



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**DOBLE GRADO EN DERECHO Y
ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

Efectos y posibles soluciones del conflicto entre el sector del taxi y los VTC.

Trabajo Fin de Grado presentado por Jose Antonio Guerrero Serrano, siendo la tutora del mismo la profesora María Ángeles Domínguez Serrano.

D. Jose Antonio Guerrero Serrano

Sevilla, Julio de 2019



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DOBLE GRADO EN DERECHO Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO 2018-2019

TÍTULO: EFECTOS Y POSIBLES SOLUCIONES DEL CONFLICTO ENTRE EL SECTOR DEL TAXI Y LOS VTC.

AUTOR: JOSÉ ANTONIO GUERRERO SERRANO

TUTOR: DÑA. MARÍA ÁNGELES DOMÍNGUEZ SERRANO

DEPARTAMENTO: ECONOMÍA APLICADA I

ÁREA DE CONOCIMIENTO: MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOMÍA Y EMPRESA

RESUMEN:

Este trabajo está realizado en el marco del conflicto originado entre el sector del taxi y los VTC, principalmente en España, en los últimos años. Con él se persigue conocer los aspectos claves de esta disparidad, junto con el inicio del conflicto y las causas creadoras del mismo, además de poder estudiarlo desde las dos posiciones encontradas (ambos sectores). Asimismo se analizan todas las consecuencias que genera este conflicto, tanto en el tema económico con la posible huida de España de las grandes empresas o en términos fiscales con los diferentes métodos para cada sector; como en el legal con las nuevas leyes reguladoras del transporte urbano de viajeros tanto a nivel autonómico, como nacional o

europeo; sin olvidarnos de las inferencias ocasionados a los clientes y a los trabajadores en sus derechos y libertades.

Por último se pretende que se llegue a una conclusión al finalizar el trabajo que esté fundamentada en todos y cada uno de los aspectos importantes mencionados.

TÉRMINOS CLAVE:

Taxi; VTC; ratio 1/30; Cabify; Uber

ÍNDICE

1.- OBJETIVO.....	1
2.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SECTOR DEL TAXI Y DEL SECTOR DEL VTC....	3
3.- FACTORES DESENCADENANTES DEL PROBLEMA.....	9
3.1.- Factores sociales.....	9
3.2.- Factores tecnológicos.	9
3.3.- Factores económicos.	10
4.- RATIO 1/30.	13
5.- QUEJAS DEL SECTOR DEL TAXI.....	17
5.1.- Precios licencias.	17
5.2.- Cuando las VTC les quiten el mercado a los taxis subirán precios.	19
5.3.- Licencias 1/30.	20
5.4.- Requisitos para ser taxista igual que VTC.	21
6.- POSIBLES MEJORAS DEL TAXI.	23
6.1.- Precio cerrado sin importar tráfico o rodeos del conductor.	23
6.2.- Aplicación móvil.	23
6.3.- Nombre y foto del conductor y matrícula del coche.	23
6.4.- Coche geolocalizado cuya ubicación se puede compartir con tus contactos.	24
6.5.- Conductor elegante.	24
6.6.- Pago a través de la propia aplicación móvil.....	24
7.- PROBLEMAS ORIGINADOS POR ESTE ENFRENTAMIENTO.	25
7.1.- Monopolio de taxistas.....	25
7.2.- Malestar de clientes.	25
7.3.- Explotación de trabajadores VTC.	25
7.4.- Huida de empresas de España con los problemas económicas que supone.....	26
7.5.- Menos trabajadores, más paro.....	26

8.- DIFERENTE MÉTODOS FISCALES DE CADA SECTOR Y BENEFICIOS QUE ELLO REPRESENTA.....	29
9.- ¿SON CABIFY Y UBER EMPRESAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA?	33
10.- CONCLUSIONES.....	35
Bibliografía.....	37

CAPÍTULO 1

OBJETIVO

Con este trabajo queremos abordar el conflicto existente en la actualidad entre el sector del taxi y el sector de los VTC y el efecto que tiene, no únicamente sobre la economía, sino también sobre la legislación vigente en España, y de esta forma poder valorar las posibles consecuencias en el país del conflicto y de las soluciones que la Administración pueda darle. Además, queremos valorar los antecedentes del conflicto para poder entenderlo bien y las posibles soluciones existentes, junto con los efectos que puede tener en la economía española, y conocer profundamente y con datos las quejas de ambos.

El interés sobre este tema surgió a raíz de las distintas noticias en periódicos y en televisión sobre las reivindicaciones y huelgas de los taxistas para cambiar una situación que les afecta y a través de este trabajo se espera poder entender el conflicto con datos reales para que podamos tomar una decisión coherente y con fundamentos.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SECTOR DEL TAXI Y DEL SECTOR DEL VTC

Según la RAE, la palabra taxi significa “automóvil de alquiler con conductor, generalmente provisto de taxímetro”. Realmente, el taxi es un tipo de VTC (vehículo de transporte con conductor) ya que ambos son “vehículos con chófer que trasladan a uno o varios pasajeros desde un lugar de origen a otro de destino”. Sin embargo, se usan actualmente las siglas VTC para designar al resto de vehículos de transporte con conductor distintos al taxi.

Respecto a en qué época se inventó el taxi, no existen muchos datos, sin embargo se conoce que Publio Virgilio, conocido poeta de la Antigua Roma, habla en su obra “Églogas del rey de Atenas Erictonio” del carro de alquiler como transporte público urbano.

Sin embargo, el primer taxi tal y como lo conocemos en la actualidad se debió a Nicolas Sauvage que en 1640 creó la primera empresa de taxis en París. Dichos taxis no tenían taxímetro, pues fue un invento del ingeniero alemán Wilhelm Bruhn en 1891. Estos primeros taxis surgieron de la necesidad de transporte interurbano por parte de los ciudadanos que económicamente no podían permitirse tener un carruaje y caballos en propiedad, pero que sí tenían cierta solvencia económica; esos ciudadanos franceses eran el nicho de mercado de los primeros taxis de Nicolas Sauvage.

El taxímetro mide la distancia y el tiempo que se tarda en recorrer esa distancia, por lo tanto, permite la implantación de unas tasas sujetas a esas dos variables (distancia y tiempo).

Blaise Pascal, inventor de la calculadora, ideó en 1661 el transporte público basado en carrozas que tenían un recorrido fijo y estableció paradas para que los clientes pudieran subir y bajar. El rey francés Luis XIV concedió los permisos pertinentes en 1662 para que se llevara a cabo. Este transporte público se asemeja más al autobús urbano que a los taxis, pero este invento, fracasó debido a que el servicio era muy lento y sin embargo los “taxis” de Nicolas siguieron funcionando por toda la ciudad de Paris. El fracaso del transporte público supuso el éxito de la empresa de Nicolas Sauvage, que empezó con veinte carruajes y se fue expandiendo por toda la ciudad.

Fue en 1703 cuando la policía de Paris, ya habiendo empezado la regulación de la circulación en la ciudad, comenzó a atribuir a cada vehículo un número a modo de licencia de circulación, similar a las actuales matrículas, que debían llevar los conductores a la vista.

En esta época, en muchas ciudades, como en Madrid, por ejemplo, el taxi, también conocido como coche de plaza o coche de punto, empezaba a circular. Tenía como similitud

a los taxis actuales, que era un servicio de alquiler y que existían paradas fijas en plazas o calles donde se podían coger, sin embargo, una de las diferencias más notables era que en aquella época, los taxistas no iban en busca de los clientes recorriendo las calles de la ciudad, sino que era el cliente el que tenía que acercarse a las paradas fijadas y allí mismo contratarlos.

Lejos de lo que pueda parecer, el taxi era un vehículo popular, pues las familias de dinero y la nobleza contaban con sus propios vehículos privados. Sin embargo, estas familias no siempre usaban sus vehículos propios, sino que en ciertas ocasiones utilizaban los taxis para pasar inadvertidos. Hay que tener en cuenta que los vehículos privados de estas familias tenían el escudo de la familia en la puerta de los coches, y en ciertos casos hasta el nombre del propietario del mismo, por lo que, si querían cierta privacidad, utilizaban los taxis.

