



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

HISTORIA DEL TAXI EN EL TRANSPORTE PÚBLICO MADRILEÑO: UN ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA DE AUTO-TAXIS (2007-2013)

Presentado por Ismael Oliva Gamo

Tutelado por: D. José Luis Ruiz Zapatero

Soria, 12 de julio de 2018

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

Según publicó el diario ABC en 1962 ...

“...a la altura de la calle de la Palma vimos cómo salía tambaleándose y echando sangre el dueño del despacho de quinielas. Frené para socorrerle en el momento justo en que el ferretero de enfrente se metía en el coche, indicándome que siguiera a un individuo que había herido a su vecino y se daba a la fuga. Seguimos por San Bernardo arriba, nos metimos por Malasaña y en un momento lo perdimos de vista; pero al asomar el morro del coche por Carranza le descubrí cuando se dirigía a la glorieta de San Bernardo. Le di alcance paré el coche, salí tras él corriendo y cuando advirtió que le seguía a unos tres metros volvió a mí y apuntándome con la pistola me dijo: ¿Qué quiere usted hombre? Me abalancé sobre él, dándole una bofetada y cuando pude arrebatarse el arma me di cuenta de que afortunadamente se le había encasquillado una bala. Entonces llegó el ferretero, y los dos, con la ayuda de un motorista que precipitadamente abandonó su vespa, le metimos en el taxi, sujetándole boca abajo en el suelo, y así lo llevamos hasta Comisaría. Al hacer entrega de la pistola al cabo de la Policía Armada me halagó con estas palabras: Muchacho, has demostrado un gran valor. Te felicito” (Leralta, 1996, 199).

Este relato es un ejemplo de la valentía y nobleza de muchos taxistas en los más de cien años de historia del auto-taxi madrileño.

ÍNDICE



ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	9
INTRODUCCIÓN.....	13

BLOQUE I:

HISTORIA DEL TAXI EN EL TRANSPORTE PÚBLICO MADRILEÑO

CAPÍTULO 1

EL TRANSPORTE PÚBLICO MADRILEÑO. UNA NECESIDAD PERENNE, EL MOVIMIENTO, Y DIFERENTES FORMAS DE RECORRER EL CAMINO.....	21
--	-----------

1.1 Aproximación al concepto de transporte público.....	23
1.2 Inicios del Transporte Público en las grandes ciudades. Referencias al caso de Madrid.....	25
1.3 Marco legal aplicable a los transportes urbanos de personas	29
1.3.1 Los cimientos de la normativa actual. Competencia de las administraciones públicas al respecto.	29
1.3.2 El marco regulador vigente: desde la Constitución española de 1978 hasta nuestros días.....	32
1.4 El insólito desarrollo del transporte madrileño a lo largo del Siglo XX.....	35
1.4.1 La Época del Tranvía (1871-1919)	35
1.4.2 La Competencia del Tranvía y el Metro (1919-1948).....	36
1.4.3 El auge del autobús y la desaparición del tranvía. Inicios de la intervención del Estado en el metro (1948-1978)	38
1.4.4 El transporte público como Sistema. Intervención de las AAPP y creación del Consorcio Regional de Transportes (1978-actualidad).....	40

CAPÍTULO 2

EL SECTOR DEL AUTO-TAXI DE MADRID. UN RECORRIDO POR SU EVOLUCIÓN Y MARCO NORMATIVO VIGENTE	43
---	-----------

2.1 El servicio de auto-taxi, símbolo histórico de los transportes madrileños	45
2.1.1 Inicios y despegue del sector (1909-1931).....	45
2.1.2 La II República y el estallido de la Guerra Civil española (1931-1939)	46
2.1.3 Los años del franquismo, el sector bajo un régimen autoritario (1939-1975).....	49
2.1.4 Desde la creación del Área de Prestación Conjunta (APC) a la actualidad. Un taxi para todos.	52
2.2. Marco normativo vigente aplicable al auto-taxi de Madrid.....	57
2.2.1 Las licencias municipales.....	59
2.2.2 Las conocidas <i>tarifas</i>	61
2.2.3 Condiciones en la prestación del servicio.	63

BLOQUE II

UTILIDAD DE “LA COOPERATIVA” EN EL AUTO-TAXI MADRILEÑO

CAPÍTULO 3

PRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA MADRILEÑA DE SERVICIOS DE AUTO-TAXI (SCAT)69

3.1 La Cooperativa en el mapa de Asociaciones, Sociedades e Instituciones que agrupan a los taxistas madrileños.....	71
3.1.1 Representación y negociación frente a la Administración.....	71
3.1.2 Otras entidades de interés social y económico para los taxistas.	73
3.2 Principales rasgos que definen la Sociedad.....	75
3.2.1 El papel histórico de la Cooperativa.	75
3.2.2 Organización y funcionamiento de la SCAT en la actualidad	79

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA SCAT EN UN CONTEXTO DE CRISIS (2007-2013)85

4.1 Análisis de los Estados Financieros de la entidad en el periodo 2007 a 2013.....	87
4.1.1 Estructura de los Estados Financieros.....	87
4.1.2 Balance de Situación.....	89
4.1.3 Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	94
4.1.4. Análisis del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN).....	101
4.1.5. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo (EFE).....	103
4.1.6. La memoria	107
4.2 Análisis de la liquidez, solvencia y rentabilidad de la Cooperativa.....	107
4.2.1 Análisis de liquidez.....	107
4.2.2 Análisis de solvencia.....	109
4.2.3 Análisis de rentabilidad.....	112
4.3. Comentario final a las Cuentas Anuales de la SCAT.....	116

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....117

BIBLIOGRAFÍA.....123

ANEXO I. Tarifas oficiales del Taxi de Madrid 2018.....127

ANEXO II. Cuentas Anuales SCAT periodo 2007 a 2013.....131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Caso práctico, comparativa de costes en infraestructuras.....	24
Tabla 1.2 Vehículos en Madrid (1926-1948).....	37
Tabla 2.3 Evolución de precios de los principales elementos de coste del taxi (1936-1952).....	49
Tabla 2.4 Evolución del número de licencias por cada 1.000 habitantes.....	52
Tabla 2.5 Comparativa de medios de transporte urbano en la ciudad de Madrid.....	56
Tabla 2.6 Cuadro resumen, principales elementos contenidos en la regulación del auto-taxi.....	58
Tabla 2.7 Comparativa de la evolución de precios del auto-taxi en Madrid.....	62
Tabla 2.8 Tarifas Básicas del Auto-Taxi de Madrid vigentes en 2018.....	63
Tabla 3.9 Representatividad de las Asociaciones de auto-taxi en el Comité de Transporte.....	73
Tabla 3.10 Pasado y presente de los terrenos y construcciones de la SCAT.....	77
Tabla 3.11 Guía de servicios de la SCAT.....	82
Tabla 3.12 Distribución por sexo y categoría de la plantilla al cierre de 2017.....	83
Tabla 4.13 Requisitos para presentar Cuentas Anuales Abreviadas.....	88
Tabla 4.14 Evolución cuantitativa de masas patrimoniales de la SCAT (2007-2013)....	90
Tabla 4.15 Evolución de los ingresos por prestación de servicios.....	96
Tabla 4.16 Comparativa ingresos por prestación de servicios y gastos de personal.....	99
Tabla 4.17 Variación del Capital Social entre 2008 y 2013.....	101
Tabla 4.18 Relación entre las reservas y la evolución del resultado.....	102
Tabla 4.19 Relación entre la rentabilidad económica y financiera de la SCAT.....	115

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 El transporte urbano en el marco Constitucional.....	33
Figura 2.2 Procedimiento fijación de tarifas aplicables al auto-taxi de Madrid.....	61
Figura 3.3 Organigrama actual de la SCAT.....	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 Evolución de la demanda de transporte público (1974 – 2012).....	40
Gráfico 1.2 Evolución de la demanda total por operadores (1990-2005-2015).....	41
Gráfico 2.3 Evolución del Eurotaxi en el Ayto. de Madrid.....	54
Gráfico 3.4 Evolución del número de socios de la SCAT.....	81
Gráfico 3.5 Evolución del número de empleados SCAT.....	83
Gráfico 4.6 Evolución cualitativa de masas patrimoniales de la SCAT (2007-2013)...	89
Gráfico 4.7 Evolución de los ingresos de la SCAT entre 2008 y 2013.....	94
Gráfico 4.8 Evolución de los gastos de la SCAT entre 2008 y 2013.....	97
Gráfico 4.9 Evolución del resultado de la SCAT entre 2008-2013.....	99

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.1 Modelos de silla de mano y literas usadas en el s. XVIII.....	26
Ilustración 1.2 Plano de la ciudad de Madrid, de acuerdo al Proyecto de <i>Ensanche</i> ...	27
Ilustración 1.3 Un ómnibus atraviesa la madrileña plaza de Cibeles.....	28
Ilustración 1.4 Evolución de la red de tranvías (1898-1920).....	36
Ilustración 4.5 Variación cualitativa del pasivo y su influencia en el ratio de solvencia.....	110

ABREVIATURAS

AC	Activo Corriente
AGAM	Asociación Gremial del Auto-Taxi Madrid
AMT	Asociación Madrileña del Taxi
ANC	Activo No Corriente
APC	Área de Prestación Conjunta
ATUC	Asociación de empresas gestoras de los Transportes Urbanos Colectivos
CA	Cuentas Anuales
CCAA	Comunidades Autónomas
CMTC	Comité Madrileño de Transporte por Carretera
CRTM	Consortio Regional de Transportes de Madrid
ECPN	Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
EFE	Estado de Flujos de Efectivo
EMT	Empresa Municipal de Transportes
FPT	Federación Profesional del Taxi Madrid
LCCM	Ley 4/1999 de Cooperativas de la Comunidad de Madrid
MMT	Mutua Madrileña del Taxi
PC	Pasivo Corriente
PGC	Plan General de Contabilidad
PN	Patrimonio Neto
PNC	Pasivo No Corriente
SCAT	Sociedad Cooperativa madrileña de servicios de Auto Taxi
UECA	Unión Española de Conductores de Automóviles
CS	Capital Social
RAI	Resultado Antes de Impuestos
FM	Fondo de Maniobra
RLG	Ratio de Liquidez General
PA	Prueba Ácida
RDI	Ratio de Disponibilidad Inmediata
RS	Ratio de Solvencia
RAF	Ratio de Autonomía Financiera
RECP	Ratio de Endeudamiento a c/p
VT	Autorización de transporte público interurbano en auto-taxi
VTC	Autorización de arrendamiento de vehículos con conductor

INTRODUCCIÓN



El transporte es uno de los sectores estratégicos en el desarrollo de cualquier economía. En palabras de la *Comisión Europea* (2014): “Es fundamental contar con sistemas de transporte competitivos que permitan a Europa competir en el mundo por el crecimiento económico, la creación de empleo y la calidad de la vida cotidiana de las personas”.

En ciudades como Madrid son frecuentes las campañas para fomentar el uso del transporte público. Es por todos conocido los problemas de circulación, aparcamiento y contaminación que provoca el uso habitual del transporte privado en la ciudad. Además, al escoger el transporte público, el ciudadano dispone de un amplio abanico de posibilidades para sus desplazamientos. Pudiendo ocurrir que la combinación de dos o más medios de transporte permitan reducir el tiempo de trayecto en comparación al transporte privado.

A efectos del presente trabajo he decidido que sea el auto-taxi madrileño el medio de transporte público a analizar. **El tema escogido se JUSTIFICA** en mi **interés personal** hacia el sector. En los dos últimos veranos he tenido la suerte de conducir por las calles de Madrid un auto-taxi, conociendo más de cerca el funcionamiento del sector. Pero también la realidad de personas, cada una con sus preocupaciones, que por diferentes motivos deciden *levantar la mano* y hacer sus desplazamientos en taxi.

Además del interés personal, junto a mi tutor, vimos en el **auto-taxi un sector relevante** para analizar desde un **punto de vista económico**. La composición de la oferta, la forma de fijar los precios, la influencia de la regulación en su funcionamiento... Son aspectos que justifican el tema **desde una perspectiva académica**. Más si cabe al tratarse de un sector en transición donde se vienen produciendo cambios en las últimas fechas.

Por todo ello, justificada la relevancia e interés del trabajo, pasamos a definir los objetivos propuestos. El **OBJETIVO general del trabajo** ha sido conocer el funcionamiento del auto-taxi en el conjunto de los transportes públicos madrileños. Tal objetivo, dada su amplitud, lo hemos concretado en varios **objetivos específicos** expuestos a continuación:

- 1. Conocer la evolución histórica de los transportes públicos madrileños.** La realidad que vivimos hoy se explica a través de las inversiones en infraestructura y políticas en transporte urbano adoptadas en el pasado.
- 2. Analizar las administraciones públicas con competencia en la regulación y gestión del transporte público en general, y del taxi en particular.** Observando si las competencias en materia de transporte se modificaron con la aprobación de la Constitución Española.
- 3. Analizar las características principales que definen el funcionamiento del auto-taxi de Madrid.** A simple vista se observan diferencias notables entre los servicios que prestan los taxis respecto a otros medios urbanos como el autobús o el metro.

INTRODUCCIÓN

4. **Influencia que una cooperativa de apoyo empresarial como la SCAT lleva ejerciendo en el auto-taxi madrileño desde 1947.** ¿Qué utilidad ha tenido y tiene en el sector una entidad con más de 70 años de trayectoria?
5. **Valorar el impacto económico de la SCAT a partir del análisis de sus estados financieros.** La salud económico-financiera de la SCAT determinará su margen de maniobra en el sector.

Para lograr los objetivos planteados ha sido de utilidad seguir una **METODOLOGÍA** uniforme en la elaboración del trabajo. En el **primer bloque**, partiendo de lo general a lo específico, he realizado una **revisión bibliográfica** de la historia de los transportes urbanos en Madrid. Dado que actualmente resido en Madrid, la revisión ha sido posible gracias a los libros consultados en la Universidad Carlos III. En cuanto a la bibliografía específica del auto-taxi, quiero mostrar mi agradecimiento a Javier Leralta García. Este escritor, autor entre otras obras de “la Historia del Taxi de Madrid”, me brindó la posibilidad de compartir una charla acerca de la evolución del taxi madrileño.

En relación al **segundo bloque** del trabajo, la **técnica** empleada ha sido el **estudio del caso**. En este sentido agradezco a la SCAT que me hayan facilitado sus Cuentas Anuales en la serie 2001 a 2017. Precisamente la amplitud de la serie ha contribuido a enriquecer el trabajo y conocer mejor la historia de la cooperativa. Asimismo decir que la persona responsable del departamento de contabilidad, se ha mostrado dispuesta en todo momento a ayudarme a resolver las dudas que me iban surgiendo. Por último, señalar que se intentó cerrar el trabajo con una entrevista al presidente de la SCAT pero esto no ha sido posible. Desde la cooperativa nos han alegado motivos de agenda del presidente como causa para rechazar nuestra petición. Una pena, aunque en cualquier caso agradezco el apoyo prestado estos meses.

La metodología que acabamos de comentar guarda relación con la **ESTRUCTURA** utilizada en el **trabajo**. Hemos dividido el trabajo en **dos bloques**, en el **primero** se analizan los transportes públicos madrileños, poniendo especial atención al taxi. Por su parte el **segundo bloque**, está dedicado a una entidad importante en el auto-taxi madrileño como es la SCAT. A su vez, el contenido de los bloques se ha desarrollado en cuatro capítulos:

El **primer capítulo**, recoge la evolución de los transportes públicos madrileños a lo largo del siglo XX. Este capítulo contiene la aparición de medios como el tranvía, el metro o el autobús, y cuál ha sido su transformación hasta la actualidad.

En el **segundo capítulo** nos hemos centrado en el auto-taxi de Madrid. Analizando por un lado su evolución histórica, y por otro, cuáles son las normas y características del servicio en la actualidad.

El **tercer capítulo**, ya en el segundo bloque, muestra los diferentes tipos de asociaciones y entidades ligadas al auto-taxi madrileño. Asimismo se explica la historia de la SCAT y su recorrido hasta la actualidad. En este capítulo fue interesante el coloquio con Javier Leralta. Así como el contenido de las memorias cedidas por SCAT.

Una vez conocíamos la Organización y funcionamiento de la SCAT, el **cuarto capítulo** analiza los estados financieros de la cooperativa a través de sus Cuentas Anuales. Este análisis lo hemos contextualizado en el periodo de la crisis (2007-2013), para observar hasta que punto una situación externa a la gestión produce cambios en la estructura económico financiera de la SCAT.

Tras desarrollar los capítulos citados, he completado el presente Trabajo Fin de Grado exponiendo las conclusiones a las que he llegado fruto de mi investigación.

BLOQUE I:

HISTORIA DEL TAXI EN EL TRANSPORTE PÚBLICO MADRILEÑO



CAPÍTULO 1

**EL TRANSPORTE PÚBLICO MADRILEÑO.
UNA NECESIDAD PERENNE, EL
MOVIMIENTO, Y DIFERENTES FORMAS
DE RECORRER EL CAMINO**

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

1.1 Aproximación al concepto de transporte público.

El **transporte** como concepto está ligado a la idea de movimiento. Si bien puede tener varias acepciones. Desde un punto de vista subjetivo, es capaz de generar en las personas los más grandes sentimientos de felicidad, nostalgia o libertad. Por otro lado, desde una perspectiva económica, podemos definir el transporte “como un servicio intermediario, como un medio para un fin y no como un fin en sí, y el fin que hay que servir es el cambio de localización de personas o de mercancías” (Thomson, 1974: 17).

La citada definición relaciona transporte y cambio de localización, de nuevo próxima a la idea de movimiento. Por ello nos planteamos qué necesidades tienen las personas –físicas o jurídicas- para que requieran del movimiento. O dicho de otro modo, **¿por qué el transporte aporta utilidad a la sociedad?.** Al respecto Thomson, en 1974, observó **siete razones** principales:

1. **Diferencias geográficas:** cada región del mundo es rica en unos recursos agrícolas y minerales concretos. El papel del transporte aquí es aumentar la diversidad de recursos disponibles en las regiones, intercambiándolos de un lugar a otro.
2. **Especialización:** en el mundo occidental está muy presente en la actividad de las empresas la producción de un concreto bien o servicio, e incluso partes o componentes del mismo. Ello implica la necesidad de transporte, tanto para la provisión de materias primas como la distribución del producto final a mercados extranjeros.
3. **Otras economías de escala:** hay industrias como la textil que deciden producir a grandes distancias de sus principales mercados de venta. Esto es posible gracias a las soluciones que ofrece el transporte.
4. **Objetivos políticos y militares:** en las últimas fechas con la crisis política en Cataluña, el Gobierno desplazó fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado para mantener el Orden Público. Pues bien, sin el transporte esto no hubiera sido posible.
5. **Relaciones sociales:** El transporte amplía el radio de interacción con otras personas. Sin él, la alternativa serían desplazamientos a pie que nos impedirían descubrir nuevas personas, sus ideas, conocimientos... Aunque las redes sociales y medios digitales sean en determinados casos un medio sustitutivo al transporte, este sigue jugando un rol protagonista en las relaciones sociales.
6. **Oportunidades culturales:** grandes eventos como juegos olímpicos, exposiciones mundiales, conciertos... son posibles gracias al transporte. Dado que sin la asistencia de público los mismos no tendrían sentido.
7. **Localización de población:** con frecuencia nuestra residencia se encuentra a cierta distancia del centro de trabajo o lugares de ocio a los que acudir. Esta elección es posible gracias al servicio que nos ofrece el transporte, permitiéndonos a su vez residir en una vivienda localizada en una zona más económica, cerca de nuestros familiares y amigos, etc.

Los argumentos anteriores muestran el transporte como un concepto transversal presente en múltiples campos: económico, político, social, lúdico... Asimismo su éxito,

Capítulo 1

medido en indicadores como la puntualidad, frecuencia de paso, tiempo de trayecto, seguridad, etc..., depende de dos **elementos** que configuran cualquier **servicio de transporte**: la **infraestructura** y los medios. Por **infraestructura** entendemos carreteras, aeropuertos, vías férreas, puentes...Todas ellas comparten elevados costes de construcción y puesta en marcha; poseen gran resistencia y durabilidad, en ocasiones se dejan de usar no por razones técnicas si no porque ya no se necesitan, se han quedado *obsoletas*. Además llegado el momento, resulta difícil encontrar usos alternativos a las citadas infraestructuras.

