

sietelíderes

Las empresas de referencia del mercado gallego • Número 2 • Viernes, 31 de octubre de 2008



SOFRANDA S.A.
LÍDER EN GESTIÓN
DE APARCAMIENTOS



**TU COCHE,
SIEMPRE
A BUEN
RECAUDO**

LA EMPRESA GALLEGO-PORTUGUESA TIENE LA CONCESIÓN DE DOS APARCAMIENTOS PÚBLICOS EN NUESTRA COMUNIDAD

SU OBJETIVO ES TRIPlicAR SU NÚMERO DE PLAZAS DE ROTACIÓN EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS



Disponen de amplias plazas de aparcamiento y sistemas de guiado para no perderse. / ALBERTO UZAL

Gestión de aparcamientos Dos grandes proyectos en tres años avalan a Sofranda

REDACCIÓN - SANTIAGO

Sofranda S.A. es una empresa gallego-portuguesa que se dedica a la construcción y explotación de servicios de aparcamiento. Su sede principal se encuentra en Oporto (Portugal) y su filial en España está radicada en Vigo. La compañía, que opera en el campo de las concesiones administrativas con la marca Geopark, tiene como socio de control a la constructora lusa Emprapar, Obras Públicas y Privadas S.A.

Así nació

Fue en 2005 cuando Sofranda empezó a dar sus primeros pasos. Tras ganar un concurso público, la empresa obtuvo los derechos de explotación del aparcamiento del Mercado de La Magdalena en Ferrol por un período de veinte años prorrogable por cinco más. Pero ésta sería sólo la primera piedra de un ambicioso proyecto. En 2007, la sociedad gallego-portuguesa puso sus ojos en Baiona. En mayo de este mismo año, construyeron el aparcamiento de Los Tendales, conocido en la localidad pontevedresa como Parking del Aral.

Con las últimas tecnologías

Preocupados siempre por ofrecer el mejor

Geopark Ferrol, el pionero de Sofranda

Ubicación: Mercado La Magdalena (Ferrol)
Año de inicio de la concesión: 2005
Plazo de explotación: 20 años con 5 más prorrogables
Número de plazas: 200, todas ellas en rotación (no se pueden vender).
El aparcamiento del Mercado de La Magdalena en Ferrol fue el primero que Sofranda pudo explotar tras ganar un concurso público. Anteriormente lo gestionaba el Ayuntamiento, aunque no con demasiado éxito.

Geopark, la marca que la identifica
La marca que está detrás de la imagen corporativa de Sofranda es Geopark. Por una parte, su nombre alude a la actividad que desarrolla, la gestión y la explotación, así como a su objetivo de expansión geográfica (Geo). Por otro lado, inserta a la empresa en un universo específico y la identifica de forma automática (Park). Globalmente, es un nombre que traduce la consistencia y coherencia a la organización empresarial.

Emprapar, el gran aliado de Sofranda
La empresa portuguesa realiza una tarea muy importante para Sofranda. Si elaboran proyectos de construcción (como el aparcamiento acometido en Baiona) no tienen necesidad de contratar a ninguna otra compañía. Es Emprapar, como socia mayoritaria, la que se hace cargo de todo, abaratando los costes y garantizando la calidad de la construcción.

Geopark Baiona, el buque insignia de la compañía

Ubicación: Los Tendales (Baiona)
Año de construcción: 2007
Plazo de explotación: 50 años
Número de plazas: 711, de las cuales, 311 son para rotación y 400 para residentes.
El aparcamiento de Los Tendales, en Baiona, conocido como Parking del Aral, vio la luz en mayo de 2007. Supuso una inversión de más de 6 millones de euros y con más 18.000 metros cuadrados y 711 plazas es el gran buque insignia de la compañía.



Los aparcamientos de Sofranda-Geopark cuentan con las últimas tecnologías y sistemas de seguridad. / ALBERTO UZAL



servicio a sus clientes, en Sofranda no escatiman a la hora de dotar a sus aparcamientos con las últimas tecnologías. Todos sus parkings cuentan con lector de matrículas - que garantizan la hora exacta

ta de entrada del vehículo evitando así posibles fraudes -, sistema de guiados - para que una vez que el usuario accede al estacionamiento pierda el menor tiempo posible - transformadores eléctricos, extracción de humos - para reducir las grandes cantidades de CO2 que provocan los coches - y una amplia serie de medidas de seguridad que certifican a los conductores que sus automóviles están en buenas manos. Los aparcamientos de Sofranda respetan además todas las normativas en la distribución de las plazas, reservando un porcentaje de ellas para personas con movilidad reducida, colocando ascensores y rampas que facilitan la accesibilidad y guardando espacios más cercanos a la salida para mujeres embarazadas o familias con niños pequeños.