Hay constancia literaria de que los taxis eran lugar de encuentro para muchas citas y amores secretos o para otro tipo de asuntos turbios, incluso algunos taxis contaban con más espacio en la parte trasera para facilitar los encuentros.

En 1904 empezó a recorrer las calles el primer taxi con taxímetro y Louis Renault (cofundador de la actual marca automovilística Renault) empezó a fabricar los primeros coches pensados para ser taxis, con dos cilindros. En este momento, debido al uso del taxímetro, se empezó a conocer dichos coches como taxis.

Los propietarios de taxis empezaron a añadir mejoras en sus vehículos y ello provocó que fueran los primeros coches que incluían calefacción y cristales antideslumbrantes, además de un suelo liso y unos amortiguadores especiales. Además, estos vehículos eran de uso exclusivo para taxistas y aunque muchas familias de nobles querían comprar uno, no podían pues únicamente se fabricaban para dar servicio público. Servicio público muy cuidado y regulado, con trabajadores uniformados y preparados para tratar al cliente con mucha educación.

A partir de 1920 la empresa norteamericana Checker Motors Corporation, con Morris Markin como fundador, comenzó a fabricar vehículos especiales para ser usados como taxis bajo la marca "Mogul". Eran vehículos que podían llevar hasta doce pasajeros y contaba con hasta ocho puertas.

Desde ese momento, el taxi se ha ido expandiendo hasta cada rincón del planeta, adaptándose a los tiempos que corren con vehículos adaptados para minusválidos o con vehículos no contaminantes.

Dicha expansión ha sido tal, que, en 2018, en España había 69.792 licencias de taxis.

En relación a los VTC, no existe una historia paralela a la del taxi, pues como se ha dicho anteriormente, el taxi tan solo es un tipo de VTC, sin embargo, sí voy a introducir a las actuales compañías de VTC más importantes que operan en España. Estas compañías son Cabify y Uber.

Cabify es una compañía (sociedad de responsabilidad limitada) española que se fundó en el 2011 en Madrid por Juan de Antonio, empresario e ingeniero de telecomunicaciones por la Universidad de Stanford. Según el propio de Antonio, la idea surgió tras una mala experiencia al intentar introducir vehículos eléctricos en distintas ciudades. El coste era demasiado alto para que fuera atractivo para los clientes, que los usaban pocos kilómetros al día.

Finalmente, de Antonio, junto con Adeyemi Ajao y Brendan Wallace, establecieron una primera toma de contacto en Madrid. Dicha red de transporte atrajo a inversores de Silicon Valley, y de Antonio se convirtió en CEO de la empresa, siendo los otros dos miembros asesores de la misma. Posteriormente se unieron al equipo Samuel Lown, Adrián Merino y Michel Koper.

Tan solo seis semanas después del lanzamiento oficial, Cabify tenía 20000 usuarios y había realizado 3000 viajes. En los siguientes dos años, más de 150 conductores de Madrid fueron contratados por la empresa y en septiembre de 2012 recaudó 4 millones de dólares en una ronda de inversión. En abril de 2014 se llevó a cabo la segunda ronda de inversión con una recaudación de 8 millones de dólares.

Un año después de la fundación decidieron expandirse hacia América Latina, abriendo filiales en Méjico, Chile y Perú, llegando en la actualidad a ser el 80% de sus ingresos de proveniencia suramericana y centroamericana.

Cabify empezó con la categoría denominada "Executive" destinada a un nicho específico con vehículos de alta gama, más caros que los taxis. En junio de 2013 se lanzó la categoría "Lite" con vehículos similares a los taxis y con un precio por servicio inferior. En la actualidad esta categoría representa el 85% de la oferta.

En octubre de 2015, Rakuten (el inversor más grande en la empresa) inyectó capital para que Cabify impulsara su posición en Latinoamérica llegando a tener unos ingresos de 40 millones de dólares, frente a los 10 millones de 2014 y el millón de 2013. Con esta inversión incrementó su expansión por Méjico, operando en Ciudad de México, Monterrey, Querétaro, Puebla, Guadalajara y Toluca.

En abril de 2016 Rakuten volvió a invertir, 92 millones de dólares, que se utilizó para la expansión en Argentina (Buenos Aires y Rosario), Brasil (Sao Paulo, Río de Janeiro, Porto Alegre y Belo Horizonte), Portugal (Lisboa), Ecuador y Panamá. Posteriormente también se expandió hacia Colombia.

Actualmente la compañía opera en doce países y en más de 130 ciudades, entre las que se encuentran en España, Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia y Alicante. Por ello, Cabify fue valorada en 320 millones de dólares en 2016 llegando a tener 1800 empleados, y en la actualidad es la única compañía española en convertirse en “unicornio”, término que se utiliza para las startups con una valoración por encima de los 1000 millones de dólares (actualmente está valorada en 1400 millones).

En cuanto a Uber, la historia es diferente ya que es una empresa privada que se fundó en marzo de 2009 en Estados Unidos por Garrett Camp y Travis Kalanick tras pasar una noche en París y no encontrar un taxi que les llevara al hotel. Así nace UberCab, con sede en San Francisco, California, Estados Unidos, una aplicación para móviles con la que solicitar un vehículo con tan solo pulsar un botón. Los primeros automóviles eran vehículos de lujo, más caros que un taxi, pero que podías solicitar a través de un mensaje de texto con el móvil. El primer Uber es un vehículo de gama alta que se utiliza para un viaje en San Francisco.

En octubre de 2010 la empresa cambia de denominación y pasa a llamarse Uber, como actualmente se conoce y con ese nombre, se internacionaliza en diciembre de 2011 llegando a París. En noviembre de 2012 continúa con su expansión y comienza a operar en Sídney (Australia), en agosto de 2013 es Ciudad de México la primera ciudad latinoamericana elegida para prestar sus servicios y un año después comienza su expansión por el resto de países centroamericanos y suramericanos.

En abril de 2014 ya son 100 las ciudades donde opera la empresa y en mayo de 2015 pasan a ser 300. En agosto de 2016, en China, Uber tomó la decisión de fusionarse con la empresa de transporte Didi Chuxing a cambio de un 20% de dicha empresa. De esta forma Uber terminó con la fuerte competencia en China. En diciembre de 2016 Uber ya estaba presente en 500 ciudades

En diciembre de 2015 Uber ya sumaba más de 1000 millones de viajes, sin embargo, esta expansión no para y consigue el doble de viajes en tan solo seis meses (llegando Uber a los más de 2000 millones de viajes). En mayo de 2017 Uber llega a los 5000 millones de viajes.

Uno de los cambios se produce en India en junio de 2015 donde se permite la utilización de efectivo para el pago (anteriormente únicamente se podía pagar a través de tarjeta en la aplicación).

En una primera ronda de inversión se añaden 11 millones de dólares y en una segunda ronda 32 millones más.

En 2016 la empresa sufrió uno de sus peores momentos financieros, sufriendo pérdidas alrededor de 1270 millones de dólares. Ante esta situación, la compañía decidió innovar con coches autónomos para así ahorrarse el pago de los conductores y adquirió por 680 millones de dólares la empresa de conducción autónoma de camiones, Otto.

CAPÍTULO 3

FACTORES DESENCADENANTES DEL PROBLEMA.

FACTORES SOCIALES

En la actualidad, al estar la economía globalizada, la sociedad se ha acostumbrado a utilizar servicios de transporte sin importar que empresa o que persona lo ofrezca, importando tan solo el precio y la calidad del mismo. No se le da importancia a que el trabajador no sea español o que la empresa tampoco lo sea. Además, debido a la misma economía globalizada, la sociedad ha tendido a tener más confianza en lo desconocido, pues en su día a día se encuentra con nuevos productos o servicios que no conocía.

FACTORES TECNOLÓGICOS

El avance tecnológico en la última década es exponencial y la aparición de los Smartphones conectados a internet y la posibilidad de tener un sinfín de aplicaciones en ellos, ha posibilitado la creación de empresas como Uber y Cabify, que no se podrían utilizar sin estos factores citados, ya que para poder solicitar un servicio en ambas empresas es necesario el uso de un Smartphone conectado a internet y con la aplicación de la empresa descargada en el móvil. Además, actualmente casi todas las personas cuentan con al menos un Smartphone, por lo que el mercado potencial para estas empresas es muy grande.

