

28-0

**Miguel Ángel Leal,
nuevo presidente
de la Gremial de Madrid**

LVT
La Voz del Taxi



El taxi llega a Caixa

Jordi Matas, director de Financiación de Productos a Medio y Largo Plazo de CaixaBank, a la izquierda y Dionisio Gracia Fajardo, presidente del STAB y presidente de Honor de la UNALT

Primera plana

CaixaBank apuesta fuerte por el sector del taxi

CaixaBank es la entidad bancaria que más fuerte está apostando por el sector del taxi. Barcelona ha sido la primera ciudad en la que se realizaron operaciones de crédito con garantía de la pignoración de la licencia, y con la participación del IMT.

Jordi Matas, director de Financiación de Productos a Medio y Largo Plazo de CaixaBank; Francesc Quilez, director de la oficina de CaixaBank situada en la Plaza Letamendi de Barcelona; Juan Moreno, miembro del Departamento de Financiación Especializada en Productos a Largo Plazo en Madrid; y Dionisio Gracia, vicepresidente y presidente del STAB y presidente de Honor de la UNALT, explican a LVT el proceso que ha llevado a CaixaBank a ser la entidad bancaria más vinculada al sector del taxi

La Voz del Taxi.- ¿De qué forma se acerca CaixaBank al mundo del taxi?

Llevamos 5 ó 6 años en contacto con el sector del taxi. Recuerdo que cuando comenzamos, lo hicimos muy tímidamente, encontrándonos con problemas de

Jordi Matas.- En realidad es un trabajo de mucho tiempo.

formalización; es decir, nuestra entidad, como es natural, puede dar préstamos para financiar la compra de una licencia de taxi, sin incorporar la garantía de la propia licencia, por esto, una persona que se inicia en el trabajo de autónomo del taxi que, por lo general, no tiene recursos suficientes para poder afrontar el desembolso del 100% del valor de la licencia, no podría obtener una financiación para poder comenzar a realizar su trabajo. ¿Qué hemos tenido que hacer para salvar esta problemática? Hemos desarrollado un producto que permite facilitar al taxista la financiación de la licencia, otorgarle una financiación, por ejemplo, de 100.000€ con la garantía de la propia licencia (dependiendo del valor de mercado de la misma), lo que en términos jurídicos se denomina pignoración. Si bien, nos encontramos con que esta pignoración tiene problemas importantes, es decir, la prenda está dentro del derecho español y está reconocida, pero como las licencias no dejan de ser una concesión que otorgan los ayuntamientos o una administración metropolitana, estos se reservan determinados derechos sobre la licencia, y no

está contemplado en muchos casos, la pignoración; dicho de otra manera, podría afectar en último caso lo que sería la ejecución de la licencia. Con esto lo que quiero decir es que si el cliente no pagara, podríamos perder la garantía que creemos haber adquirido con la correspondiente pignoración, por lo tanto aún hay un trabajo muy importante para desarrollar el producto, y este trabajo pasa por intentar armonizar la legislación que existe en el país y las ordenanzas municipales para que permitan reconocer plenamente la pignoración de la licencia y acepten y reconozcan las consecuencias finales que podrían darse en el supuesto caso de impago, que sería subastar la prenda para que pudiésemos recuperar la parte de deuda que nos acredite el interesado.

LVT.- Aún con todo este trabajo que queda por realizar ¿se están pignorando en la actualidad licencias de taxis?

JM.- Sí, pero no en toda España. Empezamos desarrollando este producto en Barcelona, con el Instituto Metropolitano del Taxi, para que reconociera la pignora-



Jordi Matas, director de Financiación de Productos a Medio y Largo Plazo de CaixaBank.

ción. También hemos realizado las pertinentes gestiones en Madrid para que la Administración municipal lo reconozca también. Hemos tenido conversaciones con el Ayuntamiento de Vigo con motivo de la modificación de la Ordenanza municipal, que han promulgado hace unos meses, en la que se reconoce la posibilidad de la prenda, y lo mismo estamos haciendo en diferentes ayuntamientos de España.