El aparcamiento de Los Tendales, en Baiona, es por ahora el proyecto más ambicioso de Sofranda



Cada vez más ayuntamientos apuestan por peatonalizar sus calles buscando empresas que construyan y exploten aparcamientos, facilitando así la movilidad. / ALBERTO UZAL

el negocio de los aparcamientos es muy sólido

Afrontan el futuro con fortaleza

REDACCIÓN - SANTIAGO

Sofranda-Geopark ocupa en estos momentos un nicho de mercado poco explotado en Galicia: la construcción y gestión de aparcamientos subterráneos en las localidades de entre 15.000 a 75.000 habitantes. Y es que las compañías multinacionales suelen interesarse más por las grandes ciudades, dejando de lado a los ayuntamientos más pequeños. Es precisamente aquí donde esta compañía tiene no sólo su presente, sino también su futuro.

Tres son las grandes razones por las que este sector tiene un porvenir más que considerable:

1. Más cooperación público-privada

Las concesiones públicas forman parte de lo que se llama cooperación público-privada. Los recursos con los que cuentan los ayuntamientos no suelen ser suficientes para atender la demanda de infraestructuras de sus vecinos. Es por eso por lo que trabajan con compañías privadas que cooperan con ellos para desarrollar buena parte de sus obras. Por ejemplo, en las ciudades estamos acostumbrados a que nos recojan las basuras, nos limpien las calles o nos arreglen las farolas empresas concesionarias. En este campo, se incluyen también la explotación de los aparcamientos públicos.

2. Aumentan los planes de movilidad

Las localidades de tamaño medio gallegas están sufriendo importantes cambios en sus modelos de crecimiento. Los peatones están pasando a ser los protagonistas. Los planes de movilidad que llegaron primero a las grandes ciudades, hoy también se utilizan en municipios más pequeños, como Baiona, Ribeira o Villagarcía. En este sentido, una red de aparcamientos con buena accesibilidad es un elemento básico para mejorar el tráfico y facilitar la peatonalización de sus calles.

Un sector en crecimiento

La crisis económica que estamos atravesando parece no estarle afectando mucho a este sector. Según aseguró recientemente el presidente de la Asociación Española de Aparcamientos y Garajes (Asesga), **Joan Font**, la cifra de negocio se mantendrá "estable" a finales de este año. Será así porque, según sus palabras, las personas que necesitan el coche como medio de transporte "van a seguir usándolo". En caso de que se produzca alguna caída, **Font** afirma que no superará el 1 por ciento.

1.200 millones de euros fue la facturación registrada en 2007 en el sector de aparcamientos y garajes, según un informe elaborado por Asesga. La previsión para este año es que ésta se mantenga en una cifra similar.

12.000 personas fueron las empleadas por este negocio en nuestro país durante año pasado.

3.000 aparcamientos y garajes son los que están abiertos actualmente en España.

1,2 millones de plazas son las que tienen dichos aparcamientos en nuestro país.

36% de estas plazas están en la vía pública y el 64% fuera de ella.



Una red de aparcamientos con buena accesibilidad es un elemento básico para mejorar la movilidad en las ciudades



3. Tantos vehículos como peatones

El número de coches en las ciudades no para de crecer. Hay ya casi tantos vehículos como habitantes y, sobre todo, en los casos históricos, faltan dotaciones de aparcamientos.

Triplicar el número de plazas

En este contexto, el objetivo de Sofranda para los próximos cinco años es triplicar su oferta, superando las 1.000 plazas en rotación. Pretende también conseguir una mayor dispersión geográfica, encaminando sus proyectos fundamentalmente a las provincias de A Coruña y Pontevedra porque es en ellas donde se asientan la mayor parte de entidades poblacionales de entre 15.000 a 75.000 habitantes.



Santiago Marino asegura que el sector de los aparcamientos está en expansión.

Santiago
Marino
Gonzalez

Gerente en Galicia
de Sofranda
Gestión de Aparca-
mientos S.A.

“Se está creando la conciencia de que las ciudades no son para los coches, sino para los peatones”

REDACCIÓN - SANTIAGO

Después de tres años al frente de Sofranda Gestión de Aparcamientos S.A., **Santiago Marino** está convencido de que el suyo es un sector en expansión y que su empresa no sólo ha cubierto un nicho en el mercado que estaba por explotar, sino que también colabora en la creación de ciudades mejor ordenadas y con más espacio para el peatón.

¿Cuál es el posicionamiento de su empresa?

Está muy claro. Aprovechamos que éste es un sector en expansión por varios motivos. Todos los ayuntamientos hacen cooperación público-privada. Ya no sólo llega a las ciudades grandes, sino a todo tipo de localidades. Ha aumentado mucho el número de coches, se está peatonalizando y creando esta conciencia de que las ciudades no son para los coches, sino para los peatones. Además hay una gran falta de especialidad, es decir, faltan empresas fueran de las grandes multinacionales que puedan atender a las poblaciones pequeñas y medianas.

