



► 16 Agosto, 2016

TRANSPORT



Antoni Servós

Carles Casanovas

Carmen de Tienda

Quatre professionals del taxi debaten la irrupció d'Uber i la situació del sector. PERE TORDERA

Els perquès del taxi contra Uber

El sector rebutja els arguments de l'economia col·laborativa, però admet que s'ha de modernitzar

PAULA SOLANAS
BARCELONA

Que Uber i el sector del taxi no arribin a entendre's mai no és notícia, però les raons dels *groc-i-negres* contra la plataforma de transport sovint han quedat soterrades pel soroll mediàtic de les mobilitzacions. A Europa, la plataforma de transport ha topat amb un col·lectiu fortament regulat, sindicalitzat i bel·ligerant que li ha posat les coses difícils. Quatre professionals del taxi expliquen els motius pels quals volen frenar l'entrada de l'aplicació a Espanya, però admeten que el seu servei s'ha de mirar al mirall i avançar cap a la modernització.

COMPETÈNCIA DESLLEIAL

Per què els preocupa l'arribada de l'economia col·laborativa?

Antoni Servós: No és economia col·laborativa, és economia especulativa. Uber és una plataforma totalitarista. Per què es parla del monopoli del taxi, quan són ells els que actuen com un monopoli?

Carmen de Tienda: Sempre ha sigut una economia submergida, que no pagava impostos i, evidentment, cap govern sensat li ha permès l'en-

trada tal com volia fer-ho. No pots competir amb algú que no té costos d'exploració.

Es va tombar l'entrada d'Uber a Espanya per primer cop el 2014 i ara hi torna amb les llicències VTC de lloguer de vehicles amb conductor. Quina serà la resposta?

C.T.: Aquí Uber hi ha trobat un forat, però com ho pot fer qualsevol altre. El problema principal ja no són només ells, sinó precisament la liberalització de les llicències VTC, que provocaria una desproporció entre els taxis i altres operadors. Qualsevol que tingui un carnet de conduir hi pot accedir.

Àngel Gracia: Les VTC no requereixen alta fiscal o d'autònoms i no han de passar cap control especial de vehicles, a banda de la ITV.

Carles Casanovas: Ni d'assegurances o exàmens d'entrada. ¿Qui et paga la cadira de rodes si el teu Uber té un accident?

A.S.: S'ha de lluitar per mantenir la proporció, que ara està fixada en una VTC per cada 30 taxis.

Competència és dels últims que s'han apuntat a pressionar perquè el taxi es liberalitzi. ¿Estarien a favor d'una regulació menys rígida?

À.G.: A mi no m'agrada que el taxi es-

Normativa

"L'usuari no pot escollir un 'pirata' només perquè la carrera surti més barata"

Mercat

"Si hi entren nous operadors és perquè hi ha oportunitats de negoci"

tingui tan regulat com ho està ara, però tampoc es pot permetre que sigui un campí qui pugui. Potser ho hauríem de desregular en un 70%, garantint que hi hagi un control sobre el nombre de llicències.

C.T.: Jo vull que els meus taxis treballin al màxim per poder treure'n tot el benefici que pugui, i per això cal que les normes donin més marge. ¿Quin sentit té que s'obligui a parar quan hi ha gent al carrer buscant un vehicle?

A.S.: Ens hem de modernitzar, però no cal desregular, sobretot en els preus, per garantir que les tarifes siguin transparents.

UNA CURSA PER GUANYAR EL MERCAT

Hi ha pastís per a tots?

C.T.: Aquest és un dels debats eterns del sector. ¿Sobren o falten taxis? Per a mi la resposta és molt clara. Si entren nous operadors econòmics és perquè hi ha oportunitats de negoci, si no, anirien a atacar un altre mercat.

C.C.: En algunes estones poden faltar, però tots sabem que el 95% del temps sobren taxis a Barcelona. Hi ha pastís a repartir, però no hi ha prou demanda.

A.S.: El taxi ja en té, de competència. De fet, en té moltíssima. A Bar-

celona pots escollir si et vols moure en bus, metro, cotxe privat, bicicleta... Hi ha una flota suficient i, a més, si es mira el total espanyol, és molt superior a la mitjana europea. **À.G.:** El comerç local tanca perquè hi ha Mango i Zara; les cafeteries petites no aguanten perquè obren franquícies de **Granier**. Si no tens un gran capital darrere no pots fer res, i aquesta és l'amenaça d'Uber.

També han entrat en joc les aplicacions de serveis per a taxis, com el gegant creat per la fusió de Hailo i MyTaxi. No els preocupen?

A.S.: Les multinacionals que hi ha darrere aquestes aplicacions s'estan quedant el mercat i una vegada tinguin prou quota començaran a fer pagar als taxistes. La radioemissora més gran que hi ha hagut a Barcelona potser tenia 1.500 taxis en el seu moment, i Hailo i MyTaxi ja superen de lluny aquestes xifres.