Tabla 1.1 Caso práctico, comparativa de costes en infraestructuras

Obras de infraestructura	Coste de capital (millones de libras)	Coste anual de mantenimiento y explotación (millones de libras)	Coste mantenimiento y explotación / Coste de capital
(a) Red de carreteras de Gran Bretaña (datos de 1965)	3.000	168	5,60%
(b) Ferrocarriles británicos (valores contables de 1963)	1.072	130	12,12%
(c) Autopista Londres-Birmingham (estimaciones originales)	23	0,2	0,87%
(d) Puerto de Portbury	35	0,5	1,43%

Nota estadística: (a) Ministerio de Transporte (1968). (b) Comisión británica de Transportes (1962). (c) Coburn, Beesley y Reynolds (1960). (d) Ministerio de Transporte (1966).

Fuente: Adaptación a partir de Thomson, 1974: 72.

La tabla 1.1 muestra cuatro casos reales de infraestructuras en Gran Bretaña donde queda de manifiesto el elevado desembolso inicial de capital en comparación al coste anual de mantenimiento y explotación de las instalaciones. A su vez destaca la infraestructura del ferrocarril como la más costosa de mantener respecto del capital inicial desembolsado –un 12,12%-. En el extremo opuesto se encuentra la autopista Londres-Birmingham y el puerto de Portbury –tan sólo un 0,87% y un 1,43% respectivamente-. Estos datos muestran a priori el interés económico por alargar la vida de las infraestructuras, siendo más favorable su mantenimiento frente a una nueva construcción.

En contraposición a las infraestructuras, los **medios de transporte terrestre** tienen menores costes de adquisición. Si bien los costes de explotación respecto a los iniciales de capital “pueden exceder del 100 por 100 en autobuses y camiones, o del 25 por 100 en un coche típico sin ningún coste de mano de obra” (Thomson, 1974: 46). Otra diferencia subyace en la vida útil del elemento de transporte. Limitada por fallos mecánicos, así como por restricciones normativas que impiden alargar la vida del vehículo. Este último escenario abre la puerta a diferentes usos alternativos del medio finalizado su uso primitivo.

Comparando los costes en infraestructuras y medios, emerge la figura del **Estado** como institución capaz de financiar las elevadas inversiones en infraestructura.

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

Según Milne y Laigh (1963) la concepción del **transporte como servicio público** surge a partir del rol del Estado como proveedor de infraestructuras. “La idea debe su origen al carácter gratuito de las carreteras. En la mayoría de países [...], la gente ha tenido el derecho a utilizar gratis las carreteras públicas” (Thomson, 1974: 263). De modo que si establecemos como hipótesis previa la propiedad pública de las infraestructuras, el carácter privado o público del transporte, dependerá de si el desplazamiento satisface la necesidad particular de quien lo realiza o la de un tercero. Entendiendo por transporte público, “aquel que se lleva a cabo por cuenta ajena mediante retribución económica” (Carbonell y Cano, 2006: 145).

A su vez, el transporte público de viajeros puede clasificarse en regular o discrecional. Según esté o no sujeto a horarios e itinerarios previamente definidos. No obstante, cabe diferenciar “el transporte público con el servicio público en sentido estricto, que sólo comprende unos determinados servicios de transporte público” (Carbonell y Cano, 2006: 145). La catalogación como servicio público lleva implícito:

- a) que el Gobierno como ente público provea tales servicios, o bien, vele por su correcto desarrollo apoyándose en empresas privadas.
- b) que dichos servicios sean accesibles económicamente al conjunto de la población. Aun cuando el precio del servicio resulte inferior al coste unitario del mismo.

El deber del Estado en garantizar el transporte al conjunto de la población se justifica por razones morales o sociales. Estas razones aparecen cuando los ciudadanos no son capaces de cuidar de sus propios intereses, ejemplos típicos son los servicios de sanidad, educación o asistencia jurídica. Por su parte el transporte, al desplazar personas de un lugar a otro, posibilita el acceso a los servicios fundamentales de sanidad o educación. Convirtiéndose así –el transporte–, en un servicio público necesario para el conjunto de la población (Thomson, 1974).

1.2 Inicios del Transporte Público en las grandes ciudades. Referencias al caso de Madrid.

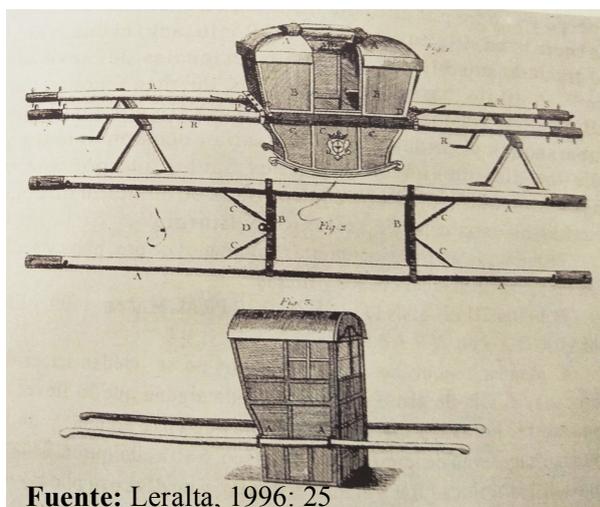
El análisis de la **evolución del transporte público** en las ciudades permite distinguir **tres etapas históricas**: La **primera** y más dilatada, se relaciona con desplazamientos a pie y en menor medida con carruajes de tracción animal; La **segunda** se inicia a mediados del siglo XIX con la aparición del ferrocarril, al que se une en el entorno urbano el tranvía. En esta etapa los nuevos medios de transporte son impulsados por novedosas fuentes de energía como el vapor o más tarde la electricidad; El **tercer hito** corresponde al desarrollo del automóvil y el empleo del petróleo como combustible, anticipado en EEUU y con especial auge en el resto de potencias después de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Los avances anteriores permitieron aumentar la velocidad de desplazamiento de 4km/h a 20 y finalmente a 30km/h en el interior de las urbes europeas. Asimismo éstas expandieron su superficie en las sucesivas etapas, aumentando exponencialmente su población (López, 1983).

Visto lo anterior, el objetivo de este apartado es identificar el periodo temporal en que se inicia el transporte público en Madrid. Que nos sirva de partida para un

posterior recorrido histórico, donde los primitivos medios de transporte se pongan en relación con variables como el crecimiento demográfico o la expansión geográfica de la ciudad. Sin olvidar a modo de curiosidad enunciar algunas normas que por aquel entonces regularon los transportes públicos urbanos existentes.

Desde una perspectiva histórica, a finales del S. XVI en Madrid¹, “las **sillas de mano y literas** son los primeros coches de alquiler que prestan un servicio estrictamente urbano” (Leralta, 1996: 21). La **silla de mano** consistía en un asiento sostenido por varas largas enganchadas mediante correa a los hombros de dos personas, las cuales, ejercían la fuerza necesaria para el movimiento. Por su parte la **litera**, era un carruaje tirado por mulas con capacidad para dos personas. De ambas, la más popular en el S. XVII fue la silla de mano. Al resultar un medio adaptado a las distancias y pendientes de las calles de Madrid. El tamaño de la ciudad en 1591 -según el censo de Castilla- “no sobrepasaban los 50.000 habitantes” (Carbonell y Cano, 2006: 81). Y los límites urbanos se reducían a las calles de Alberto Aguilera y Sagasta al norte; los Paseos de Recoletos y del Prado al este; al sur, la Puerta de Toledo y Glorieta Embajadores; y al oeste el río Manzanares, el Alcázar y la calle Segovia.

Ilustración 1.1. Modelos de silla de mano y literas usadas en el s. XVIII.



Fuente: Leralta, 1996: 25

Las nuevas formas de transporte urbano pronto se vieron reguladas. Según recoge Leralta (1996), en 1604 se dicta una Ley que prohíbe usar la silla de mano a cualquier hombre, salvo aquellos que cuenten con la licencia oportuna. Asimismo los mozos de silla debían obtener el permiso de la Corte para ejercer la actividad. Finalmente en 1639 se prohíbe su alquiler a fin de reducir el “lujo” entre la población.

Avanzando en el recorrido histórico, a lo largo del S.XVII aumenta el número de carruajes de alquiler en circulación por Madrid. Ya fueran coches, estufas (carrozas acristaladas), literas, carrozas, furgones o calesas. Esta situación genera los primeros *problemas de estacionamiento* en el centro de la capital, en las Plazas de la Cebada, Antón Martín, Puerta del Sol y Mayor. En respuesta, el alcalde de Madrid –Álvaro José de Castilla- emitió un bando en 1723 obligando a los arrendadores de vehículos a inscribirlos en un censo municipal. A fin de controlar su expansión.

Más adelante, a mediados del siglo XVIII, surge el conocido como **simón**². Consistía en un servicio de alquiler de carruaje por un tiempo mínimo de medio día por

¹ Cabe recordar el establecimiento de Madrid como capital de España en 1561 por el rey Felipe II. Y de forma ininterrumpida desde 1606, tras un periodo de 5 años en los que se estableció la capital en Valladolid.

² Según el autor Ángel Fernández de los Ríos el término *simón* se debe a los servicios prestados por un arrendador llamado Simón González al rey Fernando VI en sus desplazamientos a los Reales Sitios. En

² Según el autor Ángel Fernández de los Ríos el término *simón* se debe a los servicios prestados por un arrendador llamado Simón González al rey Fernando VI en sus desplazamientos a los Reales Sitios. En agradecimiento le concedió disponer de seis coches de pechera para ser alquilados. En Leralta (1996).

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

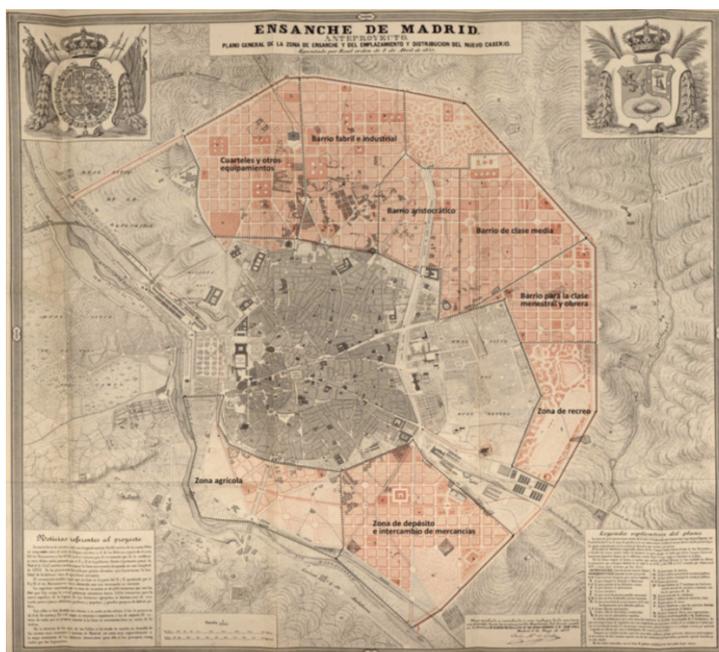
el que se cobraba una tarifa estándar. Fue un medio popular, hasta tal punto que muchos de los carruajes posteriores fueron conocidos por idéntico nombre. Para Leralta (1996) el inicio del sector del taxi guarda paralelismo con el simón, al tener en común “ofrecer un servicio de transporte público al vecino de la villa” 34.

El **coche diligente** de finales del XVIII, es otro de los posibles antecesores del actual taxi de Madrid. Se trató de un servicio de transporte público urbano impulsado por Carlos IV –a través de Real Cédula- en 1792, el cual, otorgó una concesión de 10 años para su explotación. Se trataba de un servicio innovador que aportó novedades en la época. Como norma general los coches esperaban en plazas céntricas a ser ocupados, y una vez terminado el servicio retornaban de nuevo a esa u otra plaza habilitada. No obstante, si en el retorno una persona les solicitaba un nuevo servicio, también podía llevarse a cabo. Dicha situación se da en la actualidad –en el auto-taxi- al convivir servicios iniciados desde las paradas con otros solicitados cuando el coche está en movimiento. Otra semejanza con la actualidad es la necesaria homologación de los coches. Debían contar con unas características técnicas y de diseño concretas. Como el color verde de la caja o llevar pintado un número para identificar al responsable del coche, salvando las distancias, similar al número de licencia de hoy día.

Con capacidad para 4 personas, el aspecto diferenciador respecto al simón y que lo acerca a los actuales transportes públicos urbanos son sus **tarifas**. Las cuales, venían fijadas en el artículo 7º de la Real Cédula de 1792, fijando el precio en base a dos criterios: **viaje** y **hora**. Por viaje se entendía un desplazamiento urbano de duración inferior a 45 minutos, al que se le aplicaba una tarifa estándar de 4 reales. Mientras que la hora se cobraba a 6 reales. Es importante señalar que la unidad de alquiler del simón era tiempo y no viajes, tiempo que como mínimo era medio día. Otra diferencia es el carácter universal de los coches diligentes, utilizados indistintamente por hombres o mujeres, no existen restricciones a su alquiler como en la silla de mano. De ahí que lo consideremos un medio más cercano a la idea de transporte público actual.

Siguiendo la evolución, el siglo XIX supone un periodo de transformación para la ciudad. La aparición del **ferrocarril** en 1851 con el trayecto Madrid-Aranjuez, como nuevo medio de transporte, mejoró las comunicaciones con otras ciudades e **impulsó la industrialización** de la capital. En la década de 1880 Madrid ya contaba con tres estaciones: Atocha, Príncipe Pío y Delicias. La localización inicial del ferrocarril en la zona sur condicionó la posterior ubicación de los centros fabriles que comenzaban a surgir en la época. Alterando el plan urbanístico inicial de ampliación de la ciudad, conocido como *el Ensanche* (González, 2006).

Ilustración 1.2.Plano de la ciudad de Madrid, de acuerdo al Proyecto de *Ensanche*.



Fuente: Ayuntamiento de Madrid, 2010: 5.

Capítulo 1

En torno a 1857 la ciudad contaba con unos 271.000 habitantes, cifras alejadas de los 50.000 habitantes de finales del s.XVI. Situación que llevó a la reina Isabel II a impulsar un plan urbanístico de expansión de la ciudad conocido como el *Ensanche de Madrid* o *Plan Castro*, en reconocimiento al arquitecto –Carlos María de Castro– encargado de su ejecución. El proyecto pretendía un crecimiento en cuadrícula de la zona norte, este y sur de la ciudad. Sobre los actuales distritos de Moncloa, Arganzuela, Retiro, Salamanca, Chamberí y Chamartín (Ayuntamiento de Madrid, 2010).

Sin embargo el crecimiento demográfico durante la segunda mitad de s.XIX, impulsado por la industrialización, hizo que el Plan Castro quedara desbordado. En 1887 Madrid había alcanzado los 470.000 habitantes. Así, “el proletariado se iba asentando masivamente en el extrarradio de la ciudad, formando barrios de muy baja calidad, carentes de todo tipo de infraestructuras y prioritariamente ligados a las carreteras radiales (Tetuán, Guindalera, Prosperidad, Ventas, Puente de Vallecas)” (Ayuntamiento de Madrid, 2010: 2). La ampliación de la ciudad en torno a las carreteras es un hecho común en las grandes ciudades de Europa occidental, donde “se ha partido de un núcleo viejo y la expansión se realiza en forma tentacular, a lo largo de los caminos servidos por medios de transporte mecánicos” (López, 1983: 10).

El contexto descrito evidencia el fuerte crecimiento urbano de Madrid durante el s. XIX. Asimismo supone una menor densidad de población y una mayor dispersión geográfica de sus habitantes. Generando nuevas necesidades de desplazamiento y planteando retos a los medios de transporte preexistentes. Los cuales debieron adaptarse a los requisitos de capacidad y distancia impuestos implícitamente en las nuevas dimensiones de la ciudad. En este sentido podemos hablar de los *coches a la calesera* – *breaks, tartanas y ómnibus*-, en torno a la década de 1830, como los primeros en ofrecer un **servicio regular de transporte** con paradas fijas entre el centro y la periferia de la ciudad.

Dicha **regularidad** es posible gracias al volumen de servicios demandados por los ciudadanos, los cuales, pagando sus billetes hacían viable la actividad. Por su parte el Ayuntamiento se encargaba de dar la concesión del servicio a una empresa privada para su explotación. Fue el caso de la compañía de *Diligencias Generales* en 1843 con la puesta en funcionamiento de tres líneas regulares de ómnibus ³. Donde el ayuntamiento se comprometió a adquirir billetes para sus funcionarios con el fin de promocionar el servicio. A medida que avanza el siglo se otorgan nuevas concesiones que ayudan a conectar diferentes puntos de la ciudad (Leralta, 1996). Si bien su uso queda limitado en la práctica a la burguesía, al tener un precio relativamente caro para las mayoría de los habitantes de la ciudad.

Ilustración 1.3. Un ómnibus atraviesa la madrileña plaza de Cibeles



Fuente. Club de amigos del transporte público. CRTM. *Historia del transporte en Madrid*.

³ Las tres primeras líneas hicieron el recorrido: “Los Ministerios, Arco de Palacio, Casa de la Villa, calle del Duque de la Victoria y Puerta de Alcalá; Plazuela de la Cebada, Puerta del Sol, Puerta del Bilbao y Chamberí; Fuente de Castellana, Museo de Pinturas y Puerta de Atocha” (Leralta, 1996: 71).

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

El **ómnibus** al igual que otros carruajes de la época como los coches de plaza, o los ya vistos coches de diligencia o literas, eran movidos por tracción animal. Sin embargo la capacidad de viajeros era superior. En un principio fue de 8 personas y más tarde llegó a 16. Este hecho reducía la congestión del tráfico causada por los tradicionales coches de alquiler estacionados en las zonas céntricas. En cuanto a las tarifas, eran más económicas, quedando reguladas por el ayuntamiento –mediante Reglamento- al igual que para el resto de coches de alquiler.

Llegado este momento –último cuarto del s. XIX-, podemos hacer una primera clasificación del transporte público urbano según fuere **discrecional o regular**. En el primer grupo encontramos diferentes tipos de carruajes como berlinas, landós, calesas... Los cuales no siguen un itinerario preestablecido. Por su parte el transporte urbano regular, tiene como referente inicial al ómnibus. Si bien, a finales de siglo va dejando espacio a un nuevo medio de transporte, el **tranvía**. El cual llega a Madrid en 1871, con cierto retraso en comparación a otras ciudades como Nueva York o París, inaugurado en 1832 y 1855 respectivamente. Inicialmente se mueve por tracción animal, aunque con el tiempo incorpora las nuevas fuentes de energía existentes como el vapor o la electricidad. Es un medio del que hablaremos en un apartado posterior dado su peso en los transportes urbanos de Madrid en la primera mitad de s.XX.

En resumen, este apartado nos ha dado una visión conjunta de los inicios del transporte público en una gran ciudad como Madrid. Valorando la estrecha relación del transporte urbano con variables como el crecimiento demográfico, la industrialización o la extensión geográfica de la ciudad. A su vez, ha sido interesante ver como la localización inicial del ferrocarril en el sur de la ciudad modificó los planes urbanísticos preexistentes, contribuyendo con la economía española en su proceso de industrialización.

1.3 Marco legal aplicable a los transportes urbanos de personas

1.3.1 Los cimientos de la normativa actual. Competencia de las administraciones públicas al respecto.

La intervención pública en cualquier sector, incluido el transporte, toma protagonismo conforme crece la actividad en cuestión. Así la aparición del **tranvía** en Madrid en 1871, y su posterior electrificación a partir de 1898, **reinventa el concepto de transporte urbano de la época**. Hecho reflejado en el crecimiento de la demanda de servicios, despertando a su vez el interés de las administraciones públicas en asumir competencias en la regulación de los nuevos medios de transporte emergentes⁴.

El citado interés, ha creado tradicionalmente tensión entre la administración local y estatal en su afán de regular. Ejemplo de ello fue inicialmente el tranvía. Los ayuntamientos pretendían otorgar las concesiones para la explotación de nuevas líneas,

⁴ Ello no implica la ausencia de regulación hasta finales de S. XIX en materia de transporte urbano. En Madrid se dictaron con anterioridad numerosos bandos por el Ayuntamiento así como algunas reales cédulas y pragmáticas. Si bien hasta el s.XX en España predomina el entorno rural frente al urbano por lo que la regulación en dicha materia es reducida.