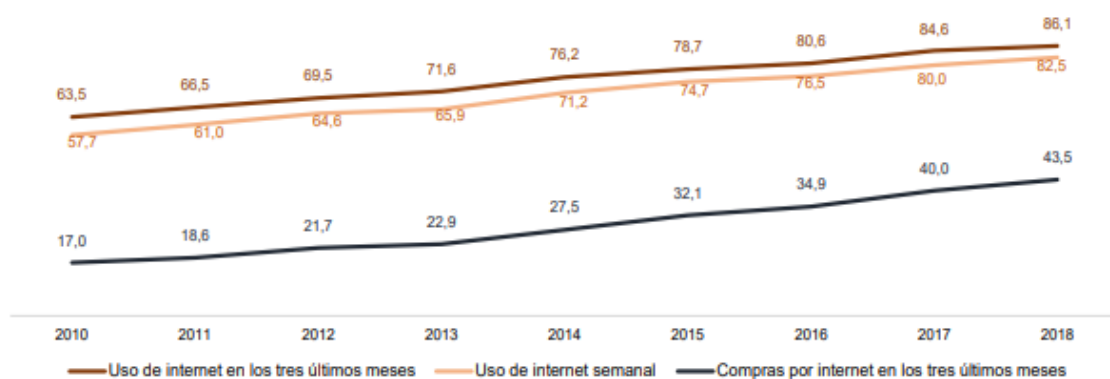
Junto al crecimiento en el uso de los Smartphone, las empresas tecnológicas han creado instrumentos que otorgan más confianza online como puede ser el pago con PayPal o a través de códigos que el propio banco te otorga exclusivamente a ti como usuario.

En España, según el INE, un 98% de las personas cuenta con al menos un teléfono móvil, el 83.6% de los usuarios de teléfonos móviles cuenta con banda ancha y acceso a internet a través del mismo y el 72.1% usa internet a diario.

Si accedemos a los datos de las personas entre 16 y 74 años, que son los clientes potenciales de VTC, los datos son igual de alentadores para las empresas, pues un 86.1% de la población comprendida entre esas edades ha utilizado internet en los tres últimos meses, siendo el porcentaje de usuarios frecuentes de internet el 82.5%. De este 82.5%, el 92.6% ha accedido a internet a través de un Smartphone, siendo las actividades más realizadas buscar información de bienes y servicios (84%).

Como puede verse en la siguiente gráfica, el uso de internet por parte de la población de 16 a 74 años en España va en aumento.

Gráfico 3.1. Uso de TIC por las personas de 16 a 74 años (2010-2018)



Para finalizar, el uso de servicios de transportes es demandado en un 13.5% de los internautas, siendo el uso similar para cada sexo, pero notando una gran diferencia respecto a la edad, estando el porcentaje más alto de clientes entre los 25 y 34 años (un 22.5%).

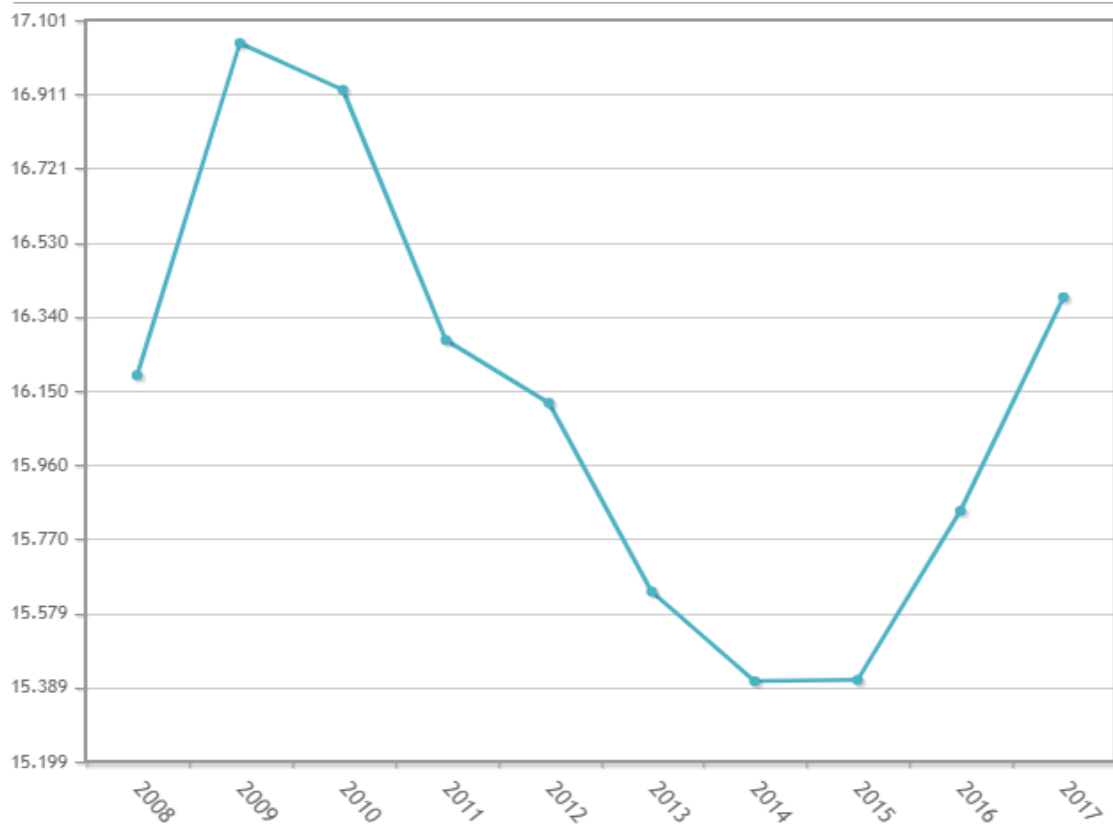
Otro factor tecnológico importante para entender el boom de las VTC es el establecimiento de un sistema fiable y seguro para proceder al pago de los distintos servicios a través de internet. Este problema que podía surgir respecto a la seguridad en el pago se ha solucionado de distintas formas por cada prestador de servicios, utilizando plataformas de pago independientes y especializadas como puede ser PayPal o estableciendo un sistema de retención del pago hasta que exista la conformidad por ambas partes.

FACTORES ECONÓMICOS

Sin duda alguna, el crecimiento de empresas como Uber y Cabify se deben en gran medida a la crisis económica que azotó España desde el 2008 hasta el 2014, estas empresas ofrecen el mismo servicio que ofrece un taxi pero a un precio inferior, por lo que ante la caída económica de todo el país, los servicios con un precio inferior empezaron a tener más demanda.

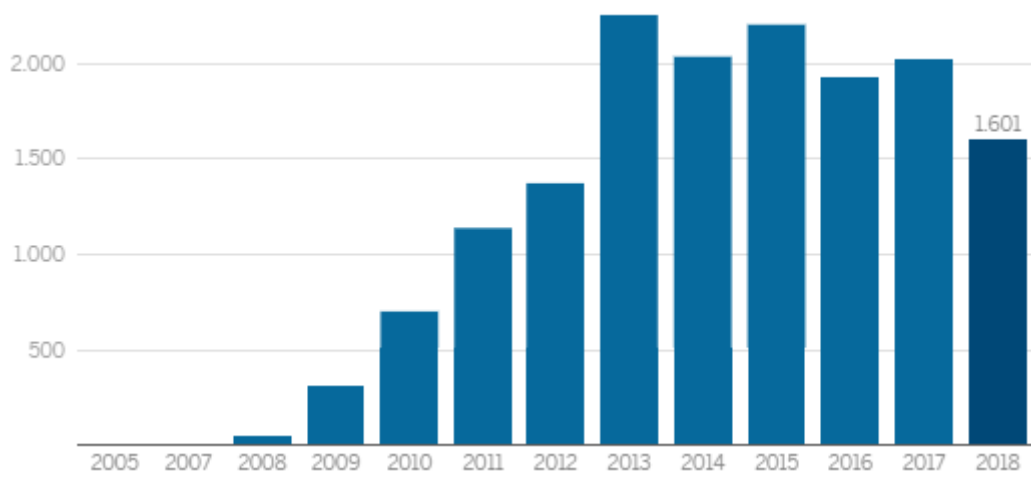
Con datos del INE, la renta media por unidad de consumo cayó drásticamente desde el 2009, donde si situaba en 17.042 euros al año, hasta el 2015 con 15.408 euros anuales.