C.C.: Qui són aquestes aplicacions? Darrere hi ha empreses com Daimler -el fabricant de Mercedes-Benz- i fons d'inversió que són molt poderosos. És capital risc i volen que el sector funcioni com en qualsevol altra inversió. Arriben, ho exploten, ho esprenen en molt poc temps i, quan no dóna més rendiment, ho deixen anar.



Ángel Gracia

Com justifiquen als clients que no puguin escollir entre pagar deu euros per un taxi o vuit per un Uber?

Á.G.: Hem de partir del punt que el transport de persones no és un producte. És un servei i, a més, com l'educació i la sanitat, prioritari. No es pot mercadejar amb una cosa que les persones necessiten.

C.C.: Jo quan entro en una botiga puc escollir entre un producte o un altre, però sé que tots provenen d'un mercat legal i regulat. Els treballadors que l'han fabricat han cobrat un salari i l'empresa ha cotitzat a la Seguretat Social. L'usuari no pot escollir un conductor *pirata* només perquè la carrera surti més barata, ha de complir la llei.

L'entrada d'Uber també ha obert interrogants sobre el funcionament del mateix sector. ¿Hi ha assignatures pendents?

A.S.: Ens hem de posar al dia i adaptar-nos al segle XXI. Si volem sobreviure, el perill no és només Uber, però aquí també cal molta més feina de l'administració.

C.T.: No vull veure la irrupció d'Uber com una cosa negativa, sinó positiva, perquè ha provocat que es comencin a qüestionar algunes de les estructures del taxi. El sector ha necessitat arribar a aquest punt per adonar-se que cal canviar algunes coses i aprendre a competir.

C.C.: Hem de centrar-nos a lluitar per la qualitat. Jo no puc competir en preus contra Uber, però sí que puc donar un millor servei. No penso gastar la meua energia a enfrontar-me amb ells, sinó a potenciar iniciatives com la flota del Taxi Eco-

lògic, que aporten un valor afegit a l'oferta del sector.

Antoni Servós
Sindicat del Taxi de Catalunya

Fa 26 anys que porta el seu taxi a Terrassa i ara està lligat al sindicat com a secretari d'organització

Carles Casanovas
Plataforma Taxi Ecològic

És autònom i va ser un dels impulsors de la plataforma per demanar taxis elèctrics a l'àrea metropolitana

Carmen de Tienda
Associació d'Empresaris del Taxi de Barcelona

És presidenta des dels 90 de l'entitat, que representa el 10% del sector

Ángel Gracia
Sindicat de Taxistes Autònoms de Barcelona

Fill i nebot de taxistes, porta 37 anys al sector i ara és gestor de vehicles

LES LLICÈNCIES, INTOCABLES

Un dels arguments contra Uber és que amenaça el sistema de llicències, que al sector es considera una garantia per a la jubilació dels taxistes.

C.C.: Uber és un maldecap fins a cert punt, però encara em preocupa més el preu de la meua llicència quan em jubili. ¿Qui renunciaria a recuperar aquests diners?

C.T.: Tots estem d'acord que el valor patrimonial de la llicència és intocable. Seria molt difícil eliminar jurídicament aquest sistema. Quan obres un restaurant també pagues un traspàs en la majoria de casos. El que s'ha de procurar és que es mantinguin en una quantitat normal, perquè al final es puguin amortitzar per viure dignament.

A.S.: Aquí tots l'hem pagada. Ningú ens pot acusar que aquestes llicències s'hagin regalat. És la manera de funcionar del sector.

En altres indústries com la mineria s'han plantejat indemnitzacions de l'Estat. ¿Preveuen un escenari així?

C.T.: Si es pagués una indemnització pel preu real actual de la llicència, trobo que seria inviable. Cap administració sensata podria assumir una despesa així.

C.C.: Seria passar de regular a perdre diners, no és una opció que cap govern es plantegi ara mateix.

EL SECTOR FA AUTOCRÍTICA

Té mala fama el taxi?

Á.G.: Des que era petit aquest ha sigut un corrent d'opinió habitual. Hi ha un 10% o un 15% de la població que no suporta el taxi. Per això se'ns ha posat noms com *els pessetes* o *l'or negre*.

C.C.: Passa el mateix que quan Telefónica era l'única companyia de telèfon que podies contractar. Quan va sortir Vodafone i altres operadors, els usuaris van començar a marxar perquè era el que havies hagut d'aguantar tota la vida.

Á.G.: Una de les coses que sempre s'han demanat a l'Institut del Taxi és que calia donar una visió més amable del sector, però això mai s'ha aconseguit.

Està unit el sector?

C.T.: Està clar que tots pensem el mateix sobre Uber, però, més enllà, és molt difícil posar-se d'acord.

Á.G.: Estem parlant que la base del taxi està formada en un 80% per autònoms. És un sector molt atomitzat i Uber se n'ha aprofitat. Mentre nosaltres discutim sobre com liberalitzar-nos, ells arriben per darre i ens prenen la feina. En aquest sentit, potser ajudaria que hi hagués més proporció d'empreses al sector –mantenint la majoria d'autònoms– per tenir una veu molt més forta. ■