Capítulo 1

de acuerdo al art. 72.1 de la *Ley Municipal de 1877*. El cual le atribuye, la “*apertura y alineación de calles y plazas y de toda clase de vías de comunicación*”. Por otro lado, el Estado justifica su postura en la Ley de Ferrocarriles de 1875 y su reglamento de 1876. Entendiendo que las concesiones de tranvías dadas por el ayuntamiento deben ser aprobadas por el Gobierno previo informe del gobernador civil de la provincia. Sin embargo, la necesidad de consentimiento estatal queda exceptuada en el caso de Madrid, por lo que el ayuntamiento pudo otorgar las concesiones que estimó oportunas. (Carbonell y Cano, 2006).

En 1919 destaca la inauguración del metropolitano de Madrid. Medio importante para la ciudad, que de nuevo generó conflicto a la hora de otorgar la concesión de las nuevas líneas a construir. En este caso el debate llegó al Tribunal Supremo⁵, el cual resuelve a favor de la administración estatal al entender que el nuevo medio de transporte se incluye en el ámbito de aplicación de la Ley de ferrocarriles secundarios de 1912.

Por su parte el *Estatuto Municipal de 8 de abril de 1924*, aprobado durante la dictadura de Primo de Rivera, “es la primera norma en ocuparse de forma expresa de determinados transportes urbanos como los tranvías y el metropolitano” (Carbonell y Cano, 2006:104). Reconociendo a los ayuntamientos competencia en la “*construcción o concesión de vías férreas, cualquiera que sea el medio de tracción, con tal que ni unas ni otras rebasen por la superficie ni por el subsuelo los límites del término municipal*”- art. 150-. Tal razonamiento se mantiene en su sucesora, la Ley municipal de 31 de octubre de 1935. Sin embargo en la práctica, la autonomía municipal en la regulación del transporte urbano quedó subordinada a las normas de ámbito estatal dictadas. Así por ejemplo, el art. 72.2 del *Reglamento de Obras, Servicios y Bienes municipales* de 14 de julio de 1924, limita las concesiones del ayuntamiento sobre aquellos medios que circulen por vías de exclusiva titularidad municipal. En caso contrario el Gobernador civil de la provincia deberá aprobar la concesión en el tramo que afecte al Estado. De manera que se ve reducido el criterio del término municipal recogido en el Estatuto municipal.

Tras el paréntesis de la guerra civil, durante los **años 40 y 50** el Estado mantiene el protagonismo en la regulación de los transportes urbanos. La llegada de los **trolebuses** en la década de 1940 hace evidente esta situación. La Ley de 5 de octubre de 1940 *por la que se regula la concesión administrativa de líneas de transporte realizado por trolebuses* señala la competencia estatal en la aprobación de Reglamentos y tarifas. Así como la labor de inspección asignada al Ministerio de Obras Públicas. En particular, en las concesiones que corresponda otorgar a los ayuntamientos en atención al criterio de titularidad de la vía pública ya señalado.

En relación al **tranvía y metropolitano**, el Decreto-Ley de 10 de marzo de 1950 modifica la Ley de Ferrocarriles secundarios, dando competencia al poder central para otorgar las concesiones de las líneas, con independencia de los recorridos urbanos o interurbanos que realicen los medios. En cuanto al **auto-taxi**, en un primer momento no fue regulado por normas estatales como el tranvía o metro. Si bien, a finales de los años

⁵ El Tribunal supremo resuelve a favor del Ministerio de Fomento en sentencia de 11 de mayo de 1920. El artículo 1 de la ley 23 de febrero de 1912 entiende por ferrocarril secundario: “*todos los destinados al servicio público con motor mecánico de cualquier clase...*”. Entre los que cabe agrupar el nuevo metropolitano.

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

20 se dictaron algunas normas como el Reglamento de 17 de julio de 1928 *de Circulación urbana e interurbana* que sí le fueron de aplicación; o más recientemente el Reglamento de 4 de noviembre de 1964 y el de 16 de marzo de 1979 sobre los *servicios urbanos de transportes en automóviles ligeros* (Carbonell y Cano, 2006).

Volviendo al ámbito municipal, la Ley de Régimen Local de 16 de diciembre de 1950 en su artículo 101.2. e) dispone una competencia genérica para los ayuntamientos en materia de transporte:

2. La actividad municipal se dirigirá principalmente a la consecución de los siguientes fines: [...] e) transportes terrestres, marítimos, fluviales, subterráneos y aéreos; Estaciones, puertos y aeropuertos.

Para *García de Enterría* tal remisión tuvo efectos contraproducentes, al equiparar las competencias municipales en el transporte urbano con otras como el transporte marítimo o aéreo donde las competencias eran exclusivas del Estado. En este escenario *García de Enterría* acuña el término **legislación especial**, en referencia a los transportes urbanos en España. Entendiendo que existen “un conjunto contradictorio de competencias del Estado, la Provincia y el Municipio” (Carbonell y Cano, 2006:114). Ejemplo de ello son los transportes urbanos en Madrid, donde según el medio de transporte intervendrá una u otra Administración. Así en el **metro**, el Estado concedió la explotación a una empresa privada –*Compañía del Metropolitano de Madrid, S.A.* quedando el ayuntamiento en un papel secundario. Sin embargo, en el **tranvía** y los **autobuses** el ayuntamiento es concesionario, explota directamente dichos servicios a través de la Empresa Municipal de Transportes (EMT) creada en 1947.

Otro ejemplo de *legislación especial* fue la Ley de 12 de mayo de 1956 que aprobaba el *Plan de Transportes de Madrid*. En su artículo 7º se autorizaba al Ayuntamiento de Madrid a establecer servicios de transporte colectivo dentro del término municipal, sin ser necesaria la concesión previa por parte del Estado. Así como la posibilidad de fijar las tarifas oportunas en cada medio de transporte. Este precepto generó una nueva polémica sobre las competencias asignadas al ayuntamiento de Madrid. Sin embargo su trascendencia no fue tal, no sirvió para “otorgar al Ayuntamiento la competencia en materia de transportes urbanos, sino simplemente el de habilitarle, el de legitimarle, para realizar ciertos tipos de actuaciones” (Martín-Retortillo, 1961: 325). Otra novedad de la Ley fue la creación de la *Comisión de Transportes de Madrid* como Órgano encargado de coordinar y planificar el funcionamiento de los transportes urbanos de Madrid.

En definitiva, la revisión normativa realizada señala el protagonismo preconstitucional del poder central en la regulación del transporte urbano. Protagonismo que se debe a varios factores: la función de inspección por el poder central que permite revisar la actuación de los ayuntamientos; la capacidad financiera y la financiación estatal de grandes infraestructuras; y las competencias genéricas atribuidas a los ayuntamientos en normas como la Ley de Régimen Local de 1950, que en la práctica los impedían regular sobre materias concretas del transporte urbano.

1.3.2 El marco regulador vigente: desde la Constitución española de 1978 hasta nuestros días.

Es por todos conocida la importancia de la **Constitución de 1978** en nuestro ordenamiento jurídico actual. En relación al **transporte urbano** su aprobación fue un **punto de inflexión** al cambiar el predominio del Estado por un mayor protagonismo de los municipios y CCAA en su regulación. En este sentido el artículo **148.1. 5ª** de la CE establece que las comunidades autónomas podrán asumir competencias en:

“Los ferrocarriles y carreteras cuyo itinerario se desarrolle íntegramente en el territorio de la Comunidad Autónoma y, en los mismos términos, el transporte desarrollado por estos medios o por cable”.

Por su parte, el artículo **149.1.21ª** señala entre las competencias del Estado:

“Ferrocarriles y transportes terrestres que transcurran por el territorio de más de una Comunidad Autónoma...”

Según los citados artículos, la competencia para regular los transportes se basa en un **criterio de territorialidad**. Es decir, si el servicio se presta exclusivamente en el territorio de una Comunidad, éste será de competencia autonómica. En caso contrario, de extenderse a dos o más CCAA tal servicio será de competencia estatal. Respecto al tema que nos centra, el **transporte urbano**, siguiendo el criterio de territorialidad corresponde a las CCAA asumir las competencias en la materia. De acuerdo al artículo 148.1 5ª CE el transporte urbano se presta en el territorio de un municipio integrado a su vez en una única Comunidad Autónoma.

En paralelo, la aplicación del artículo 148.1.5ª CE al transporte urbano conlleva –en una interpretación estricta- vaciar de contenido las competencias del Estado en la regulación de la materia. De hecho, el Tribunal Constitucional en sentencia 118/1996 de 27 de junio declaró nulos los artículos 113 a 118 de la Ley 16/1987 de *Ordenación de los Transportes Terrestres (LOTT)*. Al ser una norma de ámbito estatal que regulaba el transporte urbano, excediendo así las competencias previstas en la Constitución. No obstante existen materias concretas como el *tráfico y circulación de vehículos a motor* o la *legislación básica sobre concesiones administrativas*, que son de competencia estatal –art. 149 CE- e inciden a su vez en el transporte urbano.

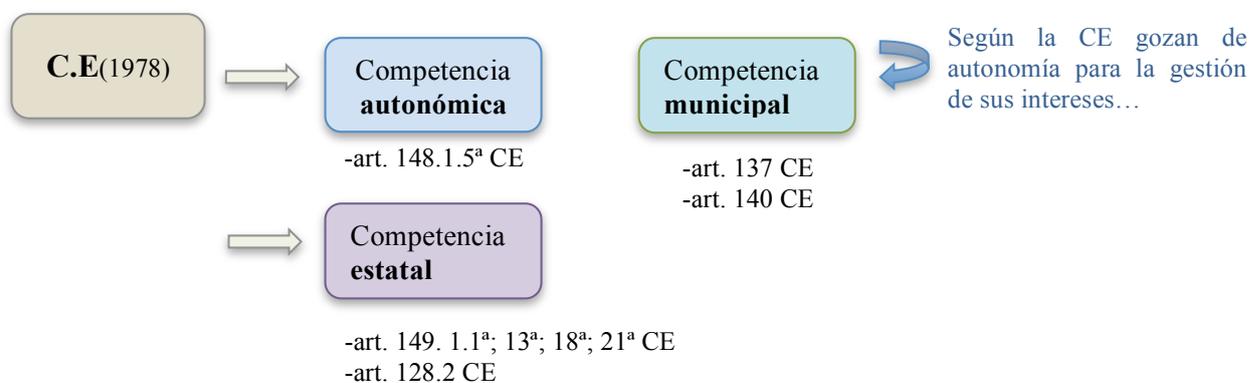
Observadas las competencias estatales y autonómicas, nos falta conocer el papel de la **Administración Local** en relación al transporte urbano. Sobre ello el art. 137 CE afirma que los municipios “gozan de autonomía para la gestión de sus respectivos intereses”. En esta línea el art. 140 CE garantiza la autonomía de los mismos. Para *García de Enterría* el transporte urbano es una de las materias con claro interés municipal (Cano, 2011):

“si hay un sector que surge única y exclusivamente de las condiciones de la vida urbana y que trate de atender precisamente las necesidades que este orden de vida colectiva manifiesta, es el de los transportes urbanos. Por lo que la conclusión es que debe estar atribuido a la entidad administrativa organizada precisamente para las exigencias peculiares de este modo de vida colectivo, es decir, el Municipio” 321.

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

En consonancia al razonamiento anterior, el art. 25.2 de la Ley 7/1985, *Reguladora de las Bases del Régimen Local*, prevé *el transporte colectivo urbano* como una de las materias donde los Municipios deben tener competencias. Sin embargo tales competencias a priori no están definidas, siendo la legislación autonómica la encargada de atribuir las competencias a los municipios. Esta situación en la práctica genera conflictos entre CCAA y Municipios, hablando incluso de *erosión* de las competencias municipales. Ejemplo de ello es la abundante regulación autonómica en el servicio de auto-taxis, llegando a fijar el número máximo de licencias. O bien, la coordinación con los servicios interurbanos de transporte, conformando las *Áreas de Prestación Conjunta*. Otro factor que incide en la *erosión* de competencias municipales es el auge de los núcleos metropolitanos de población. En este escenario las CCAA asumen más competencias justificando sus decisiones en la necesidad de coordinación de los servicios de transporte (Cano, 2011: 322 a 323).

Figura 1.1- El transporte urbano en el marco Constitucional



Fuente. Elaboración propia a partir de Carbonell y Cano (2006)

Observado el marco constitucional, el siguiente paso es analizar la **normativa vigente en materia de transporte público urbano**. Para ello en primer término es necesario concretar la Comunidad autónoma en la que se presta el servicio a efectos de conocer la normativa autonómica aplicable. En la Comunidad de Madrid el punto de partida es la **Ley 20/1998, de 27 de noviembre, de Ordenación y Coordinación de los Transportes Urbanos**. La cual, tiene por objeto "la regulación de los transportes urbanos y su coordinación con los transportes interurbanos" –art. 1-. Siendo su ámbito de aplicación, los transportes urbanos "realizados con vehículos automóviles que circulen sin camino de rodadura fija, ni medios externos de captación de energía..." – art. 2-. Por tanto quedan excluidos de esta Ley medios como el metro o el cercanías, e incluidos otros como el autobús o el propio auto-taxi.

En cuanto a las competencias en materia de transporte urbano –art.4-, como norma general serán los municipios los encargados de la ordenación, gestión, inspección y sanción en dichos servicios. A priori el legislador autonómico concede amplia autonomía a los Municipios. Si bien, el ejercicio de tales competencias debe respetar lo dispuesto en las normas autonómicas o estatales que resulten de aplicación. Por otro lado, el papel de los municipios difiere según el tipo de transporte al que nos refiramos. Así, el **transporte público regular de viajeros de uso general** se diferencia del resto de modalidades al tener la consideración de servicio público de titularidad municipal.

Capítulo 1

Consideración que se extrae entre otros, del art. 71 de la LOTT: “los transportes públicos de viajeros de uso general tienen el carácter de servicios públicos de titularidad de la Administración”. A pesar de ser una norma de ámbito estatal su aplicación al transporte urbano se justifica en las competencias atribuidas al Estado por el art. 149 CE⁶. Por tanto la consideración de servicio público del transporte regular de viajeros, en base a la LOTT, es un rasgo común a los servicios de transporte urbanos e interurbanos. (Carbonell y Cano, 2006: 132).

Asimismo la calificación de servicio público de dicha modalidad implica la participación del Municipio en la gestión del servicio. Gestión que por otro lado puede ser directa o indirecta. Al respecto, el art. 71 de la LOTT establece como norma general la gestión indirecta del servicio a través de una concesión. Razonamiento que repite la legislación autonómica en el art. 6.2 de la Ley 20/1998. Si bien, se prevé como excepción la posibilidad de gestión directa del servicio –art. 6.4-, cuando el ayuntamiento valore que la gestión indirecta no es capaz de alcanzar los objetivos sociales y económicos fijados. En la práctica las estadísticas reflejan el protagonismo de la gestión directa en las grandes ciudades españolas (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla...), “pues ésta ha sido la forma usual de gestión al tratarse de un servicio tradicionalmente deficitario” (Cano, 2011: 348).

Otra de las modalidades de transporte urbano es el **transporte discrecional de viajeros**. A diferencia del transporte regular, éste no queda sujeto a itinerarios u horarios previamente fijados. Asimismo son servicios de titularidad privada de los que la Administración no participa en su explotación. Si bien ello no impide, dado el interés general del servicio, la existencia de abundante regulación al respecto. En este sentido el **auto-taxi** es considerado un medio de transporte urbano discrecional. La propia Ley 20/1998 –art.9- identifica el auto-taxi en una categoría única, la de los *servicios de transporte urbano en automóviles de turismo*. Para cuya explotación será necesaria una autorización habilitante denominada licencia de auto-taxi.

En relación al auto-taxi según Tarrés (2011), la regulación del sector se centra en cinco elementos principales como son: **a)** el *acceso* a la actividad; **b)** *precios* del servicio; **c)** *higiene o salubridad*; **d)** *seguridad y calidad*; y **e)** *exigencias del servicio* (378). Dichos aspectos han sido desarrollados de acuerdo al marco constitucional, en la legislación autonómica y municipal correspondiente. Así en el caso de Madrid, destaca el Decreto 74/2005, de 28 de julio, por el que se aprueba el *Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en Automóviles de Turismo* –a nivel autonómico-. Y la *Ordenanza Reguladora del Taxi*, aprobada por acuerdo del Pleno de 28 de noviembre de 2012 –a nivel municipal-. Ambas normas serán objeto de análisis particular en el segundo capítulo.

En definitiva, la elaboración de este apartado nos ha permitido conocer cuales son las AAPP competentes en la regulación de los transportes urbanos en la actualidad. Así como el encaje que tiene el sector del auto-taxi de entre las diferentes modalidades de transporte urbano existentes.

⁶ Como son el establecimiento de *bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica* –art. 149.1.13ª-. O bien, la *regulación de las condiciones básicas que garanticen la igualdad de todos los españoles en el ejercicio de los derechos y deberes constitucionales* –art. 149.1.ª-

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

1.4 El insólito desarrollo del transporte madrileño a lo largo del s. XX

Es una evidencia la importancia del s.XX en el desarrollo de los transportes urbanos madrileños. Más aún si comparamos el predominio de los medios de tracción animal durante el S.XIX y anteriores –visto en el apartado 1.2-, con los intercambiadores existentes en la actualidad. Donde los viajeros disponen de diferentes medios (metro, cercanías, autobús o taxi) para realizar su trayecto según sus preferencias. Por tanto, **¿Qué ocurrió con los transportes urbanos en el S.XX?** Para responder a la pregunta vamos a distinguir en orden cronológico cuatro etapas⁷:

- I. La Época del Tranvía (1871-1919)
- II. La Competencia del Tranvía y el Metro (1919-1948)
- III. El auge del autobús y la desaparición del tranvía (1948-1978)
- IV. El transporte público como Sistema. Intervención de las AAPP y creación del Consorcio Regional de Transportes (1978-actualidad)

1.4.1 La Época del Tranvía (1871-1919)

El tranvía comenzó a funcionar en Madrid el 31 de mayo de **1871** con la inauguración de la línea Sol – Salamanca, recorriendo las conocidas calles de Alcalá y Serrano. Los primeros tranvías se impulsaban con tracción animal sobre rieles, eran de dos pisos –el segundo descubierto- y con capacidad para 34 personas⁸. Asimismo las líneas que circulaban por las afueras de la ciudad como la de Carabanchel (1879) o Vallecas (1881) se impulsaban a vapor. Por otro lado destacó la Ley de Ferrocarriles de 1875 –ya citada en el apartado 1.3.1-, concediendo protagonismo al Estado en la autorización de las líneas. También establecía un ancho de vía uniforme de 1,44 metros –ancho europeo-; así como la cantidad periódica de 350 pesetas/km que debía satisfacer anualmente el titular de la concesión al ayuntamiento.

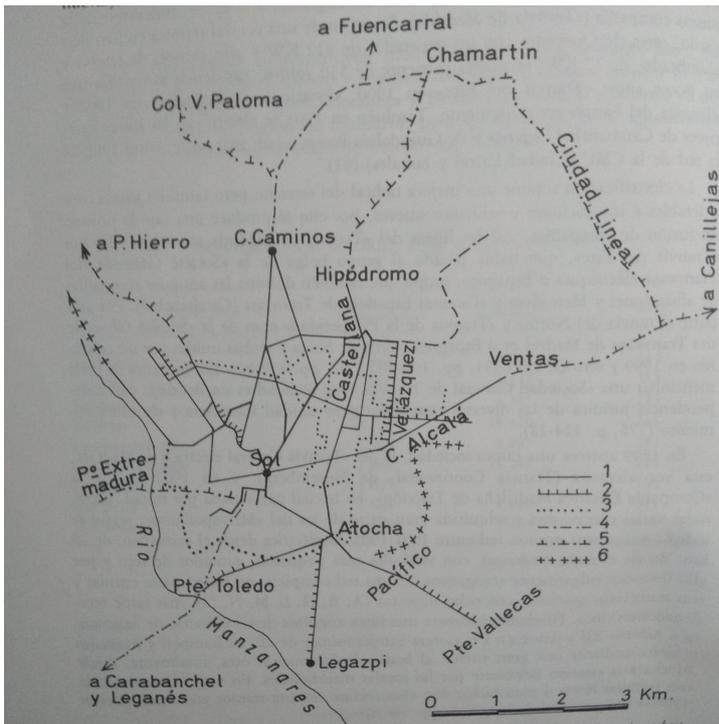
La Ley de 1875 permite la entrada de varias compañías privadas ante el atractivo de un mercado emergente y aun sin explotar⁹. Sin embargo la **electrificación del tranvía** a partir de **1898**, redujo el número de competidores en el sector. Existiendo procesos de fusión con el fin de acometer fuertes inversiones en renovación de instalaciones y vehículos adaptados a la nueva fuente de energía. Asumiendo protagonismo compañías de capital extranjero como <<*Société Générale des Tramways électriques d'Espagne*>> ó <<*Société Générale des Tramways de Madrid et d'Espagne*>>. En cuanto a los tranvías eléctricos madrileños, uno de los fabricantes fue la compañía alemana *Siemens*. Los vehículos se componían de un bastidor de hierro y una carrocería de madera cubierta por chapa metálica. Al mismo tiempo los nuevos tranvías condicionaron el paisaje urbano. Por un lado las vías influían en la regulación del tráfico de la calzada, y por otro, el tendido eléctrico sujeto a edificios y postes precisaba de una planificación previa (López, 1983).

