A PIE DE CALLE

Enric Sierra

El fracaso de la oferta de transporte público

La última entrega de la encuesta oficial sobre movilidad en el ámbito del sistema de transporte metropolitano de Barcelona nos muestra una realidad muy inquietante y constata un fracaso en la gestión y en la oferta de transporte público. El estudio explica que los 5 millones de personas mayores de 16 años que viven en el mencionado ámbito, que abarca toda la provincia de Barcelona, realizan 20,8 millones de desplazamientos diarios, una media de cuatro por habitante. El 5% de estos movimientos (un millón) son de transportistas, taxistas o servicios. Aunque estos son solo 80.000 personas, se mueven mucho y cada una efectúa 13,2 desplazamientos al día de media, cuatro veces más que el resto.

Más datos. Si descontamos a estos últimos profesionales, la inmensa mayoría de los 19,8 millones de desplazamientos que realiza la población se hacen por obligación. Es decir, para trabajar, estudiar, ir al médico, acompañar a un menor o a una persona mayor o para realizar gestiones. Solo el 17% se mueve por "motivos personales opcionales". Dicho de otra manera, la gente no se desplaza por capricho sino por necesidad y ejerciendo su derecho a la movilidad.

Casi la mitad de los desplazamientos (46%) se hacen a pie y un 2% en bici o patinete. ¿Cómo se mueve el resto? El 33,5% en vehículo privado (6,6 millones de movimientos diarios) y el 18,2% en transporte público (3,6 millones). La movilidad en coche duplica al tren, bus, metro y tranvía, y esta proporción se mantiene inamovible desde hace años. Ni siquiera la reciente bonificación del transporte público ha supuesto una renuncia al transporte privado. El resultado de que lo que muestra esta encuesta es el colapso diario que sufren centenares de miles de personas en el ámbito de Barcelona y el malestar por las numerosas incidencias que afectan a la movilidad en el transporte público.

LV

Viajeros apiñados para subir al tren

¿Por qué la gente se empeña en ir en coche y no escucha las proclamas políticas para que se pasen al transporte público? Como decíamos al principio, por el fracaso en la gestión y en la oferta. El mismo estudio apunta, sin querer, algunos motivos. El primero es el tiempo del viaje. En el vehículo privado se tarda la mitad para hacer el trayecto, a pesar de que se promueva la congestión del tráfico para convencer sin éxito a los sufridos ciudadanos.

Segundo motivo. Mientras que los residentes en Barcelona son los más satisfechos con la oferta de transporte público y son los que más lo utilizan (28%), a medida que nos alejamos de la capital, el uso del bus, metro o tren cae al 10% en el área metropolitana y al 5% en el resto de la provincia porque las alternativas al vehículo privado son inexistentes o claramente insuficientes.

Las inversiones más importantes se han centralizado en Barcelona, donde hay más votos, y se ha olvidado descaradamente al resto, con excepción de Sabadell y Terrassa que, en proporción a su población, seguramente son unas de las ciudades más bien dotadas en tren y bus de Europa. De ahí que el grado de satisfacción de la oferta de transporte público de los barceloneses sea del 83% y caiga al 27% en el resto.

La realidad que traslada la encuesta es pésima porque no hay planes a la vista de inversiones relevantes en infraestructuras en la región metropolitana para solucionar el problema de movilidad de estos millones de ciudadanos. Y no me digan que van a poner más autobuses porque eso es solamente un parche. Mientras un tren puede llevar a 800 o 1.000 personas, un bus solo transporta a 60 o hasta 80 si, como pasa a menudo, los usuarios viajan de pie con el peligro que comporta.

Y tercer motivo importante de la desafección hacia la movilidad colectiva. La encuesta pasa de puntillas sobre uno los problemas que sufren los usuarios del transporte público a diario. De cien folios de estudio, solo se dedican cuatro a preguntar sobre la satisfacción y de todos lo problemas que hay se centran en los robos y en la inseguridad. La mitad de los usuarios dice haber sufrido una incidencia, pero el sondeo no se molesta en preguntar de qué tipo. Es decir, ni una línea sobre los retrasos constantes, la deficiente información al viajero, las eternas averías en ascensores y escaleras mecánicas, los peligros por la acumulación de usuarios en los andenes y tantas otras quejas que los pasajeros padecen a diario.

