

# LA VANGUARDIA Economía

Lunes, 2 de febrero 2015

EMPREENDEDORES

## El negocio de aparcar

Parkare factura 30 millones y está entre los líderes mundiales en soluciones para parkings | Con sede en Montcada, exporta el 45% de las ventas y se enfoca al continente americano

Economía | 17/06/2013 - 12:00h | Última actualización: 17/06/2013 - 12:09h



Enrique Gil, director comercial; Josep M.º Canals, director de I+D, y Joan Julià, consejero delegado LVE / Gemma Miralda

MAR GALTÉS | Sigue a este autor en [Twitter](#) o [Google +](#)  
Barcelona

**Parkare** es una empresa de Montcada i Reixac que desarrolla, fabrica y comercializa soluciones de aparcamiento: desde los **parquímetros** instalados en las aceras (que funcionan con un panel solar, incluyen sistema de pago, impresora de tickets), hasta las **barreras**, los sistemas de control de ocupación, de guiado y de pago en los **aparcamientos**, pasando por los **softwares de gestión**. La empresa es resultado de la fusión años atrás de Ibersegur y Mabic, y está controlada por los fondos MCH y Suma Capital.

"Este es un sector de nicho, hay seis o siete empresas en el mundo, y nosotros jugamos en la Champions", asegura el consejero delegado, Joan Julià. Su producto va dirigido a entornos metropolitanos, y el concepto de pagar por aparcar está extendido (y extendiéndose) en todo el mundo. Es proveedor de BSM, Saba, Aena, Empark, Sainbury's, Corte Inglés... Con una plantilla de 176 personas, concentra su actividad industrial y de I+D en Montcada, y tiene su tejido de proveedores principalmente en Catalunya,

En el 2012 Parkare facturó 30 millones de euros, igual que el año anterior, y alcanzó un ebitda (beneficio de explotación) de 1,9 millones, el doble que el año anterior. Realiza el 55% de las ventas en España, y el resto en los cinco continentes: la empresa asegura que es líder en México, tercera en Portugal, cuarta en Francia y en Chile, quinta en Reino Unido. Son países en los que ha entrado fuerte a través de la adquisición de algún fabricante o distribuidor.

Parkare ha enfocado su estrategia de crecimiento en dos direcciones: por un lado, con un nuevo producto Compact, "pensado para pequeños aparcamientos que no necesitan grandes soluciones, sino una pequeña infraestructura y un servicio de gestión en el cloud". Y por otro, potenciando la internacionalización: en el 2012 las ventas en el exterior crecieron un 19%. El objetivo es crecer hasta los 40 millones en seis años. "En Latinoamérica todavía hay muchos parkings manuales y muchos privados que están empezando como negocio", explica Julià. En Estados Unidos y Canadá, la oportunidad son los parquímetros: "Allí todavía funciona el sistema de un aparato por plaza, y con un dispositivo nuestro puedes cubrir hasta 30 plazas. Nos estamos presentando a muchos concursos".

"En este negocio la complejidad está cada vez más en el software, nos vamos transformando en una empresa más de ingeniería y software", explica. Los sistemas de certificación de pagos, o la nueva tecnología Near Field Communications "para nosotros son oportunidades de crecimiento", igual que los programas de smart cities: en este campo, Parkare es socio tecnológico de Abertis (en un proyecto de investigación de 250.000 euros, con subvenciones).

Sigue a [Mar Galtés](#) en [Twitter](#) o [Google +](#)

### Te recomendamos