⁷Hemos seguido el esquema propuesto por López (1983) en su obra: “*Los Transportes Urbanos de Madrid*”. Dada la minuciosidad con la que el autor trata el tema, hemos sintetizado sus ideas principales exponiéndolas en el presente apartado.

⁸Los tranvías madrileños son de menor capacidad en comparación con los londinenses -46 plazas- o parisinos -54-, debido entre otros a la pendiente de las calles de la capital.

⁹“En 1888 las cinco compañías existentes sumaban 31,5 millones anuales de usuarios, unos 86.300 diarios” (López, 1983, 35).

Ilustración 1.4- Evolución de la red de tranvías (1898-1920)



Leyenda: 1. Líneas interiores en 1898; 2. Prolongación hasta 1920; Red de vía estrecha (1901-6); 4. Líneas exteriores en 1898; 5. Prolongaciones; 6. Líneas realizadas y suprimidas.

La ilustración anterior muestra la configuración histórica del tranvía. Destacan **tres tipos de líneas** según su itinerario. Las primeras fueron las **radiales**, uniendo las zonas del centro y ensanche. A continuación llegaron las **líneas transversales**, enlazando diferentes puntos del ensanche. Y en tercer lugar las **exteriores** que unían la ciudad a los barrios más alejados u otros municipios próximos como el de Vallecas.

Asimismo el desarrollo de éste y los sucesivos medios de transporte ha sido posible gracias al crecimiento demográfico de la ciudad. Pasó de 397.800 habitantes en 1877 a 539.835 en 1900, llegando a los 750.896 en 1920. Es decir, un

incremento demográfico del 188,76% que abre nuevas oportunidades a las empresas privadas de transporte urbano de pasajeros (López, 1983: 42).

1.4.2 La Competencia del Tranvía y el Metro (1919-1948)

En octubre de 1919 se produjo un hito sin precedentes en el transporte urbano madrileño, la llegada del **metropolitano**. Se define como “un ferrocarril de viajeros dentro del sistema local de transportes en la zona urbana y suburbana próxima, separado de las comunicaciones normales de superficie y de los ferrocarriles nacionales” (López, 1983: 71). Su aparición, tras varios intentos fallidos, se debe a la iniciativa privada de tres ingenieros: Mendoza, González Echarte y Otamendi, que tras presentar el proyecto y recibir la concesión, fundan en 1917 la *Compañía Metropolitano Alfonso XIII*. El proyecto consistía en la construcción de un ferrocarril subterráneo sin subvención estatal. La ausencia de ayudas públicas permitió a la Compañía decidir libremente su régimen tarifario sin la intervención del Estado. Asimismo, la solicitud tramitada inicialmente ante el Ministerio de Fomento preveía la construcción de 4 líneas con una longitud total de catorce kilómetros¹⁰.

Estas primeras líneas se proyectaron sobre barrios densamente poblados, tomando como referencia de paso el centro de la ciudad. Sin embargo, el distrito centro

¹⁰La elaboración de este apartado se apoya en la tesis doctoral del profesor José Luis Ruiz Zapatero: “*La innovación en los transportes urbanos en Madrid: La Compañía Metropolitano Alfonso XIII y la contabilidad en el periodo 1919-1935*”. En dicho trabajo se analiza en profundidad los comienzos de la Compañía, así como el desarrollo inicial del metro en Madrid. Donde por ejemplo, la denominación Metropolitano Alfonso XIII no es casual, se debe a la aportación económica de un millón de pesetas que el monarca hizo a la Sociedad. Ayudando a solventar así los problemas iniciales de financiación, permitiendo el comienzo de las obras.

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

en esta serie (1919-1948) reduce en un 10% su población –de 49.719 habitantes en 1920 a 45.051 en 1948-¹¹. Ello se debe al auge del comercio y la ubicación de oficinas en los edificios de la zona, entre los que destaca el *Edificio Telefónica*¹². En ambos casos el volumen de desplazamientos, sinónimo de oportunidades, constituye el factor común que motiva la construcción de las primeras líneas de metro. Así, en octubre de 1919 quedó inaugurado el primer tramo de la línea 1 entre las estaciones de Cuatro Caminos a Sol. Dos años más tarde –octubre 1921- se extiende la línea hacia el sur con el tramo Sol-Atocha. Continuando su avance en 1923 hasta el Puente de Vallecas. Y en 1929 llega por el norte al barrio de Tetuán. Por su parte, la línea 2 nace con el tramo Sol-Ventas en 1924 y se amplía sucesivamente en 1925, 1929 y 1932, con la apertura del ramal Goya-Diego de León. En conjunto la red primitiva de metro dibuja dos ejes claramente diferenciados, eje norte-sur, línea 1, y este-oeste con la línea 2.

La acogida de los madrileños a este medio fue muy positiva, el número de viajeros en esta etapa no paró de crecer. El metro ofrecía como valor diferencial reducir el tiempo del viaje, sobre todo al atravesar el centro. Donde el tranvía a menudo sufría atascos u otros imprevistos. Tal aceptación se reflejó en el número de pasajeros, pasando de 14,6 millones en 1920 a 30 en 1922, 80 en 1929 o 106 en 1933. **Paralelamente el tranvía** continúa siendo el medio de transporte más utilizado en Madrid hasta la Guerra Civil, llegando en 1930 hasta los 201 millones de viajeros (López, 1983: 66). La competencia entre tranvía y metro generó en ocasiones conflictos como la guerra de precios en 1925 y 1926. Si bien, resulta interesante la reflexión expuesta en la memoria de 1928 de la *Compañía Metropolitano Alfonso XIII*, rescatada en la tesis del profesor Ruíz (2015). Donde se señala la mejora de la oferta de transporte a través de la competencia entre los diferentes medios, entre los que se cita el taxi:

“[...] Lejos de perjudicarse los diversos servicios públicos de transportes urbanos, de tranvías, metro y taxis, se complementan y ayudan, y al perfeccionarlos y brindar nuevas comodidades, las poblaciones se engrandecen, se ensanchan, y sus habitantes, obligados cada vez a recorrer mayores distancias, los utilizan con más frecuencia” 173.

Tabla 1.2- Vehículos en Madrid (1926-1948)

	1926	1931	1948
Tranvía	607 (100%)	611 (100,66%)	197 (32,45%)
Autobuses	40 (100%)	60 (150%)	49 (122,50%)
Taxis	2250 (100%)	3219 (143,07%)	3336 (148,27%)
Tracción animal servicio público	225 (100%)	30 (13,33%)	4 (1,78%)

Fuente: Adaptación a partir de los datos ofrecidos en López, 1983, 59.

La **evolución del parque móvil madrileño de 1926 a 1948** es un buen **termómetro** a la hora de medir las consecuencias que tuvo la Guerra Civil en el

¹¹ En contraposición, el resto de Distritos de la ciudad de Madrid incrementan su población en promedio un 170%, pasando de 750.896 habitantes en 1920 a 1.276.691 en 1948. Los municipios del contorno de Madrid, como Vallecas, Fuencarral, Villaverde..., crecen significativamente en dicho periodo en un 345%. Pasando de 91.038 habitantes a 314.731. Así, el incremento poblacional que reflejan los datos abre la puerta a la necesidad de varios medios de transporte a fin de absorber la demanda (López, 1983, 54).

¹² El edificio, aun presente en la actualidad, entró en funcionamiento en 1929 y fue el más alto de la capital hasta la construcción en 1953 del Edificio España.

transporte público madrileño. Destaca la influencia que tuvo en la **decadencia del tranvía y el auge del metro**. Respecto al primero, las líneas de tranvía al oeste de Madrid quedaron suspendidas durante la Guerra al instalarse allí el frente de batalla. Quedando destruidos numerosos tranvías, y otros, fueron amortizados debido a su antigüedad. Así, la cifra de tranvías en circulación de 1926 a 1948 se redujo en un 67,55%, por lo que lógicamente la cifra de viajeros también se vio disminuida. En contrapunto el metro sigue imparable, se ve como un medio más seguro durante la Guerra al circular por el subsuelo. Su cifra de viajeros pasa de 181 a 220, 259, 281 y 321 millones en la serie 1940 a 1944, posterior al fin de la Guerra. A ello contribuye la inauguración de nuevos tramos de la línea 3 y 4, en 1941 y 1944 respectivamente. Por su parte el autobús prestó servicio de manera intermitente en esta etapa, destacando la creación de la *Empresa Mixta de Transporte Urbano* en 1933. En cuyo accionariado participó tanto el Ayuntamiento como la *Sociedad Madrileña de Tranvías*. También destaca la práctica desaparición de la tracción animal como fuente de energía. Así como el auge inicial del taxi y su estancamiento en los años de guerra y postguerra, hecho que revisaremos en el segundo capítulo.

1.4.3 El auge del autobús y la desaparición del tranvía. Inicios de la intervención del Estado en el metro. (1948-1978)

A finales de los 40 se producen cambios importantes en la estructura del transporte público madrileño. En relación al autobús y tranvía la *Empresa Mixta de Transportes* precisaba de liquidez para acometer nuevas inversiones que revitalizaran dichos servicios. Liquidez que no se pudo obtener vía incremento tarifario dado que las autoridades políticas rechazaron esta opción. Tal situación desembocó en la disolución de la empresa y la municipalización del servicio con la creación en 1947 de la *Empresa Municipal de Transportes (EMT)*. Ésta inicialmente se hizo cargo de los servicios de autobús y tranvía, y desde 1949 también del trolebús.

Valorando cada medio por separado, el **autobús** reaparece en la capital tras permanecer interrumpido desde 1931. Su objetivo es comunicar la ciudad con los barrios a los que no llegan líneas de tranvía, o bien, sustituir al tranvía en sus recorridos más céntricos. Dado que el **tranvía** en esta etapa reestructura sus servicios, abandonando su paso por la Plaza de Sol en 1948-1949. Y enfocando su actividad, en líneas exteriores y transversales que alcanzan un máximo de 188,6 kilómetros de red en 1954, que se traducen en 260 millones de viajeros en 1956. Por su parte el **autobús** experimentó un crecimiento rápido los primeros años, disponiendo en 1954 de 36 líneas que transportaron a un total 242 millones de pasajeros ese año (López, 1983: 115). También cabe citar el fugaz paso del **trolebús** por la capital, se trata de un medio a caballo entre el autobús y tranvía que no gozó de gran protagonismo en la ciudad. Llegó en 1949 y tras alcanzar los 36 millones de viajeros en 1960, desapareció en 1966.

En relación al **metro** el periodo 1951 a 1961 destaca porque aún siendo necesaria, no se realizó ampliación alguna de la red existente. La *Compañía Metropolitano* detuvo la expansión por el aumento de los costes, tanto de explotación como los necesarios para acometer obras en nuevas líneas. Y salvando las distancias con el tranvía, también le fueron denegadas las subidas de tarifa solicitadas. Sin embargo, en este caso la solución –por el momento- no fue la municipalización de la Compañía. El Estado se comprometió a soportar el desembolso derivado de la inversión en infraestructura mientras que a la *Compañía del Metropolitano* le correspondía asumir los costes de superestructura, entre los que destaca el material móvil. Para hacernos una

El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

idea se estimaba en 80 millones de pesetas el coste de cada nuevo kilómetro de red, de los cuales 58 correspondían a la infraestructura y 22 a la superestructura (López, 1983: 130). Ésta fue la fórmula utilizada por el Estado para mantener las tarifas asequibles y continuar con la expansión de la red, traducida a su vez en continuos crecimientos del número de viajeros con 423 y 484 millones de viajeros en 1960 y 1965 respectivamente.

Asimismo en la **evolución de los transportes públicos** se deben tener presentes factores externos, como son el **crecimiento demográfico** y el incremento de medios de **transporte privado** como el automóvil. En cuanto al primero, administrativamente Madrid incorpora entre 1948 y 1954 los antiguos municipios del contorno. Además, los años sesenta son recordados por la llegada de multitud de inmigrantes de otras provincias españolas en busca de un trabajo mejor. El resultado es el crecimiento exponencial de la población, sobre todo en los distritos de la periferia. Alcanzando en 1960 un índice de crecimiento del 137% respecto a 1950 y en 1970 llega al 191% con un total de 3.146.071 habitantes. También hay que valorar el desarrollo del área suburbana, cuyos municipios en conjunto pasan de los 80.663 habitantes en 1950 a 128.483 en 1960 y 411.555 en 1970 (López, 1983: 90 a 92).

Las cifras anteriores se han de poner en relación con la **localización de la población**. Los inmigrantes que llegaron fijaron su residencia en zonas más baratas de la periferia, si bien, en la mayoría de los casos debían acudir al centro a trabajar. En paralelo, los medios de transporte público no estaban aún preparados para absorber la incipiente demanda de servicio de los nuevos viajeros. Así, segmentos cada vez más amplios de población optan por el **transporte privado**. En los años 60 la desaparición de restricciones en los carburantes y la reducción de precios de los vehículos impulsan las matriculaciones que pasan en la provincia de Madrid de 300.000 en 1962 a 900.000 en 1971 (López, 1983: 106). Esta situación inevitablemente genera problemas de circulación. Hay que recordar –ya vimos– que el transporte está compuesto por infraestructuras y medios, donde el desarrollo de éstos debe ir acompañado a la adaptación de las infraestructuras. En contrapunto, paradójicamente **las autoridades optaron por el abandono de medios de transporte público como el tranvía o el trolebús a fin de ampliar el espacio disponible de calzadas para vehículos privados**.

Observados los problemas del tráfico en superficie, un hito importante fue la **inauguración de la m-30 en 1974**. Se trata de una vía de circunvalación que rodea la *almendra central* de Madrid, permitiendo desplazamientos de un punto a otro de la ciudad evitando el paso por las calles más céntricas. Esta idea también la recoge el metro con la construcción de la línea 6. Su forma de óvalo evita trayectos innecesarios por el centro, liberando tráfico y ahorrando tiempo al viajero. Dicha línea se enmarca en el **Plan de Ampliación del metro de 1967**, el cual, prevé una prolongación y la construcción de 5 líneas nuevas con el objetivo de alcanzar por primera vez los 100 kilómetros de red. Entre 1973-1975 se construyen 9 kilómetros de red sobrepasando ya la cifra de los 60 kilómetros. La expansión del metro ofreció una alternativa al ciudadano madrileño para escapar de los atascos del tráfico en superficie en las horas punta. Por su parte **el autobús o el taxi**, contaron y cuentan con carriles exclusivos de circulación en las zonas céntricas que facilitan su tránsito.

1.4.4 El transporte público como Sistema. Intervención de las AAPP y creación del Consorcio Regional de Transportes. (1978-actualidad)

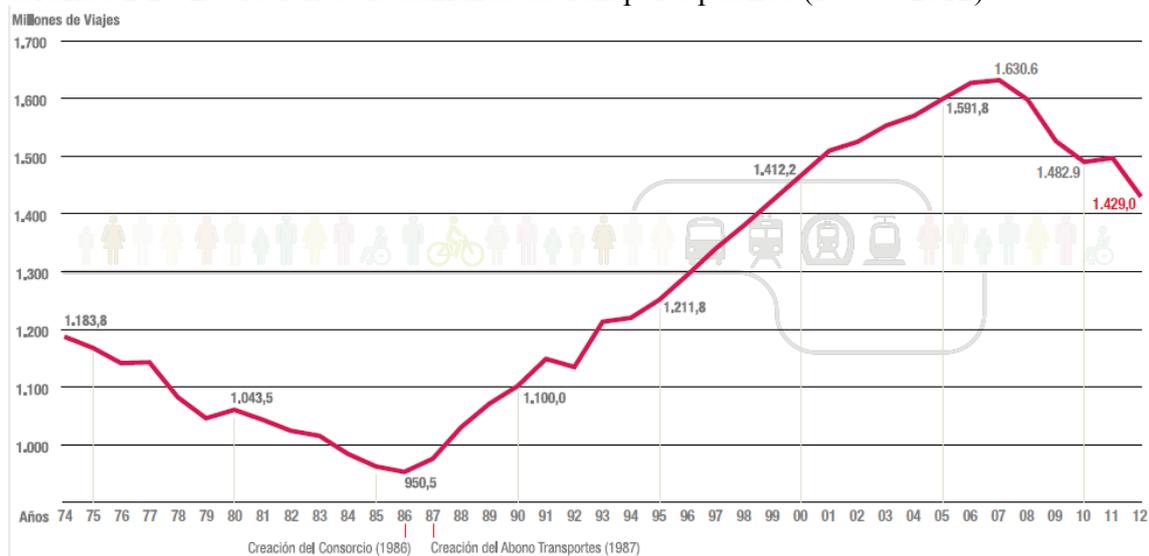
En palabras del presidente de la *Asociación de empresas gestoras de los Transportes Urbanos Colectivos (ATUC)*, “son muchos los expertos en desarrollo social que comienzan a hablar del transporte urbano como el cuarto pilar del estado del bienestar” (Ruíz, 2014: 1). Factores como el crecimiento demográfico o la localización de la población en municipios de la corona metropolitana, han modificado en esta etapa las necesidades de desplazamiento de las personas. Según la *Encuesta Sintética de Movilidad* de la Comunidad de Madrid publicada en 2014, los motivos del desplazamiento responden:

	Movilidad Obligada		Movilidad No Obligada		
	Trabajo	Estudio	Compras/Ocio	Médico/Asuntos personales	Acompañamiento/deportes
2004	41,8%	12,3%	17,5%	15,8%	12,6%
2014	37,6%	7,8%	18,9%	14,3%	21,4%

Fuente: Adaptación *Encuesta Sintética de Movilidad* de la Comunidad de Madrid, 2014, p.53

Los datos muestran el **trabajo** como el principal motivo de desplazamiento de las personas, con un 41,8% y un 37,6% en 2004 y 2014 respectivamente. Este motivo **junto a los estudios** implican **necesidades que se han de satisfacer obligatoriamente**, ya sea mediante el uso de transporte público, privado o desplazamiento a pie. Por otro lado destaca el aumento del peso relativo de la movilidad no obligada, sobre todo en relación al acompañamiento o los deportes. Escapa de nuestro estudio un análisis en profundidad de los motivos, si bien, puede deberse a factores como la tasa de paro, el índice de abandono escolar o las propias tarifas, entre otros.

Gráfico 1.1- Evolución de la demanda de transporte público (1974 – 2012)



Fuente: CRTM, Informe: *Madrid, referente mundial*, 2013.