Los usuarios sufren la pésima planificación de la movilidad que se ve en el colapso diario

Conclusión: cada vez hay más gente con derecho y obligación a desplazarse y las soluciones ni tan solo están dibujadas porque se ignoran los problemas y porque falta foco en situar dónde deben estar las prioridades de inversión. Y así nos va.

Ofrecido por Barna Credit

Banca alternativa

Barna Credit: financiación a medida para inmuebles de lujo

La empresa acompaña operaciones de alto nivel, ofreciendo soluciones rápidas y flexibles para proyectos exclusivos en el sector residencial y hotelero de gama alta

El sector inmobiliario de lujo vive un momento de gran actividad, con proyectos que combinan diseño, ubicaciones privilegiadas y altas exigencias en calidad. Pero detrás de este mercado exclusivo, a menudo hay una realidad compleja: la dificultad para acceder a una financiación ágil, adaptada a las particularidades de estos activos. Es en este escenario donde Barna Credit se posiciona como socio estratégico para promotores e inversores que operan en el ámbito del lujo.

"Las operaciones de alto nivel requieren rapidez y discreción. Nosotros entendemos lo que implica trabajar con este perfil de proyectos", afirma Marta Esteve, directora de Barna Credit.

Financiación a la altura

Los inmuebles de lujo, ya sean viviendas unifamiliares, promociones boutique o establecimientos hoteleros de alto nivel, presentan requisitos singulares: plazos ajustados, calendarios de obra ambiciosos, estructuras de propiedad complejas o fases de comercialización a medida.

Un ejemplo paradigmático es el caso de una promotora especializada en viviendas de alta gama en la Costa Brava. "Adquirimos un terreno con una ubicación inmejorable, pero necesitábamos cerrar la financiación inicial con urgencia para no perder la operación", explica el director, Oriol Guitart. "Barna Credit entendió de inmediato el valor estratégico de la propiedad y firmamos la operación en una semana."

Este tipo de respuesta rápida no es habitual en el circuito bancario tradicional, donde el análisis de riesgos a menudo no contempla la singularidad del mercado de lujo. "Nosotros valoramos el potencial real del activo y la capacidad del cliente, no solo los indicadores estándar", apunta Esteve.

Visión estratégica y apoyo

En el segmento alto del inmobiliario, el asesoramiento personalizado y el acompañamiento son igual de importantes que el capital. Barna Credit trabaja codo a codo con promotores, arquitectos y gestores de patrimonio para estructurar las operaciones con criterio y anticipación.

Un ejemplo es la arquitecta Blanca Arís, especializada en proyectos de rehabilitación de fincas singulares en Barcelona. "Reformábamos un edificio catalogado para hacer pisos de lujo con servicios integrados. Los bancos lo veían como demasiado arriesgado. Barna Credit entendió el proyecto como una oportunidad y nos ayudó a diseñar una estructura financiera viable y escalable", explica.

Marta Esteve, directora de Barna Credit

Para Marta Esteve, ese es precisamente el valor diferencial: "Nos implicamos de verdad. No solo financiamos, sino que aportamos visión y propuestas para que la operación funcione."

Confianza y recurrencia

En un mercado donde cada operación puede representar varios millones de euros, contar con un aliado financiero fiable marca toda la diferencia. Y la confianza no se gana solo con un buen tipo de interés, sino con resultados reales y capacidad de respuesta.

"Muchos de nuestros clientes vuelven a contactarnos para nuevos proyectos. Eso nos demuestra que nuestro modelo no solo funciona, sino que es sostenible y escalable", concluye Esteve.

Con una apuesta clara por el trato personal, la rapidez operativa y el conocimiento del sector, Barna Credit se ha convertido en una pieza clave para el impulso del inmobiliario de lujo en Cataluña y más allá.

MÁS INFORMACIÓN

Banca Credit

barnacredit.com
info@barnacredit.com
Tel. 934 871 324
Paseo de Gracia 63, 2º 4ª
08008 Barcelona