Hay que reconocer que existe otro problema en paralelo con lo que sería la formalización de la prenda, y es el que se deriva de la posibilidad de que nosotros, como sociedad, lleguemos a ser titulares de la licencia; es decir, en muchos municipios no está contemplado en su Ordenanza municipal que una sociedad pueda ser propietaria de una licencia de taxi, eso quiere decir que en caso de ejecución y no hubiese ninguna persona física que la adquiriese en subasta judicial, el Ayuntamiento podría no reconocer la inscripción en sus registros de la licencia a nombre de CaixaBank. Esto es un problema legal que tenemos que intentar salvar, estamos trabajando en ello y creemos que podremos lograrlo llegando a acuerdos con los operadores del sector del taxi. Si conseguimos la colaboración de los principales sindicatos, nos pueden ayudar a recomercializarla, por lo tanto, creemos que desde dentro del propio sector se podría solucionar este problema.

Otra circunstancia a tener en cuenta es el reconocimiento por parte de los ayuntamientos de la inscripción de la prenda, ya no en registro de bienes muebles, que sería el primer paraguas que tendríamos, sino que los ayuntamientos inscriban nuestra carga en el registro de titularidad del propio consistorio.

LVT.- ¿Esto aún está por llegar...?

JM.- Efectivamente está por llegar y hay que ir viendo si cada uno de los ayuntamientos lo acepta o no. En Barcelona, por ejemplo, el Instituto Metropolitano del Taxi tiene un registro de titularidad que se asemejaría a lo que podría ser un registro de la propiedad inmobiliaria; se inscribe en el IMT y éste lo hace público para que en caso de que un taxista quiera comprar una licencia se dirija al IMT, solicite su titularidad y posibles cargas, y allí se le informa de si esa licencia está en garantía o está afectada por alguna pignoración. Esto nos da transparencia y seguridad.

LVT.- Esto da muestra de la gran confianza que tienen ustedes en los taxistas...

JM.- Así es, pero es que día a día se están ganando esta confianza, gracias al esfuerzo de las personas que lo conocían más, hemos ido dando créditos y en estos momentos tenemos unas 600 operaciones crediticias abiertas en esta oficina.

LVT.- Y ninguna fallida...

JM.- No ha habido ningún fallido. Es cierto que algunos titulares de licencia han tenido dificultades para poder abonar sus cantidades en diferentes momentos y esto ha dado lugar a algunos desfases, pero la tasa de morosidad en estos momentos es muy aceptable.

LVT.- ¿En qué porcentaje ha contribuido la participación de Dionisio Gracia para la consecución de este acercamiento de CaixaBank al sector del taxi?

JD.- Ha sido muy importante. Con toda seguridad, si no hubiésemos contado con la colaboración de Dionisio Gracia, quien explicó la pro-



Francesc Quilez, director de la oficina de CaixaBank situada en la Plaza Letamendi de Barcelona.

blemática del sector, el proceso de reconocimiento por parte de las diferentes administraciones con las que estamos trabajando no hubiese respaldado nuestros planteamientos y hoy en día no tendríamos reconocido en sitio alguno el registro de titularidad y cargas del Ayuntamiento. El Sr. Gracia ha sido para nosotros una persona clave y que además nos sigue dando soporte en la expansión de este buen hacer en otras localidades. Gracias a él, estamos obteniendo respuestas positivas de las administraciones locales para desarrollar el producto en otras zonas.

LVT.- Háganos un resumen del acto que CaixaBank ha organizado recientemente en Madrid.

JM.- Nuestra intención es convocar a los principales operadores del sector (sindicatos, organizaciones y asociaciones del sector). En esta ocasión elegimos

Madrid con el objetivo de organizar un encuentro con el sector para darnos a conocer como una entidad financiera muy vinculada al sector y con enormes ganas de tener un mayor conocimiento de éste. Con este fin nos citamos con los diferentes operadores del mundo del taxi: patronal, sindicatos y organizaciones del gremio; en primer lugar para transmitirles nuestro interés y darles a conocer el trabajo que estamos haciendo en pro del sector, y por otro lado, para que nos informasen de las necesidades que tienen con el fin de poder ayudarles a satisfacerlas. Es decir, nosotros podemos crear productos especiales que se adapten perfectamente a las necesidades del sector del taxi, no sólo en cuanto a productos financieros, sino también en lo que se refiere a otras coberturas como son los productos de pensión, de seguros, tarjetas... En definitiva, pretendemos cubrir todas aquellas necesidades

Primera plana



Juan Moreno, miembro del Departamento de financiación especializada de productos a largo plazo en Madrid.