El gráfico anterior muestra la evolución de la demanda de transporte público en el periodo 1974-2012. Más allá de las cifras, gráficamente se observan tres periodos con tendencias diferentes en la evolución de la demanda. El **primero** se enmarca entre **1974-1986**, hablando de un **periodo de transición** con importantes cambios. Entre los que destaca la aprobación de la Constitución en 1978 y su distribución de competencias

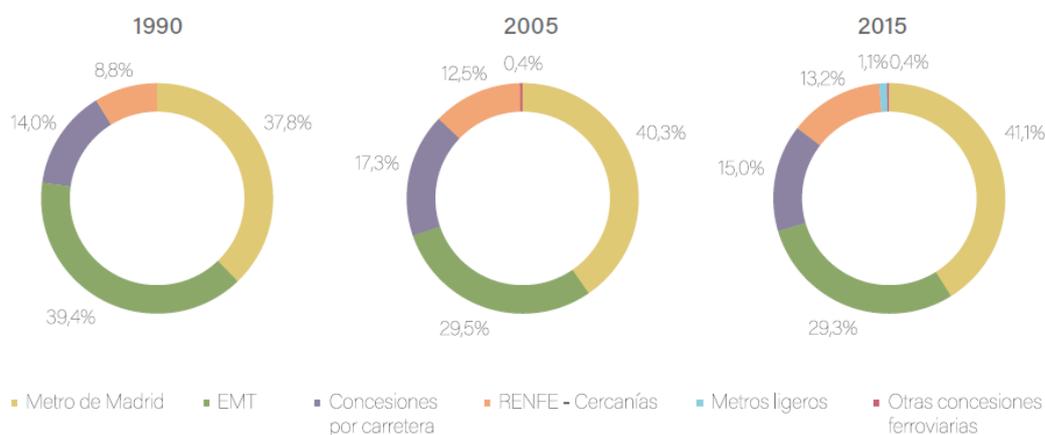
El transporte público madrileño. Una necesidad perenne, el movimiento, y diferentes formas de recorrer el camino

en materia de transporte. O la intervención estatal de la *Compañía Metropolitano de Madrid* conforme al Decreto Ley de 7 de junio de 1978 ante la falta de tesorería de la Compañía y la posibilidad de entrar en suspensión de pagos. Este hecho afianza el protagonismo de las AAPP en la gestión y explotación del transporte urbano madrileño. Recordando la municipalización del servicio de autobuses urbanos en 1947, con la creación de la EMT. Sin embargo, y a pesar de hitos como los 100 km de red de metro alcanzados en este periodo, no existe una estrategia común de coordinación capaz de ofrecer un servicio de transporte atractivo. **El resultado** es una disminución del número de viajeros, que prefieren el uso del transporte privado como opción preferente en sus desplazamientos.

La **segunda etapa** abarca un horizonte temporal amplio (**1986 a 2008**), caracterizado por el crecimiento exponencial de la demanda de transporte público. Pasando de 950,5 millones de viajeros anuales en 1986 a 1.630,6 en torno a 2007. Cifras que evidencian importantes cambios en la oferta del servicio, como la creación del **Consortio Regional de Transportes de Madrid (CRTM)**, mediante *Ley 5/1985* de 16 de mayo. En la cual se define el Consorcio, como “entidad con personalidad jurídica y patrimonio propios, mediante la que se articula la cooperación y participación de la Comunidad de Madrid y de los Ayuntamientos en la gestión conjunta del servicio de transporte público regular de viajeros”-art. 1.1-. Asimismo la explotación del servicio puede realizarse tanto por empresas públicas como privadas.

El término **consorcio** se inspira en la idea de cooperación, sirviendo de instrumento de coordinación entre instituciones y los propios operadores. Para alcanzar la eficacia y eficiencia en sus actuaciones ha sido dotado de importantes **competencias** que se resumen en dos: **autonomía en la toma de decisiones** y **recursos económicos propios**. Así el Consorcio es el responsable de la planificación de las infraestructuras e inversiones en transporte público; planificación y coordinación de los servicios ofertados; elaboración de un marco tarifario común; tramitación y resolución de concesiones..., entre otras -art. 2.2 Ley 5/1985-. En estos treinta años de vida, el Consorcio ha impulsado notablemente la red de transporte público con sucesivas inversiones. La red de metro “por su elevada capacidad, se configura como el modo de transporte troncal en la ciudad, complementada con la red de autobuses urbanos” (CRTM, 2013: 22).

Gráfico 1.2- Evolución de la demanda total por operadores (1990-2005-2015)



Fuente: CRTM, Informe anual del Consorcio de 2015, p.57

Capítulo 1

El gráfico anterior pone de manifiesto que el metro no siempre ha sido el medio de transporte más utilizado. En 1990 los autobuses urbanos de la EMT transportaban al 39,4% de los viajeros frente al 37,8% del metro. Sin embargo en 2005 se invierte la situación, la EMT desciende drásticamente hasta el 29,5% de los viajeros y el metro sube al 40,3%. El *Plan de ampliación de Metro 1995-1999* y su sucesor, el *Plan de 1999-2003*, ampliaron la red en 56,3 kilómetros y 54,6 respectivamente. Alcanzando en menos de diez años la longitud de red lograda en los setenta años anteriores. Destaca la construcción del metro-sur, conectando la red de metro con los grandes municipios del sur de la Comunidad como Alcorcón o Getafe. Estos hitos fueron posibles gracias a inversiones superiores a los 1.600 millones de euros y 2.700 en cada uno de los planes. A los que se sumó la construcción del metro ligero en el Plan 2003-2007.

En cuanto a la **financiación** de tales inversiones, uno de los aspectos reprochables al **Consortio** es la elevada dependencia de fondos públicos para su mantenimiento. En cuanto al **origen de los fondos**, según datos del Consorcio en 2015, el 46,95% de los ingresos procedía de las tarifas pagadas por los usuarios. La financiación del restante 53,05% fue aportada por diversas AAPP. Destacando la Comunidad de Madrid (40,62%), muy por encima del Estado (6,24%) y el Ayuntamiento (5,24%). Simplificando, por cada viaje se recauda en promedio 0,74€ mientras que el coste efectivo es de 1,54€. Lo que implica una subvención media de 0,80€ por viaje realizado. Por otro lado, los **fondos van destinados** en un 36,93% a cubrir las necesidades del Metro de Madrid, S.A; seguido de la EMT (21,83%); autobuses interurbanos (21,80%) y Renfe viajeros (7,65%) (CRTM, 2015: 14).

Conectando con la **tercera etapa** señalada en el gráfico 1.1, **desde 2008 a 2012 la demanda de transporte público cayó un 12,36%** desde los 1.630,6 millones de viajeros a los 1.429. Debido en parte a la crisis económica que afecta tanto a la ya citada movilidad obligada como a la no obligada. Es obvio que si no trabajas no tienes que desplazarte diariamente al centro de trabajo, pero también es evidente que sin ingresos reduces el gasto en ocio, disminuyendo así la movilidad no obligada y la demanda de transporte público en general. La crisis económica reduce los ingresos por tarifas, aumentando la disposición de fondos públicos. Sin embargo hay que reconocer el **papel del CRTM en los últimos 30 años, ofreciendo a los madrileños infinitas posibilidades de movilidad con tarifas asequibles**. La puesta en marcha del abono transporte en 1987 permite a los ciudadanos realizar los viajes que deseen a un precio fijo mensual, reduciendo considerablemente el precio unitario del viaje. En los últimos años destaca el abono joven con una tarifa plana de 20 euros mensuales. Este sistema tarifario ha hecho que el 72,2% de los viajes se realicen con Abono Transporte.

Una vez analizada la evolución de los transportes públicos madrileños, el segundo capítulo lo dedicaremos al medio que da sentido a este trabajo, el auto-taxi de Madrid. Resultando útil el marco de comparación y contextualización que ofrece el presente capítulo. Al poder explicar el funcionamiento del taxi en una determinada etapa histórica, atendiendo al comportamiento de los otros medios de transporte urbano de la época. O en el plano normativo, conocer si la Administración con competencia para regular el auto-taxi difiere o no respecto a otros medios de transporte urbano.

CAPÍTULO 2

EL SECTOR DEL AUTO-TAXI DE MADRID. UN RECORRIDO POR SU EVOLUCIÓN Y MARCO NORMATIVO VIGENTE.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

2.1 El servicio de auto-taxi, símbolo histórico de los transportes madrileños

La RAE define la palabra *taxi* como “automóvil de alquiler con conductor, generalmente provisto de taxímetro”. Salvando la invención del automóvil, el servicio recuerda en esencia al prestado por las *sillas de mano* y *literas* en Madrid a finales del s.XVI. O los conocidos *simones* surgidos a mediados del XVIII. Donde se ofrece un servicio de alquiler con conductor para recorrer las calles de la capital. Sin embargo no fue hasta 1898 cuando el Conde de Peñalver, alcalde de Madrid, condujo el primer automóvil por la ciudad. A partir de esa fecha se hubieron de esperar once años más – hasta 1909-, para ver circular el primer auto-taxi¹³. A continuación distinguiremos por etapas la evolución del sector en su más de un siglo de vida.

2.1.1 Inicios y despegue del sector (1909-1931)

*“Mañana es el día señalado para que el pueblo soberano, mediante un precio relativamente soportable, pueda comenzar a darse el gustazo de hacer sus pequeños records en automóvil, ora por las calles empedradas de la villa y corte, ya cabe los amenos alrededores del arroyo Abroñigal”*¹⁴.

Así recogió el diario *ABC* el 27 de marzo de 1909 la llegada del auto-taxi a Madrid. Una vez más la tecnología, esta vez el motor de explosión, marcó diferencias frente a su antecesor, los carruajes de tracción animal. Otro elemento a destacar es el taxímetro como instrumento válido para calcular el precio del servicio. La distancia recorrida y el número de viajeros fueron los criterios utilizados para fijar el precio. A modo de curiosidad, las tarifas que aplicaban los automóviles fueron muy superiores a los coches de tracción animal. Mientras éstos cobraban por un recorrido de 1.000 metros con un viajero 0,65 ptas., los flamantes autos cobraban por 600 metros 0,85 ptas. (Leralta, 1996: 90). Ello significa que por metro en servicio el auto cobra un precio un 217,95% superior al del coche de tracción animal. Un negocio a priori rentable, más aun si añadimos otro factor, la velocidad. Los nuevos vehículos alcanzan velocidades de hasta 20km/h, toda una hazaña en la época.

La regulación del auto-taxi fue tardía, el Reglamento para el *Servicio de los Carruajes de Plaza de Madrid* no llegó hasta 1918¹⁵. Siendo la primera norma en regular el sector, atribuía como competencia municipal “la situación de las paradas públicas y el número de carruajes de tracción animal o mecánica...” –art. 2-. O la necesaria solicitud de licencia al ayuntamiento para prestar servicio, licencia que se debe renovar trimestralmente a fin de revisar el cumplimiento de requisitos de explotación –art. 4 y 5-. Asimismo destaca el *Artículo adicional* del Reglamento, al exponer que “los automóviles de servicio público tengan o no taxímetro...” no aplicarán

¹³ Este apartado ha sido realizado gracias a la obra de Leralta (1996). El citado autor conoce de primera mano el transporte urbano de Madrid. Ha desarrollado cargos como la Dirección del Gabinete de Información de Tráfico del Ayuntamiento. Asimismo en el prólogo del libro citado recibe el reconocimiento de un antiguo alcalde de la Villa como José María Álvarez del Manzano.

¹⁴ Diario ABC, de 27 de marzo de 1909.

¹⁵ El Reglamento de 1918 citado puede consultarse en: <https://goo.gl/Quq9TG>

Capítulo 2

las tarifas de los carruajes de tracción animal previstas en los arts. 8 y 9 del Reglamento. Las tarifas de auto-taxi inicialmente resultaron elevadas en comparación a los salarios de la época. Unido a otros aspectos como la *Huelga de 1918*, retrasaron el auge del sector hasta los años 20.

Los *felices años 20* fueron una década de expansión económica, demográfica y cultural para la ciudad. Con una notable mejora de la oferta de transporte público con la llegada del metro (1919) y el desarrollo del tranvía. El auto-taxi también se contagió de esa *felicidad*, si bien, compitió con medios sustitutivos y próximos como los tradicionales coches de plaza, las moto-taxis o los auto-triciclos. Tal variedad de medios estimuló a la Administración, en particular al Ayuntamiento, aprobando numerosa normativa al respecto. Ejemplo de ello fue el *Reglamento para la Administración e Inspección del servicio de Tracción urbana* de 1920¹⁶. Dicha norma dedica un epígrafe en el Capítulo II a los *automóviles de plaza* –auto-taxis-, si bien, la norma no se aplica exclusivamente a los auto-taxis. El art. 85 en relación a los puntos de parada: “deberán ajustarse a las disposiciones dictadas para los carruajes de tracción de sangre”. Asimismo, “por lo que respecta a velocidad, escape de humos, bocinas” se rige por lo dispuesto para los automóviles de uso particular”.

Otro aspecto a destacar del citado Reglamento es la limitación del número de medios de alquiler con conductor en circulación. El art. 56 establece en 800 el número de coches de tracción de sangre; 200 el de automóviles; 100 el de motocicletas con sidecar... Cabe señalar la relación de 1 auto-taxi por cada 4 carruajes. No obstante esta situación cambia y el ayuntamiento en un intento de modernizar la ciudad llega a dos Acuerdos en 1921 y 1922 con las dos Agrupaciones más representativas del sector del taxi de plaza¹⁷. Donde se compromete al reparto equitativo de licencias entre los empresarios de ambas asociaciones. Por su parte éstas pactan la sustitución de coches de tracción animal por modernos automóviles. Tendencia que a lo largo de la década se afianza. En 1926 están censados en la capital 2.250 automóviles de SP y en 1931 alcanzan los 3.219 (Leralta, 1996: 116). Otro pilar es la mayor seguridad jurídica del sector tras la aprobación de diversa normativa. Como el Reglamento para la matrícula de conductores de automóviles de Servicio Público (1924) o las Bases en la concesión de licencias y las tarifas máximas y mínimas (1925). Tal sistema tarifario, al crear una horquilla de precios, generó competencia entre las compañías existentes y una disminución del precio de servicio. A modo de curiosidad en Madrid se circuló hasta 1924 por el lado izquierdo de la calzada en vías municipales y por el derecho en vías provinciales o estatales. Finalmente el incremento del tráfico y los accidentes unificaron el sentido por el lado derecho de la vía.

2.1.2. La II República y el estallido de la Guerra Civil española (1931-1939)

El 14 de abril de 1931 se proclamó la Segunda República en España, poniendo fin a la monarquía de Alfonso XIII. En Madrid tomó posesión como Alcalde el abogado republicano Pedro Rico López, extendiendo su mandato entre 1931-1934 y más tarde entre febrero y noviembre de 1936. Sus años en el cargo se recuerdan polémicos en el

¹⁶ Disponible en el Boletín del Ayuntamiento de Madrid, de 3 de enero de 1921(núm.1253). En: http://www.memoriademadrid.es/buscador.php?accion=VerFicha&id=253426&pagina=&tipodoc=docs_hijos&dia_inicio=01&mes_inicio=01&anio_inicio=1897&dia_final=13&mes_final=04&anio_final=1931

¹⁷ Nos referimos a la Asociación Gremial de Coches de Plaza –mayoritaria entre los empresarios-, y la Sociedad Unión Industrial de Carruajes de Plaza. (Leralta, 1996, 103 a 106)

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

sector del taxi tras sus intentos en 1932 y 1936 de municipalizar el servicio. Esta polémica comienza cuando en el debate sobre las bases del *Acuerdo para la reglamentación del servicio de automóviles taxímetros*, de 15 de febrero de 1932, se plantea una enmienda. La cual expone: “El ayuntamiento de Madrid acuerda la municipalización del servicio de automóviles taxis a partir del 1 de enero de 1933”. Finalmente tal enmienda fue rechazada por 27 votos en contra y sólo 3 a favor. No obstante el acuerdo definitivo recogido en el Bando de 17 de marzo de 1932, reguló aspectos importantes para el futuro del sector. Así, las bases 1ª, 2ª y 3ª tratan el tema de las **licencias**. Congelando el ayuntamiento nuevas concesiones al entender que el número vigente era suficiente para atender la demanda. Asimismo las licencias fueron revisadas, debiéndose renovar anualmente. Pudiendo ser titulares de las mismas tanto personas físicas como jurídicas. En cuanto a su traspaso, éste quedó prohibido, salvo los casos de transmisión por herencia legítima.

Otros temas tratados en la norma son la contratación obligatoria de un seguro de responsabilidad civil por el titular; las tarifas, al hablar de una tarifa máxima de 0,60 pesetas por bajar bandera y salto de 0,10 por cada 166 metros recorridos. Aprobadas por el ayuntamiento y marcadas en los coches por los aparatos taxímetro; También señalar la base 10ª relativa a la conocida “Revista”, como una inspección técnica semestral del automóvil ante la Dirección de Tráfico. O de interés para los conductores, como el uniforme, la prohibición de aceptar propinas, o el descanso semanal obligatorio¹⁸.

El segundo intento de municipalizar el sector se produce en 1936. Cuando el Concejal delegado de Circulación propone al ayuntamiento modificar la Base 3ª del Acuerdo alcanzado el 15 de febrero de 1932. El ayuntamiento, a través de la Comisión de Policía urbana valora positivamente la propuesta y encarga un Plan de actuación para reducir el número de licencias de 3.219 a 2.000. Finalmente el 2 de abril de 1936 la Comisión emitió un dictamen entendiendo que “esa limitación no podrá llevarse a la práctica sin una concentración previa de la industria”. Para acto seguido aportar como solución “la municipalización de los servicios de auto taxímetros”, a través de una Empresa Mixta –como la creada en 1933-. El ayuntamiento acordó aprobar este dictamen aunque el posterior inicio de la Guerra Civil impidió su puesta en marcha.

Los auto patronos e industriales mostraron su oposición a las políticas municipales en este periodo. El presidente de la *Confederación Industria del Taxi* en 1936, Ramón Masip, escribía en un Boletín de *El Taxi de Madrid*: “El ayuntamiento de Madrid intenta expropiar (disimulándolo por medio de un proyecto de Municipalización) a los taxistas madrileños de sus modestas industrias” (Leralta, 1996: 118). En este sentido el Presidente de la *Sociedad Madrileña de Propietarios de Automóviles de Alquiler*, Lucas Petisco, critica la reducción de licencias de 3.219 a 2.000. Mas aún cuando desde la Sociedad no había sido solicitado.

¹⁸ La información sobre los intentos de municipalización del sector se ha obtenido buceando en el contenido publicado en el Boletín Oficial del Ayuntamiento de Madrid (BOAM). En orden cronológico han sido de utilidad los siguientes: núm. 1825, de 23.12.1931, p.120; núm. 1833, de 17.02.1932, p.121 a 123; núm. 1838, de 23.03.1932, p.226; núm. 2045, de 11.03.1936, p.145; núm. 2046, de 18.03.1936, p.166; núm. 2047, de 25.03.1936, p. 202 y 205; núm. 2049, de 8.04.1936, p.245. Todos ellos publicados en: <http://www.memoriademadrid.es/>

Capítulo 2

En esta época el sindicalismo y las asociaciones empresariales toman fuerza. Por la parte empresarial destacan dos agrupaciones: la *Sociedad Madrileña de Propietarios de Automóviles de Alquiler*; y la *Sociedad Española de Auto-Taxis*. A su vez los titulares de licencias se integran en la conocida *Federación Española del Transporte Mecánico*. Por la parte Obrera encontramos el *Sindicato Único de Transporte*, vinculado a la CNT. Y la *Sociedad de Obreros del Transporte Mecánico de Madrid*. Cabe destacar el Acuerdo alcanzado por todas las partes con fecha 15 de abril de 1936, donde se firman las bases laborales que regulan la relación entre patronos y asalariados¹⁹. Conforme al Acuerdo, el sueldo del obrero se pacta en 8 pesetas más el 15% de la recaudación diaria, con una jornada diaria de 8 horas y 48 semanales. Sorprende como las Organizaciones Patronales –base 3ª-, se comprometen a que los conductores pertenezcan a uno de los dos sindicatos. O como en caso de vacante se deberá solicitar personal para desempeñar el puesto a los sindicatos que dispondrán de una Bolsa de Trabajo. Al parecer ambas partes mostraron su disconformidad con algunos puntos del Acuerdo. Los obreros se quejaban de cobrar el mismo salario recogido en normas de 1931 y 1932, manteniendo la prohibición de recibir propinas. Por la parte empresarial la queja es el límite de 8 horas diarias, en comparación con las más de 12 horas que se viene acostumbrando trabajar en el sector. Viendo a los sindicatos como un ente perjudicial en su relación con el trabajador.

La situación económica del sector durante la II República fue negativa²⁰. Resultando de gran valor la aparición de las primeras **Mutuas taxistas**. La primera se crea en febrero de 1932, hablamos de la *Mutua Madrileña del Taxis* (MMT). Su aparición surge de la ya citada *Sociedad Madrileña de Propietarios de Automóviles de Alquiler*. Por su parte la *Sociedad Española de Auto-Taxis* creó en 1933 la segunda mutua de taxistas, la *Mutua de Automóviles de Alquiler de Madrid* conocida en la actualidad como *Pelayo Mutua de Seguros*. A modo de curiosidad señalar que tras la victoria de los auto patronos en las elecciones de la junta directiva de la MMT –1934-, los industriales abandonaron la entidad. Incorporándose en la futura Mutua Pelayo.