Gráfico 3.2. Evolución de la renta media por unidad de consumo (2008-2017)



Si comparamos la gráfica anterior con el número de licencias de VTC en el municipio de Madrid, se podrá apreciar como a medida que disminuye la renta media aumenta el número de licencias, siguiendo un descenso la renta y un aumento el número de licencias.

Gráfico 3.3. Número de licencias de VTC en el municipio de Madrid



CAPÍTULO 4

RATIO 1/30

En 1987 se aprueba la Ley 16/1987, de 30 de julio, de ordenación de los transportes terrestres. En esta ley se reforma el sector del transporte por carretera donde la oferta se regirá por la libre concurrencia, pero pudiéndose restringir o condicionar por la Administración en varios casos marcados en el propio artículo 49 de la norma, como es por la existencia de desajuste entre oferta y demanda, cuando existan razones de política económica general o cuando el funcionamiento del sistema de transportes en su conjunto pueda ser perjudicado.

El artículo 50 de la ley permite a la Administración a otorgar títulos con imposición de condiciones o restricciones de circulación, a fijar cupos o suspender o limitar el otorgamiento de títulos.

A finales de 1990 entra en vigor el Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres. Este reglamento lleva a cabo la supresión de las licencias municipales de clase C y las cambia por autorizaciones de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC). Por lo tanto, con este reglamento nacen las autorizaciones VTC.

Ocho años después se publica en el BOE la Orden de 30 de julio de 1998 por la que se desarrolla el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres y empieza a aplicarse el ratio 1/30. Unas de las modificaciones que contempla la Orden es que permite que el órgano competente para otorgar autorizaciones deniegue su otorgamiento si hay más de un VTC por cada 30 taxis.

En 2008 se aprueba una nueva Orden del Ministerio de Fomento, la FOM/36/2008, de 9 de enero, que reitera el ratio 1/30.

Y al año siguiente, en 2009, se aprueba la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, la "Ley Ómnibus", que modifica distintas leyes y adapta la legislación española a la Directiva 2006/123/CE de la Comisión Europea.

Dentro de esta ley, en su artículo 21 se contempla la supresión de los artículos 49 y 50 de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, por lo tanto la Administración ya no podrá restringir ni condicionar la oferta de transporte. Con esta supresión, se tiene que llevar a cabo también la supresión del límite 1/30, que lo ratifica el Tribunal Supremo en su Sentencia STS 3891/2017.

La “Ley Ómnibus” pretende liberalizar los mercados y por lo tanto, no es compatible con el control por parte de la Administración de los mismos.

Es en 2013 cuando se publica en el BOE la Ley 9/2013, de 4 de julio, destinada a reintroducir la posibilidad de que la Administración controle y condicione el otorgamiento de autorizaciones, tal y como contemplaba la Ley de 1987. Aunque se aprobó la posibilidad de establecer un límite al otorgamiento de licencias de VTC, el límite como tal no se fijó y por ello se siguieron solicitando. Estas licencias que se solicitaron son las que en la actualidad está otorgando el Tribunal Supremo.

En 2015 se reintroduce de nuevo el ratio 1/30 a través del Real Decreto 1057/2015, de 20 de noviembre. Este Real Decreto vuelve a añadir la denegación de autorizaciones para VTC si existe más de un VTC por cada 30 taxis. Siempre se trata el tema de no otorgar más licencias cuando se llegue al límite, pero nada se dice de anular las existentes previamente, aunque el ratio 1/30 no se cumpla, y por lo tanto podrán seguir circulando.

Tras la puesta en práctica del Real Decreto 1057/2015, algunas administraciones decidieron que las solicitudes que aún no habían sido resueltas serían denegadas, basándose en el ratio 1/30, sin embargo, el Tribunal Supremo, con su Sentencia STS 2785/2018, concluyó que la concesión o denegación de las autorizaciones depende del requisito existente en el momento de la solicitud, ya que las normas no pueden tener efectos retroactivos, por lo general, como establece el art. 2.3 del Código Civil.

En el 2017 el Tribunal Supremo unifica en la STS 3891/2017 la doctrina sobre la concesión de licencias, reiterando que tras derogarse la Ley 19/1987 y su Reglamento no se pueden denegar las autorizaciones basándose en la Orden FOM/36/2008, pues la restricción de dicha Orden tenía el apoyo legal en la ley y reglamento derogados.

De otro lado, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Uber, Unauto y Cabify presentaron un recurso ante el Tribunal Supremo contra el Real Decreto que establecía la ratio 1/30 por considerarlo injusto y contra derecho. En este caso, el Tribunal Supremo, en la Sentencia STS 1913/2018 declaró la ratio legal por considerarlo ajustado a derecho y no discriminatorio.

Tabla 4.1. Número de licencias VTC y taxi por Comunidad Autónoma

Comunidad Autónoma	Número de Licencias para		Ratio Taxis/VTC
	VTC	TAXI	
Andalucía	1.862	9.667	5,2
Aragón	164	2.314	14,1
Asturias	104	1.449	13,9
Baleares	212	2.979	14,1
Canarias (*)	253	6.178	24,4
Cantabria (**)	203	522	2,6
Castilla y Leon	313	2.434	7,8
Castilla la Mancha	45	1.231	27,4
Cataluña	2.171	13.431	6,2
Comunidad Valenciana	301	4.813	16,0
Extremadura	30	995	33,2
Galicia	274	3.940	14,4
La Rioja	16	176	11,0
Madrid	6.252	15.999	2,6
Murcia	112	823	7,3
Navarra	57	455	8,0
País Vasco	94	2.208	23,5
TOTAL	12.463	69.729	5,6

CAPÍTULO 5

QUEJAS DEL SECTOR DEL TAXI

PRECIOS LICENCIAS

Respecto a las licencias, tanto de VTC como de taxis, el problema radica en que los ayuntamientos no otorgan licencias nuevas debido a que ya está cubierto el servicio y para adquirir una licencia se tiene que acudir al mercado, donde el precio lo marca la oferta y la demanda y donde existe una especulación bastante elevada. Debido a esto, las licencias de taxis actualmente están entre los 80.000 y 200.000 euros, dependiendo del municipio en el que se pueda dar el servicio y de los días libres que tengas, ya que, en la misma licencia, se te obliga a librar cierto día de la semana. Esto quiere decir, que una licencia que libre el viernes será más barata que una que libre el lunes (día con menos servicios y por lo tanto con menos facturación), ya que el viernes hay más servicios que prestar. Ese día libre va unido a la licencia y por ello eso no cambia anualmente, sino que es fijo.

Además, cada año se utiliza un calendario de libranzas donde se especifica que los vehículos adscritos a las licencias cuyo ordinal acabe en cierto número, tienen que librar los distintos festivos en un horario fijado.

Por ejemplo, el calendario de libranzas de 2019 para la ciudad de Madrid es el siguiente:

Tabla 5.1. Calendario de libranzas 2019 para la ciudad de Madrid.

FECHA	DÍA	LIBRAN DE 7 A 6 H	LIBRAN DE 7 A 6 H
1 ENERO*	MARTES	0 o 9	2, 4, 6 y 8
7 ENERO	LUNES	7 o 8	0, 2, 4 y 6
18 ABRIL	JUEVES	3 o 4	1, 5, 7 y 9
19 ABRIL	VIERNES	5 o 6	0, 2, 4 y 8
1 MAYO	MIÉRCOLES	1 o 2	3, 5, 7 Y 9
2 MAYO	JUEVES	3 o 4	1, 5, 7 y 9
15 MAYO	MIÉRCOLES	1 o 2	0, 4, 6 y 8
1 NOVIEMBRE	VIERNES	5 o 6	1, 3, 7 y 9
6 DICIEMBRE	VIERNES	5 o 6	1, 3, 7 y 9
9 DICIEMBRE	LUNES	7 o 8	0, 2, 4 y 6
25 DICIEMBRE	MIÉRCOLES	1 o 2	3, 5, 7 y 9

Además, hay que añadir que los taxis tienen la obligación de descansar dos días a la semana, por Ordenanza, y sin embargo los VTC no tienen esas obligaciones, por lo que pueden no descansar durante ningún día a la semana, con la desigualdad que esto supone para ambos sectores.