que el sector pueda tener. Facilitamos la información sobre todas las posibilidades que podemos ofrecer al mundo del taxi; por ejemplo, todo lo que se refiere a los TPVs. Nosotros estamos totalmente convencidos de que estamos en posesión de un buen producto para el taxi al ofrecer nuestro sistema de fidelización. Un cliente de CaixaBank que tenga contratados una serie de productos puede tener un TPV a coste cero, pero hay ocasiones en las que cuando a un taxista le dices que si tiene esos cinco productos contratados con CaixaBank el TPV le sale a coste cero, piensa que si en alguna ocasión quiere cancelar alguno de esos cinco productos esto le llevaría a sufrir un elevado pago en el uso del TPV, y entonces prefiere quedarse con TPV abonando un coste fijo. De ahí que creamos que no hemos sabido comunicar con total acierto las grandes posibilidades que sin duda tiene este excelente produc-

to. El acto que celebramos en Madrid nos ha servido para darnos perfecta cuenta de que debemos aprender 'el idioma' que utilizan los taxistas, involucramos al 100% en su sector y tratar de ser lo más útiles posibles para participar activamente en la evolución de este gran gremio.

LVT.- En definitiva, muy positiva esa reunión...

JM.- Muy positiva.

LVT.- ¿Se puede trasladar a otras comunidades?

JM.- Por descontado que sí. Nuestra vocación es generar producto y servicios y ofrecer los mismos servicios que estamos dando en las plazas en las que ahora tenemos presencia, en el resto de España (si las normativas nos lo permiten). Con este fin hemos iniciado el estudio para saber qué posibilidad tenemos de ofrecer préstamos, que es el principal pro-

ducto que quiere el taxista; es decir, el profesional del taxi quiere la financiación de su licencia y del vehículo, y a partir de ahí todo lo demás son productos que puede utilizar una vez se encuentre ya activo dentro del sector. De ahí que estemos convencidos de que es una buena estrategia comenzar dando préstamos y después poder favorecer a nuestros clientes del sector del taxi con otros servicios.

LVT.- Está claro que el primer objetivo del taxista es poder financiar la adquisición de su licencia...

JM.- Tenemos que partir de la base de que el taxista que comienza su actividad en este sector, no suele tener nada, porque son muchas las ocasiones en las que este incipiente taxista llega al sector después de dejar su anterior trabajo, es decir, estamos concediendo estas operaciones a una persona que está en el paro, y que hay veces no tiene ninguna propiedad.

Con las normativas actuales con las que se rigen las entidades financieras, es muy difícil para el sector financiero, justificar que este es un crédito bien dado, porque otorgar un crédito de 100.000€ a una persona que de momento no tiene nada, es, qué duda cabe, una apuesta importante.

LVT.- De ahí que CaixaBank se apoye en las organizaciones y en los sindicatos del sector del taxi...

JM.- Efectivamente. La colaboración y el trabajo en equipo tiene que llevarse a cabo desde el primer momento en que se concede el préstamo. De esta forma contaremos también con un excelente filtro contra el intrusismo que pueda haber en el sector, ya que las organizaciones del taxi conocen a la perfección quién compra la licencia, y si

el que la adquiere es un conductor empleado que estaba prestando servicio para otro autónomo del taxi y quiere independizarse y adquirir la licencia, o si el adquirente es una persona nueva en el gremio; es decir, las propias organizaciones del sector saben muy bien si las personas que solicitan un crédito son merecedoras de esa confianza. Además, en el caso de que se pueda presentar algún tipo de problema, quién mejor que las propias organizaciones para buscar y encontrar las soluciones pertinentes.

LVT.- Sr. Francesc Quilez, me imagino que como director de la oficina de CaixaBank donde más actividad tiene el sector del taxi, habrá estudiado pormenorizadamente este sector, lo habrá valorado y tendrá una radiografía de él.