La utilidad que aportan ambas mutuas al sector es alta, ofreciendo a los taxistas pólizas de 300 pesetas anuales frente a las 600 que exigían otras compañías. Contribuyendo así a reducir costes de explotación. La filosofía de la MMT era “crear un clima de unión entre la clase taxista que tendría como punto culminante la formación de una cooperativa” (Leralta, 1996: 123). Al parecer es en estas fechas cuando se empieza a demandar desde la *Sociedad Madrileña de Propietarios de Automóviles de Alquiler* la creación de una Cooperativa para el sector. En uno de los artículos de la Revista de dicha Sociedad, firmado por Rafael Peraile, se expone que una cooperativa debe atender 4 áreas: almacén de suministros; garaje, donde puedan repostar los automóviles; mutua –ya existente la MMT-; y talleres. Pilares sobre los que se apoya la primera Cooperativa del taxi creada en 1947, la Sociedad Cooperativa Madrileña de Servicios de Auto-Taxi. Entidad objeto de nuestro trabajo, sobre la que profundizaremos más adelante.

Precisamente, el proyecto de creación de la Cooperativa se retrasó a causa del inicio de la Guerra Civil en julio de 1936. El sector quedó paralizado, al ser incautados por el bando Republicano los más de 3.200 taxis que circulaban por la ciudad. Utilizados en esta época para el traslado de tropas al frente; de coches oficiales; y como

¹⁹ El Acuerdo ha sido transcrito íntegramente en Leralta, 1996, 135.

²⁰ De acuerdo a los márgenes de beneficios, conforme a la relación de ingresos y gastos, presentados en Leralta, 1996, p.126 a 128.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

medio de evacuación de personas cuando el Gobierno se traslada a Valencia en 1937. Estos hechos dejan en una situación comprometida a los conductores y auto-patronos que pierden su herramienta de trabajo. Durante la guerra corren malos tiempos para el transporte en superficie: autobuses, tranvías, taxis... Concentrando el volumen de viajes en un medio subterráneo como el metro.

2.1.3. Los años del franquismo, el sector bajo un régimen autoritario (1939-1975)

2.1.3.1. La década de los 40, de nuevo en la casilla de salida.

En 1939 el auto-taxi madrileño nace por segunda vez, al reanudar sus servicios tras el parón de la Guerra Civil. El 28 de noviembre de 1939 se publicó en el BOE una Orden del Ministerio del Ejército referente a la devolución de coches requisados por el Ejército. Sin embargo, la mayoría de taxistas madrileños no consiguen recuperar sus coches, y si lo hacen, precisan de reparación. A nivel internacional la II Guerra Mundial (1939-1945) frena el comercio exterior e impide la importación de vehículos. Son años difíciles donde la escasez de recursos condiciona el día a día del sector. Así, el 11 de julio de 1940 la Comisaría de Carburantes Líquidos estableció cupos mensuales de gasolina para los auto taxis. De 300 litros para coches de hasta 11 CV y 450 para los que superen dicha potencia. Cantidad que resultó insuficiente, transfiriendo parte de la demanda a los conocidos mercados de *estraperlo*. Otros taxistas optaron por el gasógeno, combustible a base de carbón, como alternativa. En entrevista al primer taxista en utilizar gasógeno, Ramón Alquezar Puyal, habla de tiempos difíciles para el sector reflejados en la demanda de nuevas licencias: “De vender no se hablaba porque nadie compraba”. En torno a 1946 el número de licencias era de 3.084, cifra similar al inicio de la Guerra Civil (Leralta, 1996: 152 a 157).

El 30 de junio de 1947 es una fecha recordada en el gremio. Se constituyó la actual Sociedad Cooperativa Madrileña de Servicios de Auto-Taxi (SCAT). Sus inicios están ligados a la Mutua Madrileña del Taxi. Fue ésta quien cedió a la Cooperativa el primer local para comenzar su actividad. Su objetivo inicial fue organizar y unir a la clase taxista. Pronto logró el respaldo del sector con actuaciones como el concierto con el ayuntamiento del pago del impuesto de lujo. De forma que la Cooperativa canalizaba el pago de los socios, evitándoles esperas en la ventanilla de la Administración. O las gestiones realizadas ante la Dirección General de Obras Públicas para que las tarjetas de carretera (VT) que permitían desplazamientos interurbanos, pasasen a manos de los socios previo depósito de una fianza. Se puede afirmar que la Cooperativa llegó en un momento oportuno y delicado para el sector.

2.1.3.2. Años 50 y 60, recuperación del sector. Los taxis circulan más “alegres”.

“Reducción de gastos o aumento de tarifas”, es el lema que se popularizó en la industria a comienzos de los 50.

Tabla 2.3- Evolución de precios de los principales elementos de coste del taxi (1936-1952)

	Precio coste 1936	Precio coste 1952	Elevación
Litro de Gasolina	0,76 ptas.	5 ptas.	558%
Idem. de Aceite	1,80 ptas.	12 ptas.	556%
Ruedas 160x40, con cámara	90 ptas.	1.000 ptas.	1.011%

Capítulo 2

Precio de un coche	12.000 ptas.	141.500 ptas.	1.079%
Ídem. de vestirlo	400 ptas.	3.000 ptas.	650%
Ídem. de pintarlo	400 ptas.	3.000 ptas.	650%
Una batería	85 ptas.	825 ptas.	870%
Reparar un motor	500 ptas.	4.500 ptas.	800%
Sueldo de un conductor	8 ptas.	20,25 ptas.	153%

Fuente: Estudio realizado por la Cooperativa en 1952. En Leralta, 1996, 166.

La tabla anterior muestra como en promedio los costes del sector se habían disparado un 704% desde 1936. Respecto al combustible, el precio del litro de gasolina siguió su particular escalada en la década de los 50. Pasando de 5 ptas. a 7 y a 10 en 1952, 1958 y 1959 respectivamente. Este último año la compañía estatal Campsa se comprometió a abonar 1.000 ptas. mensuales a cada coche con aparato taxímetro para compensar la subida de precios. También se notó la inflación a la hora de adquirir un coche nuevo. El aislamiento sufrido en la primera etapa del franquismo llega hasta 1951. Año en que el Ayuntamiento canaliza la importación de algunas unidades de la marca Austin. A las que siguieron modelos de marcas francesas como Peugeot, Citroën o Renault. Sin embargo el número de importaciones es insuficiente y, ante la antigüedad de los coches, el Ayuntamiento en 1956 concede a los titulares de licencias un plazo de 6 meses para renovar sus vehículos.

Es entonces cuando representantes del conocido *grupo único* del sindicato vertical se reúnen con el Ministerio de Comercio en busca de una solución. Finalmente se acordó con la compañía SEAT la entrega mensual de lotes de unos 200 coches. Dicho acuerdo posibilitó la renovación del parque móvil de taxis madrileños, sustituyendo unos 850 coches en 1956 y 844 más en 1957. Los nuevos SEAT circulaban con *alegría* por las calles de Madrid. Eran más veloces y fiables que sus antecesores. Además se suministraban sus repuestos al taller de la Cooperativa, reduciendo el tiempo de las reparaciones y aumentando en consecuencia la productividad del sector.

La renovación del parque móvil entre los taxistas influyó en la concesión de nuevas licencias por el Ayuntamiento. En 1951 la ciudad tenía 3.748 licencias, cifra que no paró de crecer entre 1954, 1955 y 1956 con la concesión de 500 nuevas licencias cada ejercicio. En diciembre de 1955 un artículo publicado en el periódico *Arriba*, bajo el título: “El Taxi 4501” recogía el descontento del sector. Los taxistas a través de la Cooperativa manifestaron que de las 4.500 licencias municipales “más de un millar son vehículos anacrónicos”. Sugiriendo que la renovación de los coches cubriría las necesidades de servicio de los ciudadanos sin necesidad de otorgar nuevas licencias. Otro de los argumentos aportados fue la reducción del volumen de trabajo futuro con la expansión de los otros medios de transporte público como el autobús o el metro. Así como la comparativa del número de licencias con otras ciudades europeas como París, Roma o Barcelona. Estas reclamaciones fueron escuchadas en parte por el Ayuntamiento, al suspender en 1957 la concesión de un paquete de 925 nuevas licencias. Sin embargo la tendencia se mantuvo y los años siguientes se otorgaron nuevas licencias.

En paralelo a la concesión de licencias surge un debate que ha llegado a nuestros días, la transmisión de las mismas. Según decreto municipal de junio de 1956, las licencias municipales de taxi posteriores a mayo de 1955 no serían transferibles. Mientras las anteriores podrán serlo un máximo de 3 veces. Se trata de una

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

incongruencia que pronto encontró *atajos legales* para su transmisión a base de contratos privados. El *Reglamento Nacional de los Servicios Urbanos de Transportes en Automóviles Ligeros* de 1964 es claro en su art. 18.1: “Las licencias serán intransmisibles, excepto en los casos de fallecimiento del titular”. También interesante ver como el Reglamento agrupa los servicios de auto-taxi dentro de los servicios urbanos de transportes en automóviles ligeros. Entre los que además de éste se encuentran los *auto-turismo*; *los coches de servicios especiales y de abono*; y los *vehículos sin conductor*. De todos ellos el auto-taxi es el único con contador taxímetro.

El taxímetro aplica las tarifas, las cuales, eran y son fijadas conforme al criterio que establezca el Ayuntamiento –art. 27-. En este sentido, las tarifas se congelaron entre 1948 y 1953. Posteriormente suben puntualmente en 1957 y 1959. Al tratarse de un medio de transporte público, al igual que los autobuses y el metro, el Ayuntamiento pretendió fijar *tarifas económicas*. Es decir con precios sostenidos en beneficio de los viajeros. Otros hitos de esta etapa fueron la aparición de los micro-taxis en 1964, otorgándose 1.400 licencias. Se trataban de taxis con capacidad para un único pasajero que ofrecían servicios más baratos. Sin embargo, la escasa diferencia de precios con el auto-taxi unido a la similitud de gastos provocaron su desaparición en mayo de 1974. También en los 60 el Ayuntamiento permitió ocupar la 4º plaza del vehículo, anteriormente se ubicaba el taxímetro; O el *motín de las gorras* en julio de 1966, cuando los taxistas en protesta contra el uso obligatorio de la gorra como parte del uniforme deciden arrojar dicha prenda a la Cibeles.

2.1.3.3. Años 70, periodo de transición en España y en el propio auto-taxi.

La *transición española* comprende el periodo histórico desde el final de la dictadura franquista en 1975 hasta los comienzos del actual Sistema democrático en 1978. A nivel sindical durante el franquismo existió un único sindicato, el conocido *Sindicato Vertical*. El cual, obligaba por ley a trabajadores y empresarios a estar afiliados al mismo. Sin embargo, su disolución en 1977 permitió la aparición de nuevas agrupaciones. Cabe recordar que el sector del auto-taxi en Madrid está formado desde su reanudación tras la Guerra Civil, a la actualidad, mayoritariamente por autónomos. Los cuales, están agrupados en asociaciones empresariales y no en sindicatos –que por definición son de trabajadores-. Así, el 26 de enero de 1977 se creó la *Federación Profesional del Taxi de Madrid* (FPTM). En sus Estatutos se define como “una Asociación abierta a todos los titulares de licencia, democrática, independiente de vinculaciones políticas y de cualquier órgano de la Administración Pública” –art. 2-. También destaca la *Asociación Gremial de Auto Taxi de Madrid*, constituida el 27 de julio de 1979. Por su parte en el bando obrero, se estima que en los 70 trabajaban entre 1.500 y 3.000 asalariados. Representados principalmente por los sindicatos USO, CCOO y UGT.

Otra entidad de referencia en el sector es la *Cooperativa Radio Teléfono Taxi*, fundada en 1974. Encargada de ofrecer sus servicios como emisora de taxi, acercando el taxi a la ubicación deseada por el cliente para iniciar el viaje. En los años 80 y 90 aportó innovaciones al sector como el pago mediante tarjetas de crédito (1982); publicidad interior; o información a las emisoras de radio sobre el estado de las carreteras. Actualmente es una de las emisoras con mayor flota de vehículos en la capital.

Capítulo 2

El nacimiento de nuevas entidades (cooperativas, asociaciones empresariales...) no se debió sólo al cambio de régimen político. También influyó el crecimiento de la oferta de auto-taxis producida en este periodo. La primera ampliación llegó en marzo de 1972, acordando el ayuntamiento la concesión de 400 nuevas licencias. Aunque la gran ampliación se produjo a raíz de la Orden de 17 de mayo de 1974 sobre *Transmisión excepcional de licencias de automóviles y otorgamiento de las mismas a conductores asalariados*. Dicha norma permitía a los asalariados que llevasen 5 años desempeñando la profesión solicitar al Ayuntamiento la concesión de una licencia de auto-taxi. El otro asunto dispuesto es la posibilidad de transmitir la licencia a un tercero, siempre que dicha licencia tuviera una antigüedad superior a 5 años. Respecto a las nuevas concesiones, a pesar de la oposición de los titulares, el 21 de marzo de 1975 el consistorio aprueba el calendario de reparto de las nuevas licencias. Otorgándose a un ritmo mensual de 200 licencias, priorizando los conductores con más años de experiencia. Finalmente la ampliación se completa antes de mayo de 1978 –fecha límite-, con un balance de 4.600 licencias nuevas circulando por las calles de Madrid. Desde el ayuntamiento se justificó la medida en el incremento de demanda de transporte generada por el crecimiento de la ciudad. Sin embargo la creación del CRTM y la ampliación de las líneas de metro y autobús a la periferia en los 90, hizo que la demanda de taxis en las décadas siguientes no fuera la esperada.

2.1.4 Desde la creación del Área de Prestación Conjunta (APC) a la actualidad. Un taxi para todos.

En los últimos 40 años el auto-taxi de Madrid ha ido evolucionando sobre las bases establecidas en etapas anteriores. Si bien, en esencia los cimientos del sector continúan siendo los mismos. La oferta de taxis en circulación se ha mantenido prácticamente constante, al no otorgarse nuevas licencias por el Ayuntamiento.

Tabla 2.4. Evolución del número de licencias por cada 1.000 habitantes.

Año	Licencias	Población de Hecho (APC)	Licencias/ 1.000 hab.
1963	5.750	2.378.934	2,417
1965	9.000	2.558.583	3,518
1967	10.000	2.866.728	3,488
1974	15.000	3.386.440	4,429
1979	15.500	3.995.393	3,879
1995	15.505	4.009.709	3,867
2007	15.646	5.215.706	2,999
2017	15.723	5.293.763	2,970

Fuente: Adaptación a partir del Libro Blanco del Taxi (Ayto. de Madrid, 1996, 33)²¹

La tabla 2.4. muestra como la mayoría de licencias se concedieron en los años 60 y 70, incrementándose un 169,65% en el periodo 1963 a 1979. En cambio los 38 años siguientes -1979 a 2017-, el incremento ha sido tan sólo del 1,44%. Estas cifras unidas al aumento de población a hecho que el número de licencias por cada 1.000 habitantes baje hasta las 2,97. Valor que por sí sólo apunta una menor competencia en comparación a 1974 cuando -según vimos en la etapa anterior-, se concedieron de golpe 4.600 licencias. Asimismo el ratio real licencias/1.000 habitantes debe tener en

²¹ Los datos relativos a 2007 y 2017 se han obtenido del “Estudio del Servicio del Taxi” publicado por el Ayto. de Madrid, 2017.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

consideración dos variables adicionales: el régimen de descanso semanal y la demanda de servicio de los 15.734 turistas que visitan a diario la ciudad (Ayto. de Madrid, 2017: 19). Ambas variables tienden a minorar el ratio, reduciendo así la competencia en el sector.

Observada la evolución del número de licencias pasamos a analizar quienes son los titulares de las mismas. Pues bien, en la actualidad el 83,86% de los titulares tienen una única licencia; el 9,63% disponen de dos; el 5,71% de tres; y sólo el 0,80% restante de más de tres (Ayto. de Madrid, 2017: 10). La atomización de los titulares es una característica histórica del sector. A diferencia de ciudades como Barcelona donde también se regula el mercado mediante concesión de licencias, en Madrid la legislación limita el número máximo de licencias por titular impidiendo la creación de las conocidas *flotas*. De este modo la mayoría de profesionales del auto-taxi son autónomos (73%). Siendo el restante 27% asalariados, de un total de 20.691 conductores trabajando (Ayto. de Madrid, 2017: 10). Asimismo el predominio de la figura del autónomo otorga protagonismo al papel de las Asociaciones dentro del sector. Se hace necesaria la colaboración recíproca entre ellas y la Administración a fin de implantar políticas comunes que permitan mejorar la calidad del servicio. A continuación haremos un breve repaso de la evolución del sector en las últimas décadas.

La aprobación del Reglamento Nacional de los Servicios Urbanos e Interurbanos de Transportes en Automóviles Ligeros en 1979, significó “un cambio cualitativo en el desarrollo de las ordenanzas municipales” (Leralta, 1996: 206). Entre las novedades, la norma habla de *municipios con áreas de influencia recíproca*, cuando entre ellos “no exista distancia superior a 25 kilómetros” –art. 2-. Idea que se aproxima a lo que hoy conocemos por Área de Prestación Conjunta (APC). Otro aspecto innovador en relación a la seguridad fue que los ayuntamientos pudieran establecer “sistemas de comunicación con la Policía, en aquellos Municipios en que existan Cooperativas de Radio-Taxis” –art.6-. El citado Reglamento obligó a adaptar la Ordenanza municipal del servicio de auto-taxis. Así, por Acuerdo del Pleno del Ayuntamiento de 28 de diciembre de 1979 se aprobó la Ordenanza Reguladora del Servicio de Vehículos de Alquiler con Aparato Taxímetro. Siendo la norma principal que reguló el sector un amplio periodo de tiempo, aplicándose subsidiariamente el Reglamento Nacional de 1979. Entre los aspectos a destacar de la Ordenanza, está el espíritu de colaboración de la Administración con las Asociaciones representativas de empresarios y trabajadores; así como las de consumidores. En temas como la fijación de tarifas –art. 11-; horarios de servicio, régimen de descansos, vacaciones en periodo estival, establecimiento de paradas...-arts. 31 y 35-. Por su parte el Reglamento de 1979 al ser de ámbito nacional no encaja en el esquema constitucional –art.148.1.5-. Sin embargo, no fue hasta la aprobación del vigente Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en Automóviles de Turismo en 2005, cuando la Comunidad de Madrid asume competencias en su regulación.

2.1.4.1 Área Territorial de Prestación Conjunta (APC).

Es un espacio de dimensión supramunicipal que concentra y unifica la oferta de servicios de auto-taxi en el ámbito de la Comunidad de Madrid. Su comienzo se remonta a 1977, tras los **acuerdos bilaterales** alcanzados por el Ayuntamiento de

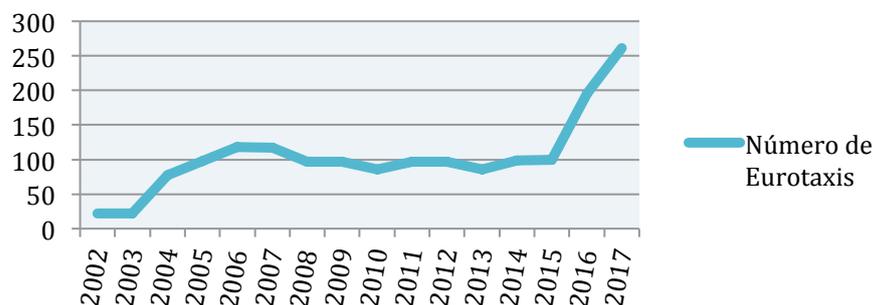
Madrid²². En la actualidad el APC madrileña está formada por 46 municipios, agrupando 15.723 licencias que suponen el 22,40% del total a nivel nacional. Resultando por número de licencias la más grande de España, por delante del Área Metropolitana de Barcelona con 10.523 licencias (Ayto. de Madrid, 2015: 16).

Los acuerdos bilaterales han supuesto: que las licencias de los municipios sean canjeadas por licencias del Ayto. de Madrid; que la regulación del servicio en el APC se rija por la Ordenanza Municipal vigente; y las competencias en materia de inspección y sanción se ejerzan desde el Ayuntamiento de Madrid. Asimismo los acuerdos bilaterales para el crecimiento del APC resultan una fórmula diferente a la utilizada en el transporte colectivo con la creación del Consorcio en 1986. La creación de un Organismo público en el que participen los municipios, asociaciones empresariales representativas y los propios clientes es una alternativa válida prevista en la legislación²³. De hecho en informes independientes solicitados por el ayuntamiento en diferentes fechas se ha recomendado apostar por esta vía (Ayto. de Madrid, 1996: 67); (Ayto. de Madrid, 2015, 102). Sin embargo, hoy por hoy ni la Comunidad de Madrid ni el Ayuntamiento han decidido impulsarla.

