



saba^o

Informe Anual 2011

Entrevista

Salvador Alemany,
President de Saba

Josep Martínez Vila,
Conseller Delegat de Saba



El President i el Conseller Delegat de Saba fan balanç en aquesta entrevista de l'exercici 2011 i de les perspectives per al 2012. Des de dues òptiques: la de la creació de Saba Infraestructures, sota el concepte de "refundació", i la del creixement, com el gran repte a assumir.

Així mateix, aborden el futur de Saba i la seva aposta per ser un operador industrial de referència en la gestió d'aparcaments i parcs logístics: "Tenim projecte, il·lusió i recursos", en paraules del President.

"Tenim la capacitat de gestió, les oportunitats en el mercat i l'ambició dels nostres accionistes per convertir aquesta companyia en un gran Grup"

1. El 2011 es va dur a terme el procés de reorganització dels negocis del grup Abertis, un projecte batejat com a Duplo i que es va concretar en la creació de Saba Infraestructures (Saba). Quina és la raó que va impulsar el projecte?

Salvador Alemany: L'última raó va ser i segueix essent, el creixement. El 2011 ens trobàvem ja en el quart any d'una crisi que, dia a dia, constatem que és de cicle llarg. Veníem, en el cas d'Abertis, d'un període de forta diversificació geogràfica i sectorial que fou especialment intens entre el 2004 i el 2008. Les primeres etapes d'aquesta fase recessiva del cicle econòmic les vam afrontar gairebé com una oportunitat per consolidar i reforçar la important expansió i creixement que havíem experimentat, aplicant també mesures destinades a millorar les nostres ràtios d'eficiència, estructura de costos i marges operatius.

Tanmateix, no podíem perdre de vista que el nucli dels nostres negocis és de matriu concessional i que per això el nostre valor i atractiu a mitjà i llarg termini radica en bona mesura en la qualitat dels actius que gestionem i en la seva vida mitjana. És a dir, els anys de concessió que tenim per davant. Així que les preguntes que ens fèiem eren: Com afrontar el creixement futur en un context econòmic i financer més restrictiu i exigent? Com fer-ho sense condicionar o penalitzar el recorregut i oportunitats de cada negoci amb independència del seu pes relatiu en el conjunt? Havíem d'assegurar-nos que cada una de les activitats que integraven el Grup tingués aquesta oportunitat de creixement i volíem, a més, assegurar-nos que ho fèiem mantenint els centres de decisió i el talent d'uns equips preparats i amb capacitat de gestió. La resposta va ser el Duplo: la reordenació dels cinc negocis al voltant de dues societats plenament independents, Abertis Infraestructures, amb les activitats d'autopistes, telecomunicacions i aeroports, i Saba Infraestructures, amb les unitats d'aparcaments i parcs logístics.

2. Una reordenació amb perspectives de futur?

Salvador Alemany: Sovint, quan ens referim a aquest procés, ho fem en termes de "refundació", de crear dues companyies amb la dimensió relativa i organització adequades a les necessitats del seu negoci. En síntesi, reinventar-se per seguir mirant al futur amb l'ambició de seguir creixent i donant recorregut a un projecte, en aquest cas, el de Saba. Un projecte que, sota el lideratge de Critería CaixaHolding com a accionista

majoritari, va ser capaç d'atreure l'interès i el compromís accionarial de rellevants fons d'inversió, capital risc i fons d'infraestructures com Torreal, ProA i KKR, que acompanyats de Critería CaixaHolding, conformen una estructura accionarial de primer nivell per a Saba. Som un projecte jove, nascut el 2011, però ancorat en la història: integra la trajectòria de més de 40 anys de Saba Aparcaments, aportant solucions que faciliten la gestió de la mobilitat a les nostres ciutats, i la del negoci de Parcs Logístics, que el 1999 es va incorporar a Acesa Infraestructures, i que, ara com a Saba Parcs Logístics, ens vincula fortament al territori i a les Administracions amb les que treballem.

3. Quin és el recorregut de la "refundada" Saba?

Salvador Alemany: Aquest és un projecte que, com deia, és de refundació. De reinvençió en una nova companyia que té convicció i convenciment respecte del paper que la col·laboració entre el sector públic i privat suposa en termes de desenvolupament de les infraestructures o els serveis necessaris per al desenvolupament competitiu del teixit econòmic i empresarial i amb això, per al progrés de la societat. Incorporem una visió de llarg termini i de compromís amb els actius que gestionem i amb les Administracions amb les que col·laborem. El nostre cicle de vida és el dels actius que gestionem, en molts casos sota concessió, en d'altres en propietat, però en tots, oferint un servei públic i a llarg termini. És a dir, la nostra visió és industrial.