Francesc Quilez.- Así es. Verdaderamente lo hemos valorado en profundidad, es decir, lo conseguido es producto de todo un proceso que tuvo su inicio en 2009. Es verdad que valoramos todas las posibilidades de negocio, pero poniendo siempre el foco en la capacidad de devolución de esos créditos que es alrededor de lo que pivota, de algún modo, toda la actividad, porque si no hubiera esa capacidad de negocio no podríamos hablar de financiación. Con este objetivo se han hecho una serie de informes de común acuerdo con los datos facilitados por el sector y el Sr. Gracia de donde hemos extraído datos de la recaudación media del taxi y los costes asociados, esos datos nos confirman, que hay un retorno y una capacidad de devolución que aunque partamos de la figura de una persona que proviene del desempleo o de un asalariado con ingresos más bajos, podemos asegurar

que a partir de la primera semana de actividad, esa persona ya está recaudando lo suficiente para poder hacer frente a sus créditos, con lo cual nuestra labor, una vez analizado todo ello, ha sido, de algún modo, demostrar desde el punto de vista de riesgo que estas operaciones financieras eran factibles.

De todos es sabido que para valorar la capacidad crediticia de devolución de un autónomo no siempre es válida su documentación fiscal, porque si su declaración va por módulos, o por estimación directa, lleva sus gastos descontados, y nunca será lo mismo que presentar una nómina con la que se pueden aplicar porcentajes para calcular el endeudamiento límite al que se puede llegar. Nuestro principal éxito radica en haber dotado a esta oficina de CaixaBank de una extraordinaria experiencia en la atención a los profesionales del taxi y hemos conseguido romper la barrera que separaba a los taxistas de poder conseguir financiación para la puesta en marcha y el crecimiento de su trabajo como autónomo.

LVT.- *Cómo está respondiendo el IMT a este trabajo que está realizando CaixaBank para financiar al sector del taxi?*

FQ.- Perfectamente. La verdad es que han sido unas negociaciones que han tenido una duración de, aproximadamente, 10 meses, pero que una vez finalizadas, tal como comentamos anteriormente, quedaba conseguida la posibilidad de realizar inscripciones en el registro de bienes muebles, y con la toma de razón de la IMT que este derecho se ha de guardar a favor del financiador. Aún así, nosotros estamos presentes en todas y cada una de las transmisiones rea-

lizadas para que todo llegue a buen fin sin problema alguno, para que todo quede inscrito y para que todo llegue a buen puerto. Por esta razón apreciamos enormemente la colaboración del IMT.

LVT.- *¿Está cercano el día en que no haya problemática alguna para realizar las pignoraciones de licencias...?*

FQ.- Podemos decir alto y claro que en Barcelona ya no hay problema alguno. Es verdad que te puedes encontrar con que la licencia sobre la que hay que operar ya estuviera pignorada, incluso puede ocurrir que la operación esté 'tocada' por algún prestamista del sector, pero ello no es causa que nos impida actuar, ya que tenemos el conducto perfecto para cancelar las cargas de común acuerdo con el IMT.

LVT.- *Es de suponer que las relaciones con los sindicatos del taxi son perfectas.*

FQ.- Sin duda alguna. Además estas organizaciones representan una red publicitaria muy interesante para nosotros, es un boca oreja que se extiende y que nos ha posibilitado mantener una intensa y profunda relación con todos y cada uno de los actores del mercado del gremio del taxi en Barcelona. Es cierto que existe una colaboración y comunicación muy fluida con el mundo del taxi. Una vez más, me veo en el deber de decir que Dionisio Gracia es nuestra principal vinculación con el sector.

LVT.- *Juan Moreno, ¿cuál es su punto de vista del sector del taxi desde CaixaBank en Madrid?*

Juan Moreno.- Creo que estamos en un excelente momento para apostar por el taxi. Este sector está creciendo, al igual que toda la



SEALCO



NUEVO Seat Toledo E6

1.6 TDI 115 CV

NO NECESITA Aditivo AdBlue



SEAT ALTEA XL GLP 1.6 I. 102CV

ÚLTIMAS UNIDADES a PRECIO de LIQUIDACIÓN



SEALCO

C/ Colombia, 1 (Alcórcon) Tel. 916493900

Pso. Arroyomolinos, 47 (Móstoles) Tel. 917567000

gruposealco.es



2014 2015



Aprovecha las Subvenciones

Primera plana

economía española. Además, está superando las barreras legales de la competencia con una claridad incuestionable. A todo esto tenemos que añadir que Caixa Negocios ha presentado una propuesta que encaja a la perfección con las necesidades de los profesionales del taxi.