2.1.4.2. La llegada del Eurotaxi.

Madrid fue la primera ciudad española en incorporar el *eurotaxi* en 1992. También conocido como *taxi accesible* o *adaptado*, es un proyecto impulsado por la Fundación ONCE y el IMSERSO desde finales de los 80 al que se han adherido algunos ayuntamientos. Se trata de vehículos auto-taxi que han adoptado las medidas de accesibilidad oportunas para el transporte de personas con discapacidad o movilidad reducida. Existen argumentos para avalar este proyecto como el envejecimiento o el número de personas con discapacidad física en la ciudad de Madrid, que en 2014 ascendían a 108.716 -185.560 en la Comunidad- (Fundación ONCE, 2010); (Ayto. de Madrid, 2017). A ello hay que sumar el compromiso recogido en la legislación²⁴ al disponer: “Los ayuntamientos promoverán que al menos un 5 por ciento, o fracción, de las licencias de taxi correspondan a vehículos adaptados”. Concediendo para su ejecución un plazo de 10 años que finalizó el pasado diciembre de 2017.

Gráfico 2.3- Evolución del Eurotaxi en el Ayto. de Madrid.



Fuente: Plan Madrid Taxi accesible, Ayto. de Madrid (2017)

²² El área unificada inicial lo componen ocho municipios: Pozuelo de Alarcón; Leganés; Coslada; San Fernando de Henares; Móstoles; Alcorcón; Getafe y Madrid.

²³ Véase el art. 12.2 de la Ley 20/1998, de 27 de noviembre. Así como el art. 53.2 del Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en Automóviles de Turismo aprobado por el Decreto 74/2005.

²⁴ Nos referimos al Real Decreto 1544/2007, de 23 de noviembre. En concreto al artículo 8. Transporte en taxi adaptado.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

El gráfico 2.3 describe la evolución del número de euro taxis en la ciudad en la serie 2002-2017. Se observan tres etapas diferenciadas. La primera entre 2002 a 2006, existe un auge inicial pasando de 22 vehículos a 118. La segunda, 2006 a 2014, se percibe un estancamiento de la oferta. Sin embargo de 2014 a la actualidad despegan con fuerza el número de euro taxis alcanzando en 2017 los 261 vehículos.

Cabe señalar la dualidad de políticas utilizadas desde el Ayuntamiento para promocionar la adquisición de los citados vehículos. En las dos primeras etapas el Ayto. junto a la ONCE y el IMSERSO subvencionó la compra, con ayudas máximas en torno a los 18.000 € por vehículo. Destinando partidas cercanas a los 900.000€, 540.000€ y 522.000€ en 2003, 2008 y 2010 respectivamente. Sin embargo, a partir de 2014 cambia la estrategia incentivando la compra a través de un Régimen Especial de Eurotaxi (REE). Concediéndoles un régimen especial de descanso por el que pueden prestar servicio todos los días de la semana, a diferencia de las licencias normales que descansan obligatoriamente dos días. Estos incentivos son concedidos por un periodo máximo de 6 años, tiempo estimado suficiente para amortizar el sobre coste que supone su adquisición. En definitiva, los datos observados ponen de manifiesto el éxito de la nueva política de incentivos. Aunque los 261 euro taxis actuales aún están lejos del objetivo del 5% propuesto en la normativa (Ayto. de Madrid, 2017).

2.1.4.3. Síntesis de algunos temas de actualidad. Cifras del sector.

+ El auto-taxi, desde el punto de vista de la Prevención de Riesgos Laborales.

La profesión de conductor por sí misma plantea riesgos evidentes: lesiones cervicales, riesgo de accidente, somnolencia y fatiga... Si bien, el auto-taxi posee riesgos específicos. Por ejemplo, la circulación urbana multiplica el riesgo de accidente. Ello unido a la interacción con el viajero puede resultar una fuente de estrés para el conductor. El cual, especialmente en franjas horarias nocturnas tiene el riesgo de ser faltado al respeto por personas ebrias; que se vayan sin pagar; o en el peor de los casos ser atracado.

A fin de minimizar los riesgos se han tomado medidas conjuntas entre Asociaciones y Administración. Una de ellas es la homologación de mamparas de seguridad. Sirven de pantalla protectora que divide el habitáculo, separando al conductor de los viajeros. En cambio actualmente tan sólo el 7,16% de los auto-taxis disponen de ellas (Ayto. de Madrid, 2017: 26). Otra medida es el botón del pánico, conectado con la policía por GPS; o la instalación de cámaras de video vigilancia en algunos vehículos.

+ Respeto al medioambiente.

En los últimos años se ha venido incentivado por el Ayuntamiento de Madrid la adquisición de vehículos respetuosos con el medioambiente. Así, el Programa *Taxifree 2017* concedió una subvención por tramos de hasta 3.000€ a los propietarios que habían adquirido desde 2015 este tipo de vehículos. El primer tramo de 3.000€ iba destinado a vehículos con cero emisiones o aquellos euro taxis con etiqueta ECO no propulsados por diésel. El segundo tramo era para turismos ECO no propulsados por diésel, con una ayuda máxima de 1.200€.

La propia Ordenanza Reguladora del Taxi de 2012 fija un límite máximo de emisiones de 160g/Km de CO₂ –y los previstos en la Norma Euro 6-. Estableciendo que

Capítulo 2

a partir del 1 de enero de 2020 no podrán circular en Madrid auto-taxis que superen dichos límites. Actualmente el parque móvil, atendiendo al tipo de combustible:

Combustible	Diésel	Híbrido	GLP	Eléctrico	Gas Natural
Nº de vehículos	10.115	3.490	2.024	29	6
(%)	64,57%	22,28%	12,92%	0,19%	0,04%

Fuente: Ayto. de Madrid, 2017, 16

Los datos muestran que aún hay camino por recorrer. En la actualidad sólo las marcas Nissan y Tesla cuentan con modelos autorizados por el Ayto. 100% eléctricos²⁵. Si bien su implantación en el mercado es baja, teniendo mejor acogida modelos híbridos entre otros, el Toyota Prius.

✚ Mejora de la competitividad.

El desarrollo tecnológico en los últimos cinco-diez años está revolucionando el transporte discrecional de viajeros en turismos. Son ya varias las APP –MyTaxi, Pidetaxi, Hailo...-, que están logrando la aceptación de los taxistas y la confianza de los clientes para solicitar sus servicios. Estas aplicaciones tienen como objetivo básico conectar a los clientes que precisan un servicio de transporte con los conductores de auto-taxi. El valor añadido de las APP está entre otros: estimar con carácter previo el precio del trayecto; valorar la atención y profesionalidad del conductor, pudiendo solicitar de nuevo sus servicios; pago a través de la APP o con tarjeta de crédito; elegir el modelo de vehículo para realizar el trayecto, conocimiento de idiomas por el conductor...

Asimismo cabe valorar que la modernización del auto-taxi a través de las APP se ha visto acelerada a consecuencia de un incremento de la competencia en el sector. La llegada en la última década de aplicaciones como UBER o CABIFY modificaron el papel que hasta la fecha habían tenido las autorizaciones administrativas para el arrendamiento de vehículos turismo con conductor (VTC). En el periodo 2009 a 2015 se concedieron nuevas licencias VTC, generando huelgas en el sector del taxi que han llegado a la actualidad. Este asunto se encuentra aún sub júdice y lo analizaremos en la parte final del trabajo, considerando el futuro del sector.

✚ Cifras resumen del sector.

Tabla 2.5. Comparativa de medios de transporte urbano en la ciudad de Madrid

	Auto-taxi (2017)	EMT (2016)	Metro (2016)
Empleos directos	20.691	8.790	6.769
Coches * km (km/año)	856.707.729 53,70% (en VACÍO) 46,30% (OCUPADO)	88.487.345	180.002.000
Facturación anual (€)	779.975.802,99 €	486.418.000 €	964.770.000 €
Demanda anual (nº viajeros)	101.819.668	430.109.731	584.850.000
Ayudas Públicas	-----	En promedio según el CRTM el coste del viaje alcanzó en 2015 1,54€. De los cuales el 51,95% se sufragó gracias a subvenciones públicas.	

Fuente. Elaboración propia a partir de los informes consultados-(EMT, 2016); (METRO, 2016); (Ayto. de Madrid, 2017); (CRTM, 2015)-.

²⁵ Los modelos de coche para prestar servicio de auto-taxi han de ser homologados por el Ayto. Véase la relación de modelos vigente: <https://goo.gl/QZRZZS>

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

La tabla anterior pretende a modo de resumen dar una visión actual de la importancia del taxi en el conjunto de los transportes urbanos. Destaca la cifra de empleados del sector -20.691-, ocupando a más personas que la EMT y Metro juntos. Otro aspecto importante es el número de kilómetros que realiza anualmente el auto-taxi. A modo de curiosidad según datos de 1996 siendo el número de auto-taxis el 1% del parque móvil de la ciudad, representaba el 20% de la circulación (Ayto. de Madrid, 1996: 47). Hecho que muestra la importancia del auto-taxi en la planificación del tráfico urbano. Otro aspecto donde destaca es el volumen de facturación, si bien, en comparación con la demanda de viajeros se hace evidente que el precio medio del servicio es superior al del autobús o metro. Por último el taxi no recibe prácticamente subvenciones, aunque desde el sector se han escuchado voces planteando esta alternativa.

2.2. Marco normativo vigente aplicable al auto-taxi de Madrid

Taxi y ciudad forman un binomio indisoluble. Ciudades como París, Londres o Nueva York son reconocidas internacionalmente al ver una imagen de sus taxis. Tal vínculo con la ciudad implica que la Administración local deba asumir competencias en su regulación. Si bien, en función del país a analizar se observan diferencias. En Francia –a excepción de París-, existe una legislación a nivel nacional uniforme que regula la actividad en todas las ciudades. Por el contrario en los países anglosajones, como EEUU o Gran Bretaña, la regulación compete principalmente a las autoridades locales.²⁶

La evolución del sector en el caso de España y en concreto de Madrid –apartado 2.1-, refleja periodos donde la legislación local fue protagonista como en los inicios del sector. A otros como la dictadura franquista donde la regulación estatal tomó relevancia. En la actualidad existe una mezcla de ambas. Por un lado la descentralización y el reparto de competencias que propone la CE hace que hablemos de una competencia autonómica y local en el sector del taxi. Pero a su vez, no hemos de olvidar el peso de una norma como el Reglamento Nacional de servicios urbanos e interurbanos de transportes en automóviles ligeros de 1979. Que aunque “pueda parecer” obsoleta se aplicó como norma principal al auto-taxi hasta la aprobación por parte de la Comunidad de Madrid del Reglamento vigente de 2005. Asimismo el reglamento de 1979 fijó las bases para el desarrollo de la posterior Ordenanza Municipal de 1980²⁷. La cual, se ha mantenido en vigor hasta la aprobación de la Ordenanza actual de 2012. De acuerdo a lo anterior cabe afirmar que la regulación estatal de 1979 sembró las raíces de la regulación local y autonómica vigente en la actualidad. Y que pasamos a citar a continuación:

²⁶ En la elaboración de este apartado se ha tenido en cuenta la aportación del profesor Tarrés Vives, Marc (2010). Al hacer una revisión prolija de las materias más importantes para el legislador a la hora de regular el taxi. Asimismo trata temas de actualidad como la liberalización del taxi, aportando argumentos económicos y de derecho.

²⁷ El Reglamento Nacional de 1979 en su art. 1 expone: “sin contradecir las normas de este Reglamento, las Entidades Locales podrán aprobar la Ordenanza reguladora de este servicio público...”. Respecto a la Ordenanza comentada nos referimos a la Ordenanza Reguladora del Servicio de Vehículos de Alquiler con Aparato Taxímetro de 27 de junio de 1980. BOAM núm. 4356, de 24 de julio.

Capítulo 2

- ✚ Ley 20/1998, de 27 de noviembre, de *Ordenación y Coordinación de los Transportes Urbanos de la Comunidad de Madrid*.
- ✚ Decreto 74/2005, de 28 de julio, por el que se aprueba el *Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en Automóviles de Turismo*.
- ✚ Acuerdo del Pleno, de 28 de noviembre de 2012, por el que se aprueba la *Ordenanza Reguladora del Taxi*.

Tabla 2.6-Cuadro resumen, principales elementos contenidos en la regulación del auto-taxi

ELEMENTOS	CONTENIDO DE DESARROLLO	MARCO NORMATIVO
Acceso a la Actividad: LICENCIAS	Otorgamiento/ Requisitos Obtención	Art. 9 Ley 20/1998 Arts. 3; 5; 10; 13 Reglamento Art. 4 Ordenanza
	Límites cuantitativos a la concesión de licencias	Arts. 7; 8; 9 Reglamento Art. 5 Ordenanza
	Registro Municipal de Licencias	Art. 19 Reglamento Art. 10 Ordenanza
	Validez de la licencia	Art. 15 Reglamento
	Transmisión de la licencia	Art. 17 Reglamento Arts. 7; 8; 9 Ordenanza
	Excedencia/ Suspensión temporal de la licencia	Arts. 34; 35 Reglamento Arts. 11; 12 Ordenanza
	Extinción de la licencia	Art. 18 Reglamento Art. 14 Ordenanza
Fijación del precio: TARIFAS	Régimen Tarifario	Art. 13 Ley 20/1998 Art. 38 Reglamento Art. 48 Ordenanza
	Taxímetro y módulo luminoso	Art. 27 Reglamento Arts. 22; 23 Ordenanza

SEGURIDAD y CALIDAD en la prestación del servicio	En... la Organización del Servicio	
	Normas generales/ Límites a la inactividad en la prestación del servicio	Art. 33 Reglamento Art. 35; 36 Ordenanza
	Horario	Arts. 38; 38 bis; Disp. Transitoria 3ª Ordenanza
	Régimen de descansos	Art. 41 Reglamento Art. 37 Ordenanza
	Normas de circulación (paradas; facilidades en giros; carril bus-taxi...)	Art. 39 Reglamento Art. 43; 49 Ordenanza
	En ... los Vehículos	
	Características generales (nº de plazas; antigüedad máxima; pinturas, distintivos y adhesivos...)	Arts. 22; 23; 29 Reglamento Arts. 15; 16; 17; 22; 25 Ordenanza
	Euro taxi	Art. 21 Ordenanza
	Publicidad	Art. 14 bis Ley 20/1998 Art. 26 Reglamento Art. 26 Ordenanza
	Medio Ambiente	Art. 15 Ley 20/1998 Art. 66 Reglamento Art. 16; Disp. Transitoria 2ª; 6ª Ordenanza

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

	Póliza de seguros	Art. 10.1. h) Reglamento
	Mampara de seguridad; dispositivos de video vigilancia	Art. 28 Reglamento Art. 24 Ordenanza
	En... la Atención al Cliente	
	-Respecto al Conductor...	
	Normas generales/ documentación a bordo del vehículo	Art. 42 Reglamento Arts. 27; 51 Ordenanza
	Permiso para ejercer la profesión/ Tarjeta identificativa	Arts. 30; 31 Reglamento Arts. 28 a 32 Ordenanza
	Sometimiento a la Junta Arbitral del Transporte	Art. 44 Reglamento Art. 46 Ordenanza
	Itinerario del servicio/ Negativa a su prestación	Art. 46 Reglamento Arts. 40; 42 Ordenanza
	Régimen sancionador	Arts. 16 a 21 Ley 10/1998 Arts. 55 a 65 Reglamento Arts. 59 a 69 Ordenanza
	-Respecto al Cliente...	
	Derechos de los Usuarios/ Libro de Reclamaciones	Art. 50; 52 Ordenanza
	Obligaciones de los Usuarios	Art. 53 Ordenanza

Fuente: Elaboración propia a partir de la normativa consultada.

El auto-taxi, no sólo en Madrid, “tradicionalmente ha venido siendo objeto de minuciosas reglamentaciones administrativas” (Tarrés, 2010: 371). Muestra de ello es la tabla 2.6 que contiene un cuadro-resumen sintetizando el contenido que regula al sector en Madrid. Entendiendo que existen dos materias que diferencian al taxi de otras actividades económicas y de transporte urbano. Como son las **licencias municipales** y las conocidas **tarifas**. En cuanto al tercer elemento hablamos de la **seguridad y calidad en la prestación del servicio**. Este último, aunque pueda parecer un *cajón de sastre* no por ello es menos importante. La calidad percibida por el cliente vendrá determinada por multitud de factores como el vehículo; la actitud y aptitud del conductor; la ordenación del tráfico urbano por las autoridades; el resto de transportes públicos y privados... En otras palabras, la calidad percibida depende tanto de factores endógenos o internos como exógenos. Estos últimos escapan muchas veces de la actuación de las asociaciones representativas del sector.

2.2.1 Las licencias municipales

Las licencias, según la RAE, son autorizaciones concedidas por las AAPP para explotar con fines industriales o comerciales una patente, marca o derecho. En el caso del taxi hablamos del derecho a prestar en exclusiva servicios de transporte urbano con aparato taxímetro en automóviles de turismo. Asimismo la solicitud de licencia municipal lleva aparejada la solicitud para la licencia de transporte público interurbano en auto-taxi (VT). Dado que si un cliente solicita un servicio Madrid-Soria este es perfectamente posible, siempre que el titular de la licencia de auto-taxi disponga de autorización para el transporte público interurbano (VT) –art.9.2 Ley 20/1998; art. 13 Reglamento-. La citada autorización es expedida por la Comunidad de Madrid, mientras que las licencias municipales son otorgadas por el Ayuntamiento. Si bien, éste debe

Capítulo 2

observar el contenido de las normas autonómicas a la hora de regular el otorgamiento, utilización, modificación y extinción de las licencias municipales –art.9.3 Ley 20/1998-. Precisamente en una norma autonómica, el Reglamento, se prevén límites cuantitativos a la concesión de licencias.

La aplicación de límites cuantitativos supone la no concesión de nuevas licencias a personas físicas solicitantes que cumplen con los requisitos previstos en la normativa –art. 10 Reglamento; art. 4 Ordenanza-. Es un hecho que el número de licencias en Madrid se ha mantenido prácticamente constante desde la década de los 80. Por su parte la Comunidad, encargada de fijar dichos límites, establece un doble objetivo en sus políticas. Por un lado pretende ajustar la oferta de taxis a las necesidades reales del municipio garantizando la calidad del servicio a través de un control intenso de la actividad. Por otro, en relación al titular de la licencia, se pretende que alcance un umbral mínimo de rentabilidad en su explotación –art. 7 Reglamento; art.5 Ordenanza-.

En esta idea de adecuar desde la Administración el número óptimo de licencias – en oposición al libre mercado-, el Reglamento establece un Baremo con el número de licencias necesarias por cada 1.000 habitantes. En el caso de Madrid al tener más de 500.000 corresponderían 2 licencias por cada 1.000 habitantes. Cifra que según vimos en la tabla 2.4 alcanzó en 2017 las 2,97 licencias. Si bien, la propia norma aclara que el baremo es orientativo y es posible su ampliación tomando en cuenta los cambios que se produzcan en la ciudad: capacidad del transporte urbano colectivo; vías de comunicación; construcción de infraestructuras como aeropuertos u hospitales; población flotante; impacto del turismo...

Así, el número limitado de licencias unido a la lícita transmisión de las mismas genera lo que Tarrés (2010) denomina la *patrimonialización* de las licencias. En referencia al valor económico que adquiere la autorización administrativa, en contraste con la transmisión gratuita que en su origen hizo el ayuntamiento a su primer titular. Sobre la transmisión de las licencias la Ordenanza deja claro que es un acto lícito, si bien debe contar con la previa autorización del Ayuntamiento. En este sentido aclara que el arriendo o cesión de licencias, habitual entre titulares jubilados, queda totalmente prohibido –art.17 Reglamento; arts.7;8;9 Ordenanza-. Otro aspecto a considerar es el número máximo de licencias por titular que está fijado en tres. Estableciendo que el número de licencias pertenecientes a titulares con más de una, no puede superar el 10% del total de licencias en el mercado –art. 10.3 Reglamento-.