Por otra parte, las licencias de taxis han sufrido una subida tan descomunal de precio desde 2003 hasta la actualidad debido a que ese año entra en vigor la ley que permite a la libre transmisión de las licencias y por ello los propietarios de las mismas empiezan a comprar las licencias no sólo para trabajar, sino también para venderlas en un futuro cuando el precio haya subido y así conseguir capital para su jubilación.

Esta tabla muestra como las licencias de taxi en Barcelona han subido más de un 600% su precio en 30 años.

Gráfico 5.2. Precio de una licencia de taxi en Barcelona.



La entrada del sector de VTC para prestar un servicio igual o muy similar al de los taxis provoca que las licencias de taxis bajen su precio y que los propietarios de ellas que querían venderla en un futuro a un precio superior al que la compraron vean como han perdido dinero con esa transacción.

Respecto a las licencias de VTC, los precios son significativamente más bajos, sin embargo, en la actualidad tampoco los municipios otorgan las licencias y para adquirir una de “segunda mano” hay que ir al mercado y están alrededor de 50.000 euros, siendo el precio inicial de 5.000 euros, llegando en la actualidad a revalorizarse hasta un 1250%.

CUANDO LAS VTC LES QUITEN EL MERCADO A LOS TAXIS SUBIRÁN PRECIOS

Realmente esto puede darse, pero desde el momento en que la liberalización del mercado permite que si dichas empresas suben el precio de sus servicios, el cliente deje de utilizarlos y empiece a utilizar de nuevo a los taxis, que tendrían unos precios más bajos según esta hipótesis, deja de tener sentido este argumento. En esto se basa el libre mercado, en que sea la oferta y la demanda la que regule los precios de los servicios, y aunque quizás una liberalización del sector en poco tiempo puede suponer un golpe para el sector del taxi, sí se podría considerar liberalizarlo de forma controlada para evitar lo que se conoce como “taxipolio”, que se refiere al monopolio por parte del sector en el transporte de pasajeros puerta a puerta. Sin embargo, esta liberalización debe hacerse de forma controlada por la

Administración Pública para evitar que la entrada al mercado de un gran número de VTC provoque la desaparición de los taxis y que de esta forma se produzca un oligopolio por parte de las distintas compañías que prestan servicios de VTC.

LICENCIAS 1/30

La reivindicación más importante por parte de los taxistas es que se cumpla la proporción 1/30 respecto a las licencias concedidas para taxi y VTC. Esto es que existen 30 licencias de taxi por cada una de VTC. Esta medida era una de las que incluía el Reglamento de Ordenación de Transporte Terrestre aprobado en los últimos compases del gobierno de Mariano Rajoy (noviembre de 2015).

Durante varios años, hasta 2009, las concesiones de licencias de VTC estaban limitadas, denegándose en el caso de que hubieran concedidas más de una por cada 30 de taxis existentes. En 2009 dejó de aplicarse esta ratio, y se introdujo en 2015 de nuevo con el Reglamento mencionado en el párrafo anterior. En ese periodo entre 2009 y 2015 se realizan miles de solicitudes de licencias de VTC y se otorgan, superando la famosa ratio 1/30.

En la actualidad, la ratio se ha sobrepasado, pero no hay ningún VTC con licencia circulando de forma irregular en este sentido, pues la ratio se aplicaba a la hora de conceder licencias, no de circular. Y aquí viene la propuesta de los taxistas, ya que la ratio se sobrepasó en la época en la que no estaba vigente, los taxistas piden que esta ratio se utilice no solo para otorgar licencias, sino también para circular.

Por lo tanto, la ratio se está respetando en la actualidad (lo confirma el Ministerio de Fomento y lo corrobora la Federación Profesional del Taxi) ya que no se otorgan más licencias al sobrepasarse la ratio 1/30, pero los taxistas piden un cambio en la aplicación del Reglamento.

Otra queja, relacionada con el tema, por parte de los taxistas es la concesión de licencias por parte del Tribunal Supremo. Estas autorizaciones concedidas por el Tribunal Supremo son todo el resultado de solicitudes anteriores a la nueva entrada en vigor en 2015 de la ratio 1/30 y el Supremo considera justo que la resolución de estas solicitudes debe hacerse conforme a la ley aplicable en el momento en que se realizaron las solicitudes y no aplicar el límite 1/30 de forma retroactiva. Todo esto obliga a las administraciones a otorgar las licencias que anteriormente había denegado.

REQUISITOS PARA SER TAXISTA IGUAL QUE VTC

En este aspecto, los conductores de taxi tienen muchos más requisitos que cumplir que los de VTC, y sucede igual con los vehículos, por lo que por parte del sector del taxi se pide a las autoridades pertinentes que se igualen los requisitos para no favorecer ninguno de los dos sectores a la hora de encontrar trabajadores.

Requisitos para poder ser conductor de taxi en Sevilla:

- Hallarse en posesión del permiso de conducción suficiente expedido por el órgano competente en materia de tráfico y seguridad vial (permiso de conducir de la clase B o superior).
- Estar en posesión del título de Graduado en ESO o equivalente, así como la acreditación de la cualificación profesional, de conformidad con el Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional, cuando exista título de formación profesional, certificado de profesionalidad o bien evaluación de las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o de vías no formales de formación.
- No padecer enfermedad infecto-contagiosa o impedimento físico o psíquico que imposibilite o dificulte el normal ejercicio de la profesión de conductor de taxi, ni ser consumidor de estupefacientes o bebidas alcohólicas.
- Carecer de antecedentes penales.
- Haber abonado las tasas correspondientes.

Además de estos requisitos, el aspirante a conductor de taxi deberá obtener el certificado de aptitud para conducir taxis en el municipio de Sevilla. La prueba de aptitud que el aspirante debe pasar es un examen de 30 preguntas tipo test sobre conocimiento de las zonas del municipio de Sevilla, del callejero de la ciudad, de la red de carreteras de Andalucía, de las normas aplicables al servicio del taxi en España, en especial la Ordenanza Municipal reguladora del Servicio de Transporte Público de Personas en Automóviles de Turismo en el Municipio de Sevilla, la Ley 2/2003, de las normas de aplicación para atender a usuarios con discapacidad.

Asimismo, el Instituto del Taxi podrá incluir una prueba psicotécnica y de inglés básico.

Requisitos para ser conductor VTC:

- Hallarse en posesión del permiso de conducción suficiente expedido por el órgano competente en materia de tráfico y seguridad vial (permiso de conducir de la clase B o superior).

- Carecer de antecedentes penales.

Además de estos requisitos, las empresas de VTC pueden exigir otra serie de requisitos a sus conductores como puede ser un segundo idioma, años de experiencia como conductor o conocimientos sobre la ciudad donde trabajan.

CAPÍTULO 6

POSIBLES MEJORAS DEL TAXI

PRECIO CERRADO SIN IMPORTAR TRÁFICO O RODEOS DEL CONDUCTOR

Una de las principales características que más gusta a los clientes es saber el precio que vas a pagar por el transporte en el momento en el que lo contrastas, sin importar los posibles recorridos que pueda hacer el conductor, el tráfico que haya o los fallos en el trayecto. De esta forma también evitas posibles recorridos más largos, y por lo tanto más caros, realizados voluntariamente por el conductor para que el importe de la factura sea mayor. Por ello tanto Cabify, como Uber optaron por facilitar a sus clientes, antes de comenzar la carrera, el importe exacto y el trayecto, para de esta forma aumentar la seguridad de los pasajeros en cuanto al precio.

Sin embargo, en Madrid ya hay taxistas que están empezando a ofrecer precios cerrados por trayecto para competir con los Cabify y con Uber.