LVT.- *¿Cómo ven ustedes el peligro de que la actual contingentación de las licencias del taxi sufra una desregulación que lleve a una liberalización total del sector?*

JMo.- No podemos verlo de otra forma más que con mucha prudencia. La inestabilidad del número de licencias, la posibilidad de que se liberalice el sector y de que entren operadores totalmente libres en este mercado, puede hacer perder una buena parte de la capacidad de generación de ingresos que tiene actualmente el taxista para poder pagar su licencia. Es un peligro por que las que están financiadas, si esta acción se llevara a cabo, sus titulares podrían tener problemas económicos para pagar sus créditos, y

consecuentemente podría descender el valor de la licencia. Que las licencias tengan un valor reconocido y estable es fundamental para que haya una dinamización del sector y para que personas jóvenes, que ahora pudieran estar en el paro, puedan acceder a un puesto de trabajo.

Jordi Matas.- Me gustaría destacar el modelo que hemos construido en CaixaBank en lo que se refiere a la especialización de oficinas. Creo que para el sector del taxi esto es muy positivo. Es verdad que CaixaBank tiene presencia en cada esquina de cualquier ciudad de España, ya que tenemos 6.000 puntos de venta, y, por lo tanto, los taxistas pueden ir a buscar su financiación en cualquiera de nuestras oficinas, pero no es fácil que nuestro personal conozca las peculiaridades de cada uno de los negocios de los que recibe solicitudes de financiación, cómo se generan los recursos, qué documentación tiene que presentar, cuáles son las garantías...por todo ello, hemos creado esta especialización

para el taxi en Madrid, en Barcelona y en Vigo para que el taxista se sienta cómodo cada vez que entre las oficinas de CaixaBank especializadas en el taxi. Que aunque no sea cliente habitual de nuestra entidad, se encuentre bien atendido, que hable con personas que conozcan el sector, que conozcan su problemática, sus necesidades, por eso creemos que este es un buen modelo para permitir que el taxista se encuentre cómodo en nuestra entidad, y una vez después de haber abierto el camino, que pueda seguir operando con las oficinas de nuestra entidad que él quiera.

En definitiva, 'hablamos el mismo idioma' que utiliza el taxista para ayudarle a prosperar en su negocio. Y para que estas declaraciones no queden sólo en palabras, invitamos a los profesionales del taxi a que pasen por nuestras oficinas especializadas y mantengan un primer contacto, estamos seguros de que tendrán una sorpresa agradable.

Precisamente en el evento que desarrollamos en Madrid, lo que más valoraron

los profesionales del taxi fue esa atención especializada por parte de los gestores de negocio de CaixaBank, que tienen un conocimiento del sector casi tan amplio como el de los propios taxistas.

Dionisio Gracia.- Quisiera hacer algunas declaraciones sobre todo lo dicho aquí. En primer lugar, quiero agradecer a los miembros de CaixaBank aquí presentes, las alusiones y los elogios que han hecho de mi persona.

Por otra parte, quiero añadir que CaixaBank se tiene que sentir muy orgullosa de dar estos créditos al sector del taxi. Yo recuerdo cuando 450 profesionales del taxi que pretendían jubilarse, tras haber alcanzado ya la edad de los 65 años, no podían vender su licencia, ya que a los jóvenes que pretendían adquirirla ninguna entidad bancaria les facilitaba crédito alguno. De inmediato tuve el honor de ser recibido por CaixaBank -en aquella ocasión fue cuando conocí a Francesc- y por el BBVA, y tuve la gran suerte de que no se me puso problema alguno para el otorgamiento de créditos al sector del taxi. Se darían a través del ICO y con un plazo de 10 años. En CaixaBank me preguntaron si creía que la licencia del taxi podría avalar las operaciones crediticias. Mi respuesta fue que hace 52 años compré una licencia y cuando adquirí la segunda, con una fotocopia de la primera fue más que suficiente para realizar la operación. Con esto quiero decir que el taxi siempre ha sido rentable, y lo seguirá siendo sin duda alguna, por eso quiero dar a CaixaBank tranquilidad y quiero dársele porque el mundo del taxi es algo que conozco como la palma de mi mano. Créanme cuando les digo que no hay problema alguno con el taxi a la hora de financiar este sector.



Dionisio Gracia, presidente del STAB y vicepresidente y presidente de Honor de la UNALT, dirigiéndose a los representantes de CaixaBank.