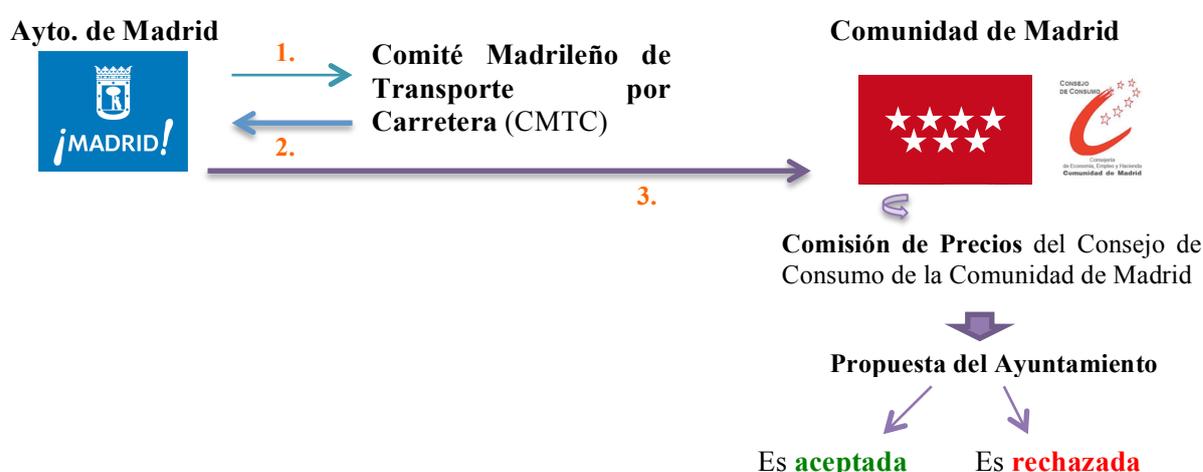
La citada *patrimonialización* influye a su vez en otro elemento de la regulación, las tarifas. Es lógico pensar que aquellas personas que adquieran una licencia a un precio de transmisión elevado reclamen al ayuntamiento subidas de tarifas para amortizar su inversión. Resulta paradójico que el ayuntamiento o la Comunidad no hayan limitado hasta la fecha el precio de transmisión de una licencia y paralelamente mantengan en la Ordenanza un supuesto de extinción como es el “rescate”. ¿Cómo le explicarían a una persona que acaba de adquirir una licencia –con el desembolso que supone- que al mes siguiente le retiran su licencia?. Probablemente este escenario no se dé, aunque quizá sí las consecuencias del mismo, es decir, la devaluación de las licencias. Entendiendo que si la competencia en el sector está aumentando a través del aumento de autorizaciones de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC), los precios de las licencias de auto-taxi tenderán a caer.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

2.2.2 Las conocidas *tarifas*.

Las tarifas son los precios que establece la Administración a la hora valorar económicamente los servicios de transporte público urbano prestados en automóviles de turismo. Para los que recordemos es necesaria la licencia de auto-taxi. La definición anterior deja varias preguntas, ¿Cuál es la administración encargada de fijar las tarifas? ¿En qué criterios se basa para tomar las decisiones? ¿Cuáles son las tarifas vigentes para este 2018?. Pues bien, a la hora de fijar los precios “se propondrá por el Ayuntamiento de Madrid al órgano competente en materia de precios de la Comunidad, previa audiencia de las Asociaciones representativas de los titulares de licencias” –art. 38.1 Reglamento; art. 48.1 Ordenanza-.

Figura 2.2- Procedimiento fijación de tarifas aplicables al auto-taxi de Madrid



Fuente. Elaboración propia a partir del Informe sobre la *revisión de tarifas del servicio de taxi de Madrid* (2017), presentado por la Dirección General de Gestión y Vigilancia de la Circulación.

El esquema anterior sintetiza el proceso completo llevado a cabo anualmente para revisar las tarifas. Como vemos, el Ayuntamiento es la Administración pública encargada de iniciar el procedimiento. Lo hace a través del *Comité Madrileño de Transporte por Carretera* (CMTC). Definido como Órgano de representación y colaboración entre la Administración y las asociaciones empresariales más representativas del auto-taxi. Colaboración que da cumplimiento al requisito de audiencia previsto en el art. 38.1 del Reglamento a la hora de fijar las tarifas. En la actualidad las asociaciones más representativas son la *Federación Profesional del Taxi* (41,30%); *Asociación Gremial de Auto-taxi* (37,17%); *Élite Taxi* (7,15%); y *Asociación Madrileña del Taxi* (8,26%). Cada una de ellas en el marco del CMTC pone en común sus propuestas y se debaten entre los diferentes actores. Fruto de ello el Ayuntamiento atendiendo propuestas de las Asociaciones y su propio criterio, formula su propuesta final sobre las tarifas aplicables. Remitiéndola al Órgano competente de la Comunidad de Madrid (Dirección General de Gestión y Vigilancia de la Circulación del Ayto. de Madrid, 2017).

Respecto a las tarifas para 2018 las asociaciones han realizado varias propuestas. Destaca la apoyada por la *Gremial* y la *Asociación Madrileña* de fijar una tarifa fija en los recorridos iniciados en las estaciones de tren y autobús (Atocha, Méndez Álvaro, Chamartín y Avenida América). De este modo se suprimiría el actual suplemento de 3€

Capítulo 2

y el cliente tendría derecho a recorrer en torno a los 2 kilómetros sin un coste adicional a la tarifa de inicio. Por su parte el Ayuntamiento entendió positiva la propuesta aunque matizó algunos aspectos como el precio de dicha tarifa fija a la que bautizó *tarifa 7*.

Cabe señalar que el Consistorio en su propuesta final sobre el régimen tarifario debe aportar argumentos económicos que lo respalden. Los criterios en los que apoya sus decisiones son tres:

- a) Evolución del índice de precios
- b) Necesidad de mejorar la calidad del servicio de taxi y el coste que supone para los titulares de licencias
- c) La repercusión del taxi en la calidad del aire urbano y la fluidez del tráfico

Tabla 2.7- Comparativa de la evolución de precios del auto-taxi en Madrid.

AÑO	% MEDIO SUBIDA TARIFAS TAXI MADRID	IPC DICIEMBRE AÑO ANTERIOR	IPC TRANSPORTE DICIEMBRE AÑO ANTERIOR
2008	6,76%	4,22%	7,08%
2009	6,05%	1,43%	-5,58%
2010	0,20%	0,80%	3,90%
2011	1,76%	2,99%	9,20%
2012	1,63%	2,38%	4,88%
2013	2,82%	2,90%	3,10%
2014	3,53%	0,30%	1,00%
2015	-0,88%	-1,00%	-5,50%
2016	0,00%	0,00%	-2,80%
2017	0,00%	1,6%	4,70%
ACUMULADO	21,87%	15,62%	19,98%

Fuente: Dirección General de Gestión y Vigilancia de la Circulación, 2017, 9.

La tabla anterior hace una comparativa de la evolución de precios del taxi de Madrid en relación al transporte y al Índice general de Precios al Consumo (IPC). Se observa en primer lugar como los transportes durante la crisis han incrementado su precio en mayor medida respecto al IPC general -19,98% frente al 15,62%-. Comparando el taxi con el resto de transportes se percibe como aunque el taxi sólo ha reducido sus tarifas en 2015, sus variaciones son más moderadas respecto al conjunto de transportes. Los cuales son más volátiles, con subidas del 7,08%; 9,20%; 4,88%; y 4,70% en 2008, 2011, 2012 y 2017. Combinadas con reducciones drásticas del 5,58% y 5,50% en 2009 y 2015. A priori se entiende más favorable una tendencia estable y moderada en la evolución de los precios, dado que la volatilidad puede crear incertidumbre al consumidor. A la columna anterior faltaría añadir la evolución de precios del combustible. Como uno de los factores valorados por el Ayuntamiento en la fijación de tarifas. Al influir sustancialmente en los costes de explotación del titular de la licencia.

Vistos alguno de los criterios como el IPC que influyen en la revisión de las tarifas, cabe señalar que el auto-taxi de Madrid lleva dos años con sus tarifas congeladas. A lo que hay que sumar este 2018 como el tercer año de congelación. Dado que la Comisión de Precios, dependiente de la Comunidad de Madrid, rechazó el pasado 11 de diciembre de 2017 aprobar las tarifas propuestas por el Ayuntamiento. Lo cual

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

supone necesariamente prorrogar las tarifas aprobadas para 2017²⁸. En el Anexo I se puede observar el tríptico que obliga al ayuntamiento a llevar en el coche para informar a los viajeros de las tarifas vigentes. No obstante más allá de las cifras, resulta interesante conocer qué conceptos componen las tarifas. Hay que partir de la base de que todo auto-taxi debe ir dotado del correspondiente aparato taxímetro. Encargado de calcular conforme a los criterios establecidos el precio a abonar por el cliente al final del servicio.

Los criterios que determinan el precio son de diversa naturaleza. En concreto son la **velocidad**; el **tiempo de recorrido**; la **hora del día**; y el **día de la semana**. En cuanto a la **velocidad**, por debajo de la denominada velocidad de arrastre –unos 20km/h- la tarifa se calcula según **tiempo** y no en base a la distancia recorrida.

Tabla 2.8- Tarifas Básicas del Auto-Taxi de Madrid vigentes en 2018

TARIFA	APLICACIÓN	INICIO DE VIAJE	PRECIO/KM	HORA	VELOCIDAD ARRASTRE
1	Laborables de L-V de 7 a 21H	2,40€	1,05€/km	20,50€/h	20,50/1,05= 19,52km/h
2	Festivos & Laborables de L-V de 21 a 7H	2,90€	1,20€/km	23,50€/h	23,50/1,20= 19,58km/h

Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro de tarifas publicado en 2018

La tabla 2.8 muestra la influencia de variables como el día de la semana o la hora en la fijación de uno u otro precio. A lo que hay que añadir la bajada de bandera al inicio del servicio, la distancia del trayecto o la posible existencia de suplementos. La combinación de estas variables puede generar incertidumbre en el cliente al no conocer con certeza el precio del servicio al inicio del trayecto. Sin embargo hay que decir que el sector se está modernizando en este sentido. En la actualidad existen *apps* que dan al cliente una estimación fiable del precio que le supondrá el viaje. En conclusión, la elaboración de este epígrafe ha permitido dar respuesta a las tres preguntas con las que lo iniciamos: Qué Administración/es fijan las tarifas, en qué criterios se basan y cuáles son las tarifas vigentes.

2.2.3 Condiciones en la prestación del servicio.

La Ordenanza en su artículo 1 entiende por servicio de taxi “el transporte público urbano de viajeros...”. El carácter público del transporte implica un interés general en la calidad del servicio ofertado. De ahí que el Ayuntamiento a través de la Ordenanza haya regulado intensamente las condiciones de prestación del servicio. Incidiendo en la organización del trabajo, estableciendo un régimen de descansos, horarios, paradas...; características técnicas del vehículo; requisitos del conductor para poder prestar servicio... Tales condiciones las analizamos a continuación:

²⁸ Puede consultarse el Acuerdo alcanzado por la Comisión de precios donde se rechazan las tarifas propuestas por el Ayuntamiento para 2018. Véase: <http://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCMovilidadTransportes/TAXI/EspecialesInformativos/Capitulos/ficheros/CERTIFICADO%20APC%20Comision%20de%20precios%20diciembre%202017.pdf>

❖ Organización del servicio.

El sistema de licencias así como el uso obligatorio de aparato taxímetro facilita al Ayuntamiento el control de la oferta de servicios. Por ejemplo el taxímetro se apaga automáticamente cuando el coche ha prestado servicio las **16 horas permitidas diariamente** –disposición transitoria 3ª Ordenanza-. Tal restricción se justifica teniendo en cuenta “la movilidad y fluidez del tráfico, la protección del medio ambiente, la evolución del sector del taxi y para adecuar la oferta y la demanda” –art. 38.2 Ordenanza-. Sorprende cómo si la restricción horaria se aplica para adecuar la oferta a la demanda, implícitamente el ayuntamiento reconoce que la oferta del servicio supera a la demanda. Si bien los euro-taxis -como vimos en el apartado 2.1.4.2-, no están sujetos a tal restricción. Otro aspecto a considerar es el **periodo máximo de inactividad**, con un límite de 30 días consecutivos o 60 alternos salvo causa justificada.

En cuanto al **régimen de descansos** queda regulado en el artículo 37 de la Ordenanza. Cada licencia libraré obligatoriamente dos días en semana. De lunes a viernes libraré un día, siempre el mismo, determinado por el último dígito del número de licencia. Por ejemplo las licencias terminadas en 1 y 2 libran los miércoles. En cuanto al segundo día de libranza, corresponde al sábado o domingo. Las licencias pares libran los sábados, domingos y festivos impares. Y las licencias impares al contrario. A esto hay que añadir el turno de refuerzo de la madrugada del sábado a domingo, donde dado el incremento de demanda pueden trabajar entre la 1:00 am y las 6:00 am todas las licencias. De este modo el Ayto. en consenso con las Asociaciones más representativas del sector, busca ajustar la oferta a la demanda de servicio de los clientes.

❖ Características del vehículo.

Los vehículos se han de destinar con carácter exclusivo al servicio de auto-taxi. Además han de cumplir una serie de **requisitos** tanto **estéticos** como **técnicos**. En lo estético todos los taxis guardan elementos comunes en su diseño, véase la histórica *franja roja* en las puertas delanteras, el color blanco del vehículo desde los años ochenta –anteriormente negro-, el escudo de Madrid con el oso y el madroño, el número de licencia...Esta uniformidad en el diseño no es casual y viene regulada en la Ordenanza. Asimismo la norma recoge la obligación de disponer de elementos como el taxímetro, la capilla, impresora para los tiques, terminal para el pago con tarjeta, extintor...

La elección del modelo de vehículo hasta fechas recientes estaba limitada a los homologados por el Ayuntamiento, los cuales, habían acreditado el cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos. En la actualidad a priori se puede destinar cualquier coche al servicio. Si bien, aquellos modelos que no estén previamente homologados, será el titular de la licencia el encargado del cumplimiento de los requisitos técnicos para su homologación. En la práctica el abanico de modelos se reduce a partir de 2020, como norma general se fijará un límite de emisiones de CO₂ de 160g/km, atendiendo a lo dispuesto en la Norma 6 sobre emisiones contaminantes –Disp. Transitoria 2ª Ordenanza-. Desde el Ayuntamiento se está haciendo un esfuerzo por renovar la flota de vehículos y que ésta sea lo menos contaminante posible. Cabe recordar que la antigüedad máxima del vehículo destinado a taxi es de 10 años, ampliable a 14 en el caso de modelos eléctricos. Asimismo desde el Ayuntamiento se están ofreciendo subvenciones de hasta 3.000€ por la compra de *ecotaxis*. En definitiva, en los últimos cinco años, se está avanzando en la renovación del parque móvil de vehículos, optando cada vez por vehículos más eficientes y menos contaminantes.

El sector del auto-taxi de Madrid. Un recorrido por su evolución y marco normativo vigente.

❖ **El conductor, la clave de un buen servicio.**

Para acceder a la profesión de taxista es necesario obtener previamente el **permiso municipal de conductor de auto-taxi**. Se trata de un permiso otorgado por el Ayuntamiento una vez cumplidos los requisitos y superada la prueba de conocimiento correspondiente. Dicha prueba consiste en un examen teórico tipo test que consta de seis partes: planos mudos donde se han de reconocer las calles; puntos de interés; aplicación de tarifas; normativa; itinerarios; y un test psicotécnico. Una vez superada la prueba se ha de acreditar estar en posesión del permiso de conducción de la clase B con al menos un año de antigüedad; no padecer enfermedad infecto-contagiosa que dificulte el ejercicio de la profesión; y poseer el Título de Educación Secundaria Obligatoria (ESO). Un aspecto interesante que introdujo la Ordenanza de 2012 es que aquellos conductores que no ejerzan habitualmente la profesión, al menos 1 año en los 5 anteriores, deberán someterse nuevamente a la prueba de conocimientos para renovar su permiso.

Además del conocimiento de las calles y habilidad en la circulación, un buen conductor debe dejar satisfecho a los clientes. La Ordenanza reconoce a los clientes el derecho a elegir el itinerario del viaje; el pago en efectivo o tarjeta; transportar gratuitamente perros guía...-art. 52 Ordenanza-. Asimismo el conductor como norma general no puede negarse a realizar un servicio –no procede el *derecho de admisión*-.

Las conductas inadecuadas por parte del conductor podrán ser sancionadas atendiendo al **régimen de inspección y sanción** contenido en el capítulo 7º del Reglamento y al capítulo 5º de la Ley 20/1998. Donde se tipifican las infracciones según sean leves, graves o muy graves. Con sanciones económicas de hasta 400€ para las infracciones leves; entre 401€ y 1.000€ en las graves; y de 1.001€ a 6.000€ en las muy graves. No obstante según la gravedad de la infracción se pueden aplicar sanciones no económicas que en última instancia suponga la revocación de la licencia de auto-taxi por parte del ayuntamiento.

Analizado todo lo anterior, el segundo capítulo nos ha servido para conocer la evolución del auto-taxi madrileño desde sus inicios en 1909. Observando como en cada etapa histórica se han planteado retos de diferente naturaleza. Por ejemplo la escasez de combustible en la primera etapa del franquismo, o el aumento de competencia con la aparición de los microtaxi en 1964. Más recientemente la crisis económica ha generado que en los últimos años las tarifas, fijadas por el Ayuntamiento, permanezcan congeladas. El tema de las tarifas no es el único regulado por las AAPP, hemos comprobado en este capítulo que tanto el Ayuntamiento como la Comunidad de Madrid, establecen en la normativa multitud de requisitos y condiciones para poder prestar servicio. Algunos de estos requisitos, como el mantenimiento del taxímetro o la actualización de tarifas, se satisfacen con los servicios prestados por una de las reivindicaciones tradicionales del sector, la Cooperativa.

En el tercer capítulo nos centraremos en el papel de la Sociedad Cooperativa Madrileña de Servicios de Auto-taxi (SCAT). Valorando sus aportaciones históricas al sector, así como sus contribuciones actuales. Medidas a través de un análisis económico-financiero de sus cuentas anuales.

BLOQUE II:

UTILIDAD DE “LA COOPERATIVA” EN EL AUTO-TAXI MADRILEÑO



CAPÍTULO 3

**PRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD
COOPERATIVA MADRILEÑA DE
SERVICIOS DE AUTO-TAXI (SCAT)**

3.1 La Cooperativa en el mapa de Asociaciones, Sociedades e Instituciones que agrupan a los taxistas madrileños.

Si organizamos a día de hoy un foro de debate sobre el futuro del auto-taxi en Madrid. **¿Qué entidades deberían estar presentes? ¿Cuáles son las razones que justifican su presencia?** Pues bien, para dar una respuesta válida es necesario atender a la composición cuantitativa y cualitativa de la oferta y la demanda. A los efectos de este trabajo nos centraremos en la oferta, si bien en el foro sería interesante la participación de asociaciones de consumidores, empresas que contraten servicios para sus empleados... A fin de aportar su experiencia como clientes.

En relación a la oferta de auto-taxis, en el segundo capítulo se han aportado cifras que determinan su composición. **Cuantitativamente** el Área de Prestación Conjunta cuenta en la actualidad con 15.723 licencias, representando un volumen de facturación anual de 779.975.802,99 €. **Cualitativamente** las licencias están repartidas entre una gran masa de titulares autónomos. En concreto el 83,86% de las licencias son explotadas por titulares que sólo poseen una (Ayto. de Madrid, 2017: 10). De este modo el tamaño de las explotaciones plantea incentivos a los oferentes para agruparse, canalizando así sus intereses económicos o sociales. A continuación haremos una clasificación de las asociaciones y entidades más importantes atendiendo al interés que cumplen para los taxistas.

3.1.1 Representación y negociación frente a la Administración.

Los titulares de licencias de auto-taxi de Madrid se concentran en la actualidad en torno a cuatro Asociaciones. Según su fecha de creación nos referimos a:

-Federación Profesional del Taxi de Madrid (1977)



-Asociación Gremial de Auto-Taxi de Madrid (1979)



-Asociación Madrileña del Taxi (2009)



-Asociación Elite Taxi Madrid (2014)



Analizados los **Estatutos** de las cuatro **Asociaciones**, se observan términos comunes a la hora de definir su **objeto social**. Todas ellas comparten la labor de representar, velar, defender, fomentar, promocionar... los intereses de sus asociados. Estos intereses se concretan en aspectos como la defensa jurídica –art. 5.1. a) Élite; art. 5.2 AMT-; representación de sus asociados