APLICACIÓN MÓVIL

El uso de una aplicación móvil para pedir el vehículo y que por geolocalización vaya al punto en el que te encuentras da muchas facilidades a los clientes, además de pagar con tarjeta a través de la misma aplicación. Actualmente existe una aplicación similar para los taxis llamada Mytaxi, que al igual que las de los VTC te permiten contactar con el conductor y contratar sus servicios, sin embargo, no está a la altura de las aplicaciones de Cabify o Uber, ya que te marca un precio estimado de la carrera a la hora de contratarla, y posteriormente ese precio puede verse incluso duplicado a la hora de finalizar el servicio, ya que no es un precio fijo sino un precio estimado, y el precio final se verá afectado por el tráfico, los distintos semáforos o distintas complicaciones en el tráfico.

NOMBRE Y FOTO DEL CONDUCTOR Y MATRÍCULA DEL COCHE

Tanto en Cabify como en Uber, a la hora de solicitar un viaje, la empresa facilita la foto del conductor y la matrícula del coche. Estos datos dan seguridad al cliente ya que en el caso de que durante el trayecto suceda algo, tendrá localizado al conductor y el vehículo para notificarlo a la empresa, o incluso a denunciar si fuera necesario.

COCHE GEOLOCALIZADO CUYA UBICACIÓN SE PUEDE COMPARTIR CON TUS CONTACTOS

Este también es un avance muy importante en seguridad, ya que permite al cliente que le mande la ubicación del coche exacta y en directo a cualquier contacto de su móvil a través de WhatsApp o de otras redes sociales y de esta forma, si durante el trayecto sucediera algo, dichos contactos sabrían donde se encuentra el vehículo en todo momento. Quizás en Europa esto no suponga un avance muy importante, pero en países sudamericanos, donde existe mayor riesgo de ser raptado, es un avance en seguridad muy importante.

CONDUCTOR ELEGANTE

Una de las obligaciones que las empresas de VTC ponen a sus conductores es que tienen que vestir con un uniforme, que es un traje de chaqueta y una corbata. Los taxistas, sin embargo, pueden vestir como quieran, algunos irán con camisas y pantalones largos, pero también los hay que prefieren ir en camiseta corta y pantalones cortos, o incluso en chándal. Realmente esto no tiene por qué significar un peor servicio, pero normalmente el cliente prefiere un uniforme porque da sensación de mejor servicio.

En 2018, varios taxistas madrileños asociados a TeleTaxi decidieron que adoptarían un uniforme para competir contra Uber y Cabify y de esta forma mejorar su imagen e incrementar el servicio que prestan.

PAGO A TRAVÉS DE LA PROPIA APLICACIÓN MÓVIL

Otra de las facilidades que ofrecen las aplicaciones de Uber y de Cabify es que el pago se realiza a través de la propia app, ya que al registrarte como usuario de la misma se te solicita los datos de una tarjeta bancaria. Esto facilita el uso del transporte ya que no es necesario que lleves dinero en efectivo, ni tarjetas, en el momento de recibir la prestación del servicio y únicamente necesitas el teléfono móvil (Smartphone) para pagar. Dicho pago se hace automáticamente a la hora de pedir el servicio.

CAPÍTULO 7

PROBLEMAS ORIGINADOS POR ESTE ENFRENTAMIENTO

MONOPOLIO DE TAXISTAS

Obviamente los VTC son competencia de los taxis, por lo tanto, en el caso de que se prohibiera a los conductores de VTC operar dentro del territorio español, estaríamos favoreciendo la aparición del monopolio por parte de los taxistas. Durante un tiempo ya sucedió en Barcelona que las distintas compañías de VTC decidieron no prestar allí su servicio por varias actuaciones que llevó a cabo el Ayuntamiento de Barcelona que les perjudicaba a la hora de prestar su servicio.

Posteriormente volvieron a prestar servicio ya que el Ayuntamiento no llevó a cabo las actuaciones previstas.

MALESTAR DE CLIENTES

Muchos clientes se quejan de que se limiten sus opciones a la hora de transportarse, puesto que prefieren tener varios prestadores del servicio para poder elegir dependiendo de sus preferencias. Además, el malestar de los clientes afecta a la imagen que los mismos puedan tener del sector del taxi (ya que el sector afectado por posibles limitaciones es el de VTC) disminuyendo los clientes potenciales y por lo tanto los ingresos de los taxistas.

El malestar de los clientes se produce por entender que se afecta a sus derechos, pero lo cierto es que es el servicio de taxi el que tiene la consideración de servicio público y está regulado con unas condiciones más estrictas y específicas que los VTC para así asegurarse que el servicio que recibe el cliente es acorde a lo estipulado en la ley. Existe un marco normativo con reglamentos y distintas ordenanzas para regular la protección de los consumidores en el caso de los taxis, pero en el caso de los VTC no existe esa regulación tan específica, sino que únicamente están sujetos a la normativa general en materia de transportes y a la protección de los derechos de los consumidores y usuarios.

EXPLOTACIÓN DE TRABAJADORES VTC

El sueldo medio de un conductor en España de VTC apenas supera los 1000 € mensuales con contratos de 40 horas semanales, sin embargo, en varias entrevistas realizadas a conductores tanto de Cabify como de Uber comentan que la realidad es que trabajan una media de 60 horas a la semana, ya que las empresas les exige un mínimo de 4000 € de

facturación al mes, y para cumplir ese requisito tienen que echar más horas de las fijadas en los contratos. Respecto a los descansos semanales, ambas empresas permiten descansos de uno o dos días, sin embargo, en épocas de crisis principalmente, los conductores prefieren descansar un solo día y realizar más horas, para así poder aumentar su sueldo.

Los taxistas, al igual que los conductores de VTC, trabajan de media 11,7 horas al día en Madrid, pero al contrario que los VTC, las licencias de taxis están obligadas a descansar dos días en semana, uno de lunes a viernes y otro el fin de semana, además de permanecer inactivos una de las dos quincenas de agosto.

Sin embargo, no es difícil encontrar noticias donde conductores de VTC denuncia su situación de precariedad donde explican que llegan a trabajar 400 horas mensuales por poco más de 800 €.

HUIDA DE EMPRESAS DE ESPAÑA CON LOS PROBLEMAS ECONÓMICAS QUE SUPONE

Debido a las limitaciones que piden los taxistas para los VTC, y la aceptación de algunas de las mismas por parte de las autoridades (como ha sucedido en Barcelona), las empresas optan por salir de dicho territorio porque no aceptan las nuevas limitaciones. Algunas de las limitaciones que el reglamento del Área Metropolitana de Barcelona establecía era que tenían que pasar 60 minutos entre la contratación y la prestación efectiva del servicio, o que los vehículos tenían que permanecer estacionados fuera de las vías públicas mientras no estén contratados o prestando servicio.

Por estas limitaciones, Cabify y Uber decidieron dejar de ofrecer sus servicios en Barcelona, y por ello, los trabajadores de estas empresas dejan de trabajar.

MENOS TRABAJADORES, MÁS PARO

En el caso de que las empresas VTC decidieran dejar de prestar servicio en España por las limitaciones que el Gobierno pudiera ponerles, todos los trabajadores directos se quedarían sin trabajo, pero, además, también hay que tener en cuenta el número de trabajadores indirectos que se verían perjudicados.

Tenemos que tener en cuenta que tanto Cabify como Uber son empresas multinacionales.

Tanto en el sector del taxi como en el sector de los VTC, el conductor del vehículo puede ser un asalariado (trabajador por cuenta ajena) o un autónomo (trabajador por cuenta

propia) propietario de su propia licencia. Los asalariados son simplemente conductores que trabajan a cuenta del propietario de la licencia que legalmente será empresario y tendrá a su cargo los distintos conductores contratados.

Como se ha mencionado anteriormente, esto sucede en ambos sectores, pero actualmente en España es más común que el conductor de un vehículo de taxi sea además el propietario de la licencia y por lo tanto es un autónomo, siendo Madrid un claro ejemplo, dado que en la capital española todos los taxistas son autónomos propietarios de las licencias.

Sin embargo, el conductor de un vehículo con licencia VTC rara vez es el propietario de la misma. En España, más del cuarenta por ciento de las licencias de VTC está en manos de grandes inversores, el 60 por ciento restante está en manos de pequeños empresarios y de conductores autónomos, siendo éstos últimos una minoría.