Partim d'una dimensió suficient i amb un negoci internacionalitzat, però el nostre principal repte és créixer. Crec que tenim la capacitat de gestió, les oportunitats en el mercat i l'ambició dels nostres accionistes per convertir aquesta companyia en un gran Grup. Tenim projecte, il·lusió i recursos per afrontar-ho. I no més enllà del moment en el que haguem reforçat la nostra posició en el mercat i la conjuntura ho aconselli, volem passar a formar part del nucli de companyies cotitzades en el mercat de valors.

4. Com es plasma aquesta voluntat de creixement de manera més concreta en les dues àrees de negoci de la companyia?

Josep Martínez Vila: Saba aspira a ser un gestor d'infraestructures de referència en l'àmbit de la mobilitat a les ciutats i dels fluxos logístics, amb orientació al creixement, l'excel·lència en la qualitat de servei, l'eficiència en la gestió i la iniciativa en

"Saba aspira a ser un gestor d'infraestructures de referència en l'àmbit de la mobilitat a les ciutats i dels fluxos logístics"

el desenvolupament d'actuacions conjuntes amb l'Administració. En aparcaments, l'estratègia se centrarà en el desenvolupament i consolidació del lideratge al sud d'Europa i en impulsar el creixement en mercats estratègics, com Llatinoamèrica. A això, s'hi ha de sumar la innovació, l'aplicació de les noves tecnologies i la concepció de l'aparcament com un element fonamental per a la gestió de la mobilitat i l'accés als nuclis urbans i àrees metropolitanes.

Pel que fa a parcs logístics, la companyia se centrarà en la consolidació del lideratge a Espanya i en una gestió orientada a l'optimització dels actius del portafoli, en col·laboració permanent amb les Administracions per a la gestió d'infraestructures logístiques. Sense oblidar, en aquest terreny, una de les majors prioritats, que passa per privilegiar la relació amb els clients: buscant la seva fidelització i proporcionant les millors solucions a les seves necessitats, apostant per tant per la flexibilitat, la localització de la nostra xarxa de parcs logístics en els principals nodes de comunicació, i la qualitat dels serveis que s'ofereixen dintre dels mateixos.

5. Com descriuria 2011 en xifres?

Josep Martínez Vila: Tanquem un exercici marcat encara pel llast del context de crisi i incertesa que, com ha comentat el President, s'està demostrant de cicle llarg. És en aquest context que vull ubicar els meus comentaris respecte els nostres principals indicadors d'activitat i magnituds. Des del punt de vista de l'activitat operativa, apuntar que, en el negoci d'aparcaments, s'ha contingut el ritme de descens dels ingressos d'explotació (-2%) registrat durant l'exercici, mentre que s'ha intensificat l'esforç en la contenció de les despeses. La internacionalització, major presència a Itàlia, Portugal i Xile, i el factor perímetre expliquen aquestes xifres en un marc de caiguda generalitzada de la demanda. En el negoci de parcs logístics, no només podem parlar d'estabilitat, sinó que s'ha registrat un creixement positiu dels ingressos, al voltant d'un 1%, que respon a la fortalesa dels actius gestionats per la companyia.

En conjunt, i tenint en compte que la capçalera del Grup es va constituir l'abril del 2011, els ingressos de Saba aquest 2011 van arribar fins els 119,8 milions d'euros, corresponent-ne un 79% a l'explotació d'aparcaments i un 21% a l'explotació de parcs logístics. De la seva banda, les despeses d'explotació es van situar en els 72,4 milions d'euros i el resultat brut d'explotació, en 47,4 milions d'euros, representant un percentatge del 40% sobre els ingressos del període.

6. I quin ha estat el comportament de l'activitat d'aparcaments i parcs logístics?

Josep Martínez Vila: En aparcaments, la internacionalització i l'aposta per la innovació i els avenços tecnològics han marcat el 2011. Així, Saba ha reforçat el seu lideratge a Itàlia amb la posada en marxa de nous aparcaments a Trieste, Cremona i Milà, arribant en aquest país a una xifra propera a les 30.000 places. A Portugal, la companyia també va inaugurar a la ciutat d'Oporto el seu primer aparcament en propietat, As Cardosas, fent que el Grup sumi prop de 20.500 places en aquest país. A Xile, país en el qual Saba és el primer operador d'aparcaments, es va renovar per 35 anys el contracte de concessió de l'aparcament de Santa Rosa. Així mateix, la companyia ha seguit treballant en el desenvolupament de solucions per a la millora de la mobilitat, aplicant noves tecnologies i preocupant-se per donar resposta a objectius de major eficiència i sostenibilitat mediambiental. En aparcaments no voldria passar per alt, encara que correspongui a l'exercici del 2012, la consecució d'un dels reptes més importants per a la companyia en els pròxims anys: la signatura del conveni amb l'Ajuntament de Roma per a l'ampliació de l'aparcament de Villa Borghese, a la capital italiana, que representarà un important "hub" urbà per a la mobilitat. Sens dubte, el projecte més innovador del sector a Europa i en qual Saba invertirà 141,6 milions d'euros.