¿A qué se refiere?

Hay que tener una especialización tanto desde el lado de la construcción, como fundamentalmente desde la gestión y explotación. Y además enmarcarlo dentro de una política integral. Cuando se hace un aparcamiento hay que hacer una política de movilidad, de cómo está organizada la superficie, los flujos, cómo entran y cómo salen los coches, cómo se organizan, si se establece zona hora o no, si hay zona azul... Se necesita un asesoramiento de cómo organizar para que esas concesiones sean rentables y lo menos gravosas para los ciudadanos.

¿Por qué escogieron Ferrol y Baiona?

Ferrol porque fue la primera oportunidad de negocio. Nosotros hemos ganado dos concursos públicos pero hemos desechado otras posibilidades. Siempre que se saca un concurso público se estudia, se ven las circunstancias del entorno, la oferta económica y se opta. En este caso, escogimos estas dos.

¿Qué cree que supuso para estas dos localidades?

Para Ferrol fue muy importante porque este parking se encontraba explotado directamente por el Ayuntamiento de forma deficitaria. Además no daba el servicio correcto al Mercado de Abastos. Pasó de costar el dinero al consistorio, a significar que una empresa privado le paga un canon de explotación. Es decir, de ser un costo pasó a ser un ingreso. Es importante también porque Ferrol se encuentra en un proceso de peatonalización integral de su casco histórico.



“Muchos ayuntamientos gallegos quieren que conozcamos sus proyectos de aparcamientos”

¿Y en Baiona?

Lo mismo. Fundamentalmente mejoró los problemas que había para estacionar. Baiona es una localidad que quintuplica su población en el verano. Si la gente tiene la percepción de que ir allí es un caos de tráfico, no hay donde aparcar y no tienes donde dejar el coche, no vas. Con el aparcamiento se le da una solución tanto a residentes como a visitantes.

¿Tienen en mente otras localidades?

Sí. La empresa recibe constantemente llamadas de ayuntamientos gallegos interesados en que conozcamos sus proyectos de aparcamientos. Incluso en algunos casos nos piden asesoramiento. En este momento, estamos estudiando tres ubicaciones en Galicia. Nuestro proyecto es construir al menos otro aparcamiento en 2009.

¿Cuál es el mayor problema que tienen ahora mismo?

La financiación, como en todos los sectores. En estos momentos, por la situación del mercado financiero, se ha puesto difícil. En un proyecto de este tipo es básica la financiación de los bancos en un 70%. El 30% restante es de recursos propios.

Entonces, ¿está afectando la crisis económica a este sector?

Le afecta porque lleva aparejado un número muy elevado de financiamientos. Lógicamente cuando no hay liquidez en el mercado, los bancos estudian muchísimo más las operaciones. En nuestro caso, gracias a la operación de Baiona tenemos una muy buena relación con CaixaNova y eso nos permite tener un vehículo de cooperación que creemos nos servirá para financiar nuevos proyectos.

¿Es un sector con mucha competencia?

El perfil de los competidores son, por un lado, las grandes empresas multinacionales, como Saba o Cintra, que están interesados solamente en las grandes capitales, y por otro lado, las pequeñas y medianas constructoras, con necesidad de diversificar pero sin ninguna experiencia en construcción, gestión y explotación de aparcamientos. Por el lado de la demanda, hay entre 25 y 30 localidades gallegas, de entre 15 y 75.000 habitantes que están preparando proyectos de construcción y explotación de aparcamientos.

¿Qué opina de la multa a un parking de Santiago por cobrar con la tarifa máxima a los que pierden el ticket?

Los parkings tenemos que generar una calidad total para el servicio. Actualmente existen los lectores de matrícula, que te permiten saber exactamente cuándo entró un coche. Pero claro, de un caso aislado no debe generalizarse. Si todo el mundo llega a los parkings perdiendo su ticket, genera un volumen de trabajo considerable. Hay que procurar no perderlo.

Y a los que piensan que aparcar en un parking es demasiado caro, ¿qué les diría?

Es que muchas veces no nos damos cuenta de que cuando compramos un coche, eso supone también buscar un sitio donde guardarlo. Tenemos que responsabilizarnos de tener nuestro vehículo en un aparcamiento. Nosotros trabajamos por ofrecer un servicio de calidad total a nuestros clientes. A los consumidores, que son los que dejan allí sus automóviles, tenemos que mimarlos. Pagan un dinero por tener su coche allí metido y nosotros, entre otras cosas, garantizamos su seguridad.