Finalmente, Cabify y Uber son empresas multinacionales que contratan a otras empresas o autónomos propietarios de licencias de VTC para que presente el servicio. En este caso podemos encontrarnos con un conductor que es un trabajador por cuenta ajena, un empresario o una empresa que son los propietarios de la licencia de VTC y que contratan al conductor, y Cabify o Uber que tienen un contrato con las empresas o empresarios propietarios de las licencias.

CAPÍTULO 8

DIFERENTE MÉTODOS FISCALES DE CADA SECTOR Y BENEFICIOS QUE ELLO REPRESENTA

Respecto al tema de la fiscalidad de los VTC tenemos varios problemas ya que es un tema complejo. Por un lado, está la cantidad de impuesto que paga anualmente un propietario de licencia de VTC y uno de taxi, y por otro lado el lugar donde pagan impuesto cada uno. Además, hay que analizar donde tributan Uber y Cabify como empresas y donde tributa MyTaxi.

Para comenzar con la fiscalidad de los propietarios de licencias de VTC y de taxi hay que saber que en España existen dos sistemas de declarar el IRPF, la estimación objetiva (también conocida como módulos) y la estimación directa, que tiene a su vez dos modalidades, la simplificada y la normal.

En España, los empresarios y profesionales de determinadas actividades determinadas por la ley pueden aplicarse un régimen de estimación objetiva a la hora de declarar el IRPF, siempre y cuando cumplan con una serie de requisitos. Estos requisitos son:

- Que su actividad esté incluida en la Orden del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas que desarrolla este tipo de estimación y no se rebasen los límites establecidos en la misma.
- Que el volumen de rendimientos íntegros en el año anterior no supere 250.000 euros para el conjunto de actividades (exista o no obligación de expedir factura), y que en las que sí exista dicha obligación, cuando el destinatario sea empresario, no se superen los 125.000 euros.

Con el método de estimación objetiva el autónomo sabe con antelación lo que va a pagar cada trimestre, ya que en todos los trimestres pagará lo mismo, sin estar dicho pago en función de los beneficios o pérdidas que pudiera tener.

La estimación directa, como se ha dicho con antelación tiene dos modalidades, la normal y la simplificada.

El régimen de estimación directa normal es el aplicable como norma general, y se aplicará siempre que la cifra de negocios del conjunto de actividades ejercidas por el contribuyente supere los 600.000 euros en el año anterior o cuando se hubiera renunciado a la estimación directa simplificada.

Este régimen se calcula en base a la diferencia entre ingresos computables y gastos deducibles, aplicando la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

El empresario que utilice este método deberá llevar la contabilidad ajustada al Código de Comercio y al Plan General de Contabilidad, así como los libros registro de ingresos, gastos, bienes de inversión y provisiones de fondos y suplidos.

El régimen de estimación directa simplificada sin embargo solo se aplicará a los empresarios y profesionales que cumplan con los requisitos fijados, que son:

- Que su actividad no esté acogida al régimen de estimación objetiva
- Que el importe de la cifra de negocio para el conjunto de actividades del año anterior no supere los 600.000 euros.
- Que no se haya renunciado a su aplicación.
- Que ninguna actividad que ejerza el contribuyente se encuentre en la modalidad normal del régimen de estimación directa.

El empresario que utilice este método tan solo deberá llevar libros registro de ventas e ingresos, de compras y gastos y de bienes de inversión; y el profesional que lo utilice, además de los mencionados, el libro registro de provisión de fondos y suplidos.

En el caso de propietarios de licencias de taxis y VTC existe una gran diferencia a la hora de tributar, pues a los de taxi se les permite tributar por módulos (estimación objetiva), mientras que los de VTC tienen que hacerlo a través de la modalidad de estimación directa.

Debido a esto, en la actualidad, en España, los VTC pagan casi diez veces más que los taxis. Según los datos obtenidos por la Agencia Tributaria, el tipo efectivo de IRPF de los profesionales del transporte, especialmente el de viajeros, donde se incluye el taxi, fue en 2016 del 2.46%, en contraposición con el tipo efectivo de los propietarios de licencias de VTC que fue de 15.4%. Además, los conductores de vehículos VTC son asalariados y su tipo efectivo medio se sitúa en el 17.69%.

Como ejemplo para visualizar la problemática respecto a la fiscalidad, he utilizado los posibles datos de un propietario de licencia VTC en Madrid y de un propietario de una licencia de taxi, también en Madrid.

Primero se muestra la fiscalidad del propietario de licencia VTC:

Tabla 8.1. Fiscalidad para un propietario de licencia VTC en Madrid.

Distancia recorrida	Rendimiento neto anual (real)	Pago IRPF (18% por el tramo impositivo)	Cuota devengada de IVA anual	Pago IVA deducido	Pago IVA anual	Total impuestos anuales abonados
60.000 km/año	33.326,44 €	5.998,75 €	5.484,65 €	2.623,17€	2.861,48€	8.860,23€

Posteriormente se muestra la fiscalidad del propietario de licencia de taxi:

Tabla 8.2. Fiscalidad para un propietario de licencia de taxi en Madrid.

Distancia recorrida declarada	Rendimiento neto anual establecido por el régimen de módulos	Pago trimestral IRPF	Cuota devengada de IVA anual	Pago trimestral IVA	Total impuestos anuales abonados (sin aplicar deducciones)
60.000 km/año	10.361,69€	157,50 €	1.430,26 €	71,51 €*	916€**

*Nota: cuarto trimestre a regularizar anualmente (deducciones de IVA soportado y kilometraje que pueden conllevar el no abono del IVA).

**Nota: no se tienen en cuenta en los resultados la amortización del vehículo y las facturas a deducir, que conllevarían una disminución en el pago de los indicados.

Dejando de lado la fiscalidad de los propietarios de licencias (tanto VTC como taxi), vamos a analizar donde tributan las empresas Cabify y Uber, y la aplicación MyTaxi.

Tanto Uber como Cabify tienen su domicilio fiscal en paraísos fiscales o en lugares con baja tributación. En el caso de Uber, tributa en Holanda, sin embargo Cabify lo hace en Delaware, Estados Unidos. En el caso de Cabify (que según varias noticias quieren cambiar su domicilio fiscal a Madrid), tributa en un cuasi-paraíso fiscal, pues Delaware no impone impuestos estatales a las empresas que operen fuera del territorio nacional. No sucede lo

mismo con Uber, ya que Holanda no se puede considerar un paraíso fiscal, sin embargo sí es un país con baja tributación.

Cabify España registra todas las comisiones de la actividad en España, sin embargo, tiene su matriz en Delaware. Maxi Mobility Inc. es el socio único de todas las filiales con las que opera en cada país, también la española Maxi Mobility Spain S.L. es con esta última con la que registra todo el negocio de la compañía en España y su objeto social es tanto el desarrollo de aplicaciones como el arrendamiento de vehículos con conductor. La sociedad española ingresa la totalidad del viaje y entrega a los conductores autónomos o a las empresas de VTC lo correspondiente de restar su comisión. Esta comisión y los servicios que ofrece a otras filiales del grupo son sus ingresos netos.

Estos ingresos se ven reducidos por el conocido como precio de transferencia. Esto es una obligación fiscal que tienen las compañías que no sólo llevan a cabo servicios globales a través de sus filiales, sino que además de eso explotan la propiedad intelectual. Ese precio de transferencia lo pagan las filiales a la compañía dueña de la propiedad intelectual y muchas compañías elevan el precio de transferencia de forma artificial para que así se reduzca el beneficio de las filiales y por lo tanto se rebaje el Impuesto de Sociedades a pagar.

Según la empresa, es en España donde Cabify concentra su equipo de desarrollo, es decir, la filial española cobra de la domiciliada en Delaware, sin embargo no existe forma de conocer cuánto reciben ni si es cierto, ya que no tiene obligación legal de reflejar esa cifra en la cuenta de resultados que se presenta en el Registro.

Aun así, en 2015 Cabify tuvo pérdidas por valor de 1,3 millones de euros y en 2016 de 3,5 millones, y no ha tenido que tributar en España.