En parcs logístics, Saba ha seguit consolidant la seva aposta per la gestió de parcs logístics intermodals, adaptats a les necessitats dels seus clients i situats en les ubicacions més estratègiques. La xarxa de 15 parcs gestionats per Saba el 2011 ha arribat a una ocupació mitjana del 78%, en un moment de forta correcció tant en ocupació com en preus i, en aquest sentit, destaca el tancament d'operacions significatives com la instal·lació al Parc Logístic de la Zona Franca de Barcelona del primer centre logístic propi de Privalia, destinat a abastir a la seva xarxa de distribució a Espanya i Itàlia, i la incorporació a la llista de clients de Saba d'empreses internacionals com LTK, Logista, Nacex, Compass Transworld, Fagor, Incedere, Comercial Nahomedic i, ja el 2012, Michelin. De la mateixa manera, l'Autoritat Portuària de Barcelona i Saba Parcs Logístics segueixen endavant amb el projecte de col·laboració público-privada CPL (Consorti de Parcs Logístics). Per últim, ja en aquest 2012, recordar el tancament de la venda del parc logístic de Xile, un actiu que, des de la seva inauguració, es va consolidar com un referent en oferta de qualitat a la regió metropolitana de Santiago de Xile. Amb la materialització d'aquesta transacció, el grup Saba es dota de recursos addicionals que li permetran afrontar el seu creixement a curt termini amb major capacitat.

"Saba és i seguirà essent un projecte compartit. Tots hem de ser conscients de la responsabilitat que tenim amb el Grup"

7. Podria concretar les referències, en l'àrea d'aparcaments, al desenvolupament de solucions per a la millora de la mobilitat, les noves tecnologies i la major eficiència i sostenibilitat mediambiental?

Josep Martínez Vila: L'aposta de Saba per oferir solucions que afavoreixin la millora de la mobilitat es materialitza en noves iniciatives tecnològiques, entre les quals destaca el centre de Gestió a Distància d'Aparcaments (GEDA), projecte pioner en el control d'aparcaments a Espanya, o el VIA T (sistema de pagament basat en el telepeatge), però també la senyalització per il·luminació de les places lliures, el sistema de guiatge de vehicles, cobertura de telefonia mòbil, sistema de pagament en el dispositiu de sortida amb targetes de crèdit i punts de consulta interactiva que, a través de connexió àudio i/o vídeo permeten oferir assistència remota al client. Quant a la gestió mediambiental, podem referir-nos, per exemple, a la instal·lació de places de recàrrega de vehicles elèctrics en els nostres aparcaments. Finalment, destacar la posada en marxa de nous canals, amb una web adaptada per a Smartphones i funcions bàsiques que van des de la geolocalització a l'itinerari, passant per la informació d'aparcaments, productes i serveis.

8. De quina manera es concreten les oportunitats que poden venir de la col·laboració público-privada?

Salvador Alemany: No hi ha cap dubte que la col·laboració público-privada en el desenvolupament de projectes d'infraestructures viables i sostenibles representa una contribució positiva a la sortida de la crisi. Saba, com a gestor d'infraestructures, és conscient que la interrelació entre les infraestructures i el seu entorn físic ha d'estar marcada per la seva sostenibilitat, tant des de la perspectiva social i econòmica, com també mediambiental i d'encaix coherent en l'entramat del territori. Col·laborant amb les Administracions en l'aplicació de criteris d'anàlisi cost-benefici que ajudin a construir models de decisió objectius sobre quines infraestructures prioritzar, com finançar-les i com gestionar-les. Exemples pràctics d'aquestes oportunitats i reptes per a Saba poden trobar-se, per exemple, en la gestió de les societats concessionàries que exploten aparcaments municipals i, des d'aquestes, en el desenvolupament de projectes que poden comportar la reordenació integral d'espais urbans i la definició de nous usos com el que desenvoluparem a Villa Borghese,

a Roma. En parcs logístics, no hi ha millor exemple que CPL, una societat mixta en la qual capital públic i privat hem confluït per conformar un projecte destinat a la promoció d'infraestructures logístiques competitives que potencien el posicionament de l'arc Mediterrani com a localització logística principal d'Europa.

