

Director general de l'empresa Saba, en Joan Font Alegret, de Barcelona, comença explicant-nos com va néixer l'empresa i en quin moment s'hi va incorporar com a directiu: **"Es va crear l'any 1965 amb el lideratge d'un empresari lligat al món de la construcció i de la immobiliària, Antoni Lleó. Uns quants amics van pujar al carro i entre ells alguns de vinculats a la banca com els Mas Sardà. Més endavant van anar-hi entrant altres grups financers i, en canvi, Antoni Lleó en va sortir."** Diversos moviments accionarials han anat fent canviar el grup que avui ja és una multinacional: **"La Caixa" va entrar a l'accionariat de Saba l'any 1993, i més endavant Acesa, que ara és propietària del 70% del capital.**" Pel que fa a la seva entrada a l'empresa, el nostre protagonista comenta: **"Es va produir l'any 1987, quan Salvador Alemany, director general de la companyia en aquells moments, em va plantejar el repte de fer créixer Saba i expandir-la. Les raons per les quals pensaven que convenia dur a terme això, en un moment que estaven baixant els tipus d'interès, eren la bona liquiditat i la capacitat d'endeutament de la companyia i, atès que la nostra activitat es basa en bona part en concessions que vencen amb els anys, es tractava d'intentar renovar-les i aconseguir-ne de noves per garantir la continuïtat i el creixement de l'empresa."** En Joan no va dubtar a acceptar la proposta i ha aconseguit consolidar el grup a l'Estat i expandir-lo a països com Portugal, Itàlia, el Marroc i Andorra. Podem parlar, doncs, d'un parc de 100.000 places gestionades per la societat entre aparcaments i zones blaves, per les quals poden passar trenta milions de cotxes l'any: **"Els mateixos usuaris i sobretot les administracions s'estan adonant de la importància que tenen els aparcaments per a la millora de la qualitat de vida de la ciutat."** I s'explica: **"A vegades encara no en som prou conscients, però el temps que invertim i el desgast que imposem al cotxe buscant un lloc per aparcar a la superfície és més del que ens pensem, i pot ser tant o més car que pagar una quantitat determinada per deixar el cotxe a prop d'on volem anar. A més, i sempre en funció de la tolerància dels agents de trànsit de la ciutat, hi ha gent que deixa el cotxe mal estacionat i provoca molèsties als vianants, als ciclistes que van pels carrils bici o fins i tot altres conductors es troben que el carrer s'escanya perquè hi ha cotxes aparcats en doble filera."** Tot això provoca a les autoritats ciutadanes: **"Aparcar malament és un problema greu per a la ciutat perquè un bé escàs com és el carrer està sent utilitzat per elements estàtics de propietat privada que es deixen a la via pública. Ningú hi deixa una nevera o una rentadora i en canvi exigeix aparcar-hi el cotxe i encara gratuïtament."** Amb tota seguretat els ciutadans s'adonaran amb el temps que disposar d'un automòbil té uns avantatges, però també comporta unes obligacions: **"Comprar-se un cotxe no acaba amb el pagament a qui ens el ven, també cal pensar que s'haurà de guardar en algun lloc."** El servei d'aparcament es facilita actualment de tres formes diferents, i el nostre protagonista ens en dóna alguns detalls: **"En primer lloc ens trobem amb l'aparcament al carrer, gratuït o de pagament en zona blava; en segon lloc es pot parlar dels pàrquings de titularitat privada, i finalment els que presten el servei des d'un espai públic."** Saba intervén en el primer cas, quan es parla de zona blava, en el segon i en el darrer, i per això en Joan en comenta diverses qüestions: **"Hi ha administracions**

públiques que són conscients que tenen dificultats a l'hora de gestionar aquest tipus d'activitat i que els convé més donar la gestió a un empresari privat expert, que focalitza la seva atenció en aquell tema i que té una experiència suficient que li permet donar un bon servei optimitzar-ne els costos." I segueix: **"En els casos de zones blaves, quan el servei es dóna a gestió privada, l'Administració cobra uns cànonns que s'inclouen als pressupostos municipals i que després serviran per cobrir altres necessitats de l'ajuntament."** En el cas de la concessió dels edificis d'aparcament, tot comença per una inversió inicial molt important: **"La construcció d'un aparcament mitjà pot arribar a costar entre 500 i 1000 milions de pessetes, i la partida pressupostària d'un ajuntament se'n veuria greument afectada. En aquests casos, doncs, qui fa la inversió és l'empresa privada encarregada de gestionar l'espai."** Aquest sistema també permet a l'ajuntament recollir un ingrés per l'activitat i tenir la tranquil·litat que un professional qualificat li porta el tema: **"Fins i tot quan acaba la concessió aquest bé reverteix a l'ajuntament, i la nova gestora o la mateixa, si és que repeteix, ha de pagar un altre important cànon d'entrada que sovint equival al que podria ser el cost de tornar a construir el pàrquing de nou."**

Pel que fa al preu dels aparcaments passa per dos temes fonamentals que el nostre personatge no dubta a comentar-nos: **"Per un cantó, respon a una qüestió de mercat, fins i tot aparcaments que donen un servei no massa còmode poden ser cars perquè estan en un lloc on no n'hi ha cap altre i és una zona amb un moviment terciari molt important."** Però encara hi ha una altra fórmula que s'ha de tenir en compte i que es pot donar en els aparcaments de titularitat pública: **"La xarxa d'aparcaments municipals, concessionats o no, pot regular la demanda pel preu, perquè a través de la tarifa un ajuntament pot intentar regular el flux de trànsit del centre de la ciutat, sobretot si l'usuari té una alternativa com és el transport públic."** Aquest sistema s'ha portat a terme en algunes ocasions: **"Es tracta de mantenir l'equilibri econòmic de les concessions. En el cas que hi hagi un major benefici aquest reverteix a l'ajuntament per a la millora d'altres serveis ciutadans."** Sigui com sigui, en aquests moments debatent en fòrums internacionals les polítiques de regulació de la demanda o de l'afluència de vehicles en una zona determinada de la ciutat: **"L'anomenat *park and ride* pot arribar a ser útil per a la gestió de la mobilitat, però fins ara al nostre país no s'ha portat a terme de forma adequada. Es tracta d'aparcaments d'intercanvi, que volen que l'usuari deixi el cotxe i agafi un altre mitjà de transport. Però el que no pot ser és que estiguin tan a prop de la ciutat, perquè quan el conductor veu que només li manquen cinc quilòmetres per arribar no vol canviar de mitjà; en canvi, sí que ho farà si el *park and ride* està a una distància molt més propera al seu habitatge i va lligat a altres atractius com poden ser un centre d'oci, comercial o de restauració."** Content de l'equilibrat procés d'expansió, en Joan Font es planteja encara una major projecció internacional i una consolidació en els nous països on s'ha implantat: **"Afronto el futur amb tanta o més il·lusió que quan vaig començar i no oblidó el suport que he tingut sempre de la meua família i d'algunes persones que han estat al meu costat motivant-me i engrescant-me quan ha estat necessari."**



“Aparcar malament és un problema greu per a la ciutat perquè un bé escàs com és el carrer està sent utilitzat per elements estàtics de propietat privada”

Joan Font - Barcelona (Barcelonès)