Uber tiene su matriz (Uber International Holding B.V.) domiciliada en Holanda y en España opera con su filial Uber Systems Spain S.L. y opera como las grandes multinacionales tecnológicas: la facturación de los viajes realizados en España se traslada a la sociedad matriz y posteriormente entrega a los conductores las cantidades ingresadas por cada viaje restándole la comisión. La filial española sólo lleva a cabo servicios de marketing y ventas y por ellos tributa en España, pero únicamente por ellos.

La aplicación MyTaxi (propiedad del grupo alemán Daimler) tributa fuera también, en Alemania para ser exactos, que aunque no tiene una tributación baja, los impuestos de los servicios realizados en España tampoco tributan aquí.

CAPÍTULO 9

¿SON CABIFY Y UBER EMPRESAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA?

A finales del siglo XX llegó el boom tecnológico de las conocidas como “punto.com”, sin embargo la crisis económica posterior dio paso a un nuevo uso de la web donde se prioriza el contenido creado directamente por usuarios (puede ser con intenciones económicas o por reputación, incluso simplemente puede tener una intención de ayudar al resto de usuarios); además se utiliza el poder del gran número de usuarios que tiene, facilitando un mejor contenido y servicio; se emplea una cantidad desorbitante de datos que los propios usuarios ven ofreciendo a la plataforma a través del diseño de la web, creado para facilitar ese traspaso de datos, y partiendo de un código abierto para que los usuarios se impliquen en los distintos desarrollos. Éstos son los pilares de la economía colaborativa.

Además de los factores tecnológicos, económicos y sociales mencionados en este trabajo para entender el crecimiento de las VTC, la economía colaborativa cuenta con un factor muy importante para explicar su nacimiento: la pérdida de confianza en las instituciones. Debido a la información que hemos tenido durante la crisis respecto a las estafas, desfalcos, corrupción de las instituciones, hemos entrado en una era donde hay más confianza en el individuo que en las instituciones o autoridades, y por ello la confianza del individuo ahora se deposita en otro individuo, en un igual y no en la élite o en expertos.

La economía colaborativa (“Sharing Economy”) no tiene una definición clara y no existe consenso respecto a su contenido, exclusiones o ámbito.

La Comisión Europea en 2016 especificó que la economía colaborativa eran “modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes: prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias (pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional o prestadores de servicios que actúen a título profesional); usuarios de dichos servicios; e intermediarios que, a través de una plataforma en línea, conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos. Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro”.

Sin embargo, aún no está claro el concepto y por ello Uber y Cabify son empresas consideradas por muchos académicos como promotoras de la economía colaborativa. Para otros autores, la base de la economía colaborativa es que permite la compartición de gastos o bienes entre personas, generalmente a cambio de una cuantía económica, y por ello no

creen que estas empresas sean parte de la economía colaborativa, sino simples empresas que ofrecen servicios, ya que nos hay un reparto de los gastos en ningún momento.

Como decía el filósofo y economista liberal estadounidense, Henry Hazlitt, tenemos que ver más allá de las próximas elecciones e imaginar un futuro donde cada conductor tenga diversas plataformas para trabajar donde exista una total libre competencia y donde lo particulares puedan compartir vehículo con el consiguiente ahorro económico y disminución de polución y de atascos en las ciudades.

CAPÍTULO 19

CONCLUSIONES

Tras elaborar este trabajo he llegado a la conclusión de que el conflicto no es únicamente de tipo económico, aunque obviamente es el aspecto más importante del mismo, sino que hay aspectos legales y, por supuesto, políticos.

Este conflicto se ha generado por la aparición de una nueva tecnología que permite la geolocalización del vehículo y del cliente, haciendo más eficiente el servicio; y la valoración del conductor por parte del cliente, facilitando así el control de la calidad de los mismos.

Con estos avances han aparecido los VTC, competidores del sector del taxi que anterior a esta tecnología, contaba con todo el mercado del transporte de personas de puerta a puerta para sí. Como todo avance tecnológico, este ha encontrado detractores, tal y como sucedió con la revolución industrial y la aparición de las máquinas en la agricultura, sin embargo es un avance necesario para mejorar en eficiencia y en calidad de los servicios.

Los taxistas son los claros perdedores con la aparición de las nuevas tecnologías y por ello se quejan, a veces con justificación y otras sin ellas. Estas quejas son motivadas por el miedo a perder el monopolio y los privilegios de ser los únicos que cuentan con autorización para prestar el servicio y quieren evitar la competencia de nuevas empresas y de nuevas licencias.

La solución que propongo debe basarse en respetar los derechos de todos los actores implicados, es decir, el derecho de los clientes a un servicio de calidad y mejor, el derecho al avance tecnológico, el derecho de las nuevas empresas a establecerse y prestar el servicio, y el derecho de los taxistas a que se les compense por los cambios establecidos después de haber realizado la inversión.

Obviamente la solución no es sencilla, pero en otros países se ha impuesto una tasa temporal por viaje para que los clientes beneficiados por la liberalización del sector aportemos a la transición de la competencia como ha sucedido con las compañías eléctricas.

BIBLIOGRAFÍA

- Ara Rodríguez (2015): “La historia de Uber”, Hipertextual.com, 18 de octubre, <https://hipertextual.com/2015/10/historia-uber> (Consultado: 08/05/2019)
- C. Otto (2018): “La burbuja de la que no hablan ni taxis ni VTC: así funciona la reventa de licencias”, [elconfidencial.com](https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2018-08-04/huelga-taxi-vtc-licencias-uber-cabify-unauto-fedetaxi-elitetaxi_1599537/), 4 de agosto, https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2018-08-04/huelga-taxi-vtc-licencias-uber-cabify-unauto-fedetaxi-elitetaxi_1599537/
- Cabify: “Nuestra misión nos apasiona. Y también el viaje para llegar hasta allá.”, <https://cabify.com/es/about-us> (Consultado: 06/04/2019)
- Camila Díaz (2019): “Historia de Uber”, [Historia-Biografía.com](https://historia-biografia.com/historia-de-uber/), 25 de enero, <https://historia-biografia.com/historia-de-uber/> (Consultado: 08/05/2019)
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016). Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa.
- CurioSfera: “Historia del taxi”, <https://www.curiosfera.com/historia-del-taxi/> (Consultado: 05/04/2019)
- European Commission. (2016). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo. Al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda Europea para la Economía Colaborativa. Página 2
- Histogramas: “Cabify, la empresa española que ha revolucionado la movilidad urbana, actualmente está valorada en más de 320 millones de dólares.”, <https://histogramas.com/infografia-historia-cabify.html> (Consultado: 28/05/2019)
- Israel Fernández (2018): “La historia de Uber: de pagar 800 dólares a un taxista privado a generar más de 800 millones en beneficios”, [Nobbot.com](https://www.nobbot.com/negocios/historia-uber-beneficios/), 20 de junio, <https://www.nobbot.com/negocios/historia-uber-beneficios/> (Consultado: 08/05/2019)
- José Luis Marín y Álex Blasco Gamero (2019): “Cabify: datos y misterios del primer ‘unicornio’ español”, *Revista Contexto*, número 206 de 31/01/2019.
- Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres.
- Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Marta Garijo y Ana Requena Aguilar (2017): “¿Tienen razón los taxistas o Uber y Cabify? Todas las preguntas y respuestas sobre el conflicto”, [eldiario.es](https://www.eldiario.es/economia/puntos-polemica-taxistas-Uber-Cabify_0_649185916.html), 30 de mayo, https://www.eldiario.es/economia/puntos-polemica-taxistas-Uber-Cabify_0_649185916.html (Consultado: 15/05/2019)
- Orden HFP/1159/2017, de 28 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2018 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas

Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido. (B.O.E. núm. 291, de 30 de noviembre de 2017, páginas 116245 a 116333).

- Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres.
- Real Decreto 763/1979, de 16 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento Nacional de los Servicios Urbanos e Interurbanos de Transportes en Automóviles Ligeros.
- Revista Muy Interesante: “¿Cuándo circuló el primer taxi?”, <https://www.muyhistoria.es/curiosidades/preguntas-respuestas/icuando-circulo-el-primer-taxi> (Consultado: 05/04/2019)
- Uber: “La historia de Uber”, <https://www.uber.com/es-ES/newsroom/historia/> (Consultado: 08/05/2019)