9. Com s'encara a Saba el repte que suposa gestionar equips, cultures i maneres d'actuar diferents?

Salvador Alemany/Josep Martínez Vila: Saba és i ha de seguir essent un projecte compartit. Tots els seus integrants hem de ser conscients de la responsabilitat que tenim amb el Grup. Crec que si ho som, serà la millor garantia de la continuïtat en la nostra manera de fer, actuar i ser en aquesta nova etapa. Les nostres actituds han de traduir-se en un estil propi de treballar a Saba: en una cultura de servei al client; en l'ambició per satisfer les expectatives dels accionistes i la comunitat en general; en una sincera implicació amb les institucions dels països en els quals operem i, en general, en un generós esforç per ser part activa en el progrés de la societat. "Pensar en global per actuar en local" és un concepte que també assumim per a referir-nos als fonaments que haurien de suportar els nostres projectes de futur. Ara més que mai, aplicar aquest principi ha de ser per a nosaltres la prioritat que guii les nostres relacions amb clients, entorn i empleats. ●

Fets significatius 2011

1er Trimestre 2011

- El grup Abertis anuncia l'inici del procés de reorganització de l'estructura de les seves cinc àrees de negoci que culminarà en la creació de Saba Infraestructures, que integra les activitats d'aparcaments i parcs logístics.
- Saba renova el contracte de concessió de l'aparcament de l'Aeroport de Girona (7.690 places) i posa en marxa dues noves infraestructures a les ciutats italianes de Trieste (590 places) i Milà (200 places).
- Privalia inaugura el seu primer centre logístic propi, de 13.500 metres quadrats, al Parc Logístic de la Zona Franca.

2on Trimestre 2011

- La Junta d'Accionistes d'Abertis ratifica la creació de Saba i aprova el repartiment d'un dividend opcional que els accionistes d'Abertis poden percebre en accions de la nova Saba o bé en efectiu.
- Saba signa amb un grup de 8 entitats financeres un crèdit sindicat per un import de 290 milions d'euros, amb un tram addicional de crèdit disponible de 50 milions d'euros per a inversions operatives i de desenvolupament de negoci. L'operació permet a Saba refinançar deute intragrup amb Abertis i disposar de recursos per créixer.
- El Consorci de Parcs Logístics (CPL) inicia la seva trajectòria. Es constitueix el seu Consell d'Administració i s'inicia l'aportació d'actius.
- Saba inaugura un aparcament a Cremona (Itàlia), amb 162 places, i signa el contracte de gestió de l'aparcament de l'Hospital de Braga (Portugal), amb 2.079 places.

3er Trimestre 2011

- Prop de 3.500 accionistes minoritaris s'incorporen a Saba una vegada finalitzat el repartiment del dividend opcional. Amb ells, el grup "la Caixa", a través de Critería CaixaHolding.
- Saba renova per 35 anys el contracte de concessió de l'aparcament de Santa Rosa a Santiago de Xile, amb 288 places.

4t Trimestre 2011

- Saba culmina la constitució de la seva estructura accionarial, una vegada formalitzada la transmissió de totes les accions que encara estaven en mans d'Abertis després de repartiment del dividend opcional.
- Critería CaixaHolding (55,8%), com a accionista de referència, Torreal i Directius (20%), European Parking BV (KKR) (12,5%) y Fondos ProA (10,5%), juntament amb 3.500 accionistes minoritaris (1,2%) conformen l'accionariat de Saba.
- Saba posa en marxa el seu nou aparcament d'As Cardosas, a Oporto. Amb 332 places, és el primer aparcament de Saba en règim de propietat a Portugal.

