

# Parkare mira als EUA i l'Orient Mitjà per vendre el doble en quatre anys

**CREIXEMENT.** L'empresa de tecnologia per a pàrquings i parquímetres treballa en un pla d'expansió aprofitant la xarxa internacional del seu nou propietari, el grup Came. **MÀ D'OBRA.** El repte obligarà a incrementar la plantilla

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

L'adquisició de Parkare per part del grup italià Came a començaments d'aquest mes d'octubre inaugura una etapa que s'espera de forta expansió internacional a la companyia catalana especialitzada en el desenvolupament de tecnologies per a pàrquings i parquímetres. La gran implantació internacional del *holding* de la família Menuzzo, amb presència a 118 països, representa una plataforma ideal per a aquest objectiu. Els plans, que tot just aquests dies està definint la nova propietat i la direcció de l'empresa, prioritza la penetració als Estats Units i als països de l'Orient Mitjà, així com la consolidació de Mèxic, on Parkare i Came Group tenen filials. En termes de creixement de la facturació els plans preveuen doblar els 35 milions d'euros previstos per a aquest any en els pròxims quatre exercicis.

Joan Julià, director general de Parkare, assegura que el creixement és una oportunitat, però també

**El 15% dels  
empleats i el 8%  
de la facturació es  
destina a l'àrea  
d'R+D**

una necessitat ara que les dinàmiques del sector a nivell mundial imposen guanyar dimensió per seguir competint en primera divisió.

Cal pensar que Parkare té dues grans línies de negoci: la tecnologia dels aparcaments a la via pública i la dels aparcaments subterranis (*on-street* i *off-street*, en la terminologia sectorial). Parkare dissenya i desenvolupa tots els sistemes tecnològics i el

## PARKARE

FACTURACIÓ 2014

**35 M€**

TREBALLADORS

**223**

ANY DE FUNDACIÓ

**1980**

● Si paga per estacionar a la via pública en un parquímetre de Barcelona, el més probable és que sigui de Parkare, en té 3.500 a la Ciutat Comtal. A tot Espanya en té més de 15.000, però els ha instal·lat també a països com ara França, Regne Unit, Mèxic, Costa Rica, Singapur i Sud-àfrica.

programari necessaris per a la gestió de les places d'estacionament en aquests dos àmbits. Poden semblar camps d'activitat anàlegs, però, de fet, no ho són. De fet, els líders mundials (alemanys, nord-americans, francesos...) només ho són en un dels dos àmbits. Tan sols Parkare ho és en tots dos, gràcies a una aposta que va fer fa molts anys, que el temps els ha donat la raó. El concepte de ciutat intel·ligent (*smart city*) i les polítiques actives de mobilitat estan fent que companyies dels dos àmbits estiguin desenvolupant el pilar que els falta a contrarellotge. I això s'està produint en un moment en què les oportunitats de negoci que estan sorgint són enormes. En aquest ordre de coses, "guanyar dimensió és crític", reconeix Julià.

La compra del 100% de Parkare per part de Came Group s'entén millor des d'aquesta perspectiva. Els darrers set anys, Parkare havia estat propietat del fons MCH, un dels princi-



Joan Julià, director general de Parkare, en un dels 3.500 parquímetres que la firma té a Barcelona. QUIM PUIG

pals fons independents de capital de risc a Espanya amb seu a Madrid, i Suma Capital, especialitzat a donar suport a empreses mitjanes que es troben en processos de consolidació i internacionalització i establert a Barcelona. Aquesta etapa ha estat clau per a Parkare, que tenia l'origen en diverses empreses del sector fusionades. En aquests moments, Parkare factura (segons la previsió per a aquest any) uns 35

milions d'euros i té una plantilla de 223 treballadors repartits entre Espanya i les filials de Niça (França), Bristol (Regne Unit), Santiago (Xile), Lima (Perú) i Mèxic DF. A la planta de la companyia a Moncada i Reixac està la direcció, la fàbrica i el departament de R+D (al qual destina el 8% de la seva facturació). La resta de delegacions tenen funcions de vendes, instal·lació i servei postvenda. Cal tenir pre-

sent que el manteniment de les màquines ja instal·lades representa el 50% de la facturació.

El cas és que va arribar un moment que aquesta propietat financera havia de deixar pas a una de tipus industrial que contribuís a accelerar el procés d'expansió internacional. En aquest context, Came va mostrar el seu interès. Per al grup italià, dedicat a l'automatització de processos per a la seguretat i

control d'edificis i grans espais públics, la compra és una important conquesta en la seva estratègia de diversificació.

Parkare es beneficiarà de la xarxa de 480 filials i distribuïdors exclusius a 118 països de Came, que factura 215 milions d'euros. Joan Julià recorda que Came és un grup familiar del Vèneto i preveu una gran sintonia per les similituds amb la mentalitat empresarial catalana. També destaca la complementaritat de les fortaleses de cada empresa: la mecànica i l'electrònica, en el cas de Came, i el programari i el coneixement sobre mobilitat, en el de Parkare. D'altra banda, Came comercialitza els seus aparells per unitats, mentre que l'ensenyà catalana treballa a partir de projectes i concursos públics o privats.

El pla d'expansió, portarà Parkare a augmentar la plantilla: l'empresa busca un perfil professional d'enginyer electrònic, informàtic i de telecomunicacions.

## EL DESAFIAMENT TECNOLÒGIC

### Parquímetres amb tarifa dinàmica

Parkare subministrarà una part dels nous parquímetres de Madrid. L'Ajuntament està substituint els actuals per uns altres de tarifa dinàmica: seran uns 4.500, dels quals 1.500 estaran dissenyats per Parkare, que també desenvolupa la plataforma tecnològica

que farà possible la integració dels seus aparells amb els dels altres dos fabricants.

Joan Julià explica que aquesta nova generació de parquímetres són tot un repte, perquè han de calcular la tarifa que correspon a cada vehicle i que varia en funció del tipus de vehicle i de la

seva capacitat de contaminació. En aquest sentit, el parquímetre sol·licita informació de la DGT i calcula el preu. Un altre factor que també influirà en aquest càlcul és el nivell de rotació de vehicles a la via pública. Com més demanda, més pujarà el preu.