Fets posteriors al tancament de l'exercici 2011

1er Trimestre 2012

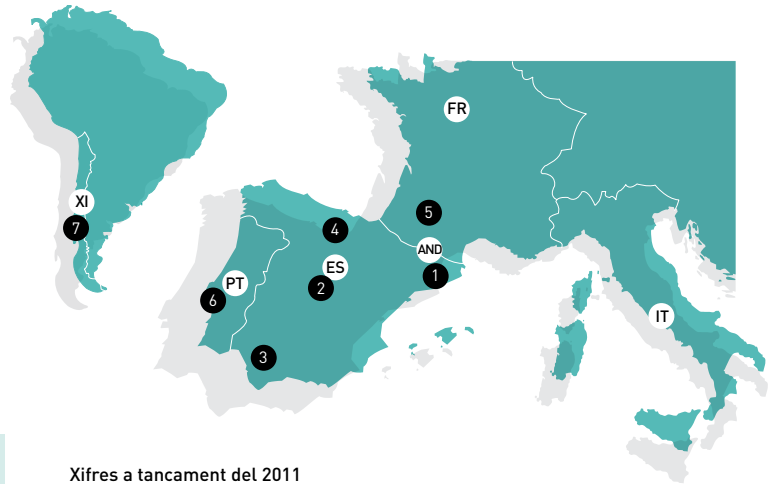
- Saba signa amb l'Ajuntament de Roma el desenvolupament i la nova ampliació de l'aparcament de Villa Borghese. Està previst que la companyia destini a aquest projecte de "hub" urbà un total de 141,6 milions d'euros. Saba gestionarà en règim de concessió tot el complex d'estacionaments durant un període de 54 anys, fins el 2061.

2on Trimestre 2012

- Saba tanca la venda del seu parc logístic a Santiago de Xile a la companyia Bodenor Flex Center. Amb aquesta transacció, que suposa el pagament de prop de 56 milions d'euros per part de Bodenor, el Grup es dota de recursos addicionals que li permetran afrontar el seu creixement a curt termini amb major capacitat.

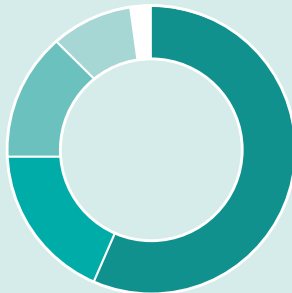
Radiografia del grup Saba el 2011

Saba Infraestructures (Saba) és un gestor d'infraestructures de referència en aparcaments i parcs logístics. Amb presència a 6 països, Espanya, Itàlia, Xile, Portugal, França i Andorra i una plantilla propera a les 1.300 persones, el Grup compta amb experiència en la gestió d'aparcaments, a través de Saba Aparcaments, des del 1966, i en la de parcs logístics, a través de Saba Parcs Logístics, des del 1999. Saba aspira a ser un gestor rellevant en l'àmbit de la mobilitat a les ciutats i dels fluxos logístics.



Estructura Accionarial a 31 de desembre del 2011

- Critería CaixaHolding: 55,8 %
- Grupo Torreal i Directius: 20 %
- European Parking BV (KKR): 12,5 %
- Fondos ProA: 10,5 %
- Accionistes Minoritaris: 1,2 %



Distribució d'ingressos per activitat de negoci a 31 de desembre del 2011

- Sector Aparcaments: 79 %
- Sector Parcs Logístics: 21 %



Distribució d'ingressos per àmbit geogràfic a 31 de desembre del 2011

- Espanya: 66,5 %
- Itàlia: 21 %
- Xile: 7 %
- Portugal: 4 %
- França: 1 %
- Andorra: 0,5 %



Xifres a tancament del 2011

SABA APARCAMENTS*

- ES ESPANYA: 75.714 places
- IT ITÀLIA: 29.694 places
- PT PORTUGAL: 20.490 places
- XI XILE: 8.928 places
- AND ANDORRA: 865 places
- FR FRANÇA: 541 places

SABA PARCS LOGÍSTICS

- 1 Catalunya: 275 ha
- 2 Madrid: 30 ha
- 3 Sevilla: 54 ha
- 4 Àlaba: 188 ha
- 5 Toulouse: 20 ha
- 6 Lisboa: 100 ha
- 7 Santiago de Xile: 63 ha**

[*] Inclou places destinades a rotació, lloguer, cessió d'ús i en propietat. No s'inclouen places de motos. Es contempla el 50% de les places dels dos aparcaments de França.

[**] Saba va tancar el maig del 2012 la venda del parc logístic a Santiago.

Saba en xifres

Ingressos d'explotació: 190,7 milions d'euros *

Ebitda: 76,1 milions d'euros *

Places d'aparcament: 136.232

Superfície construïda parcs logístics:
900.000 metres quadrats

Magnituds ambientals: El 85% de la xifra de negoci disposa d'un sistema de gestió ambiental implantat i certificat d'acord l'estàndard internacional ISO 14001

Servei integral: El 85% de la xifra de negoci disposa d'un sistema de gestió de la qualitat implantat i certificat segons l'estàndard internacional ISO 9001

[*] Xifres proforma consolidades exercici complet anual 2011

Pot descarregar-se l'Informe Anual 2011 complet de Saba a: www.saba.eu

saba^o

Av. Parc Logístic, 22-26
08040 Barcelona
+34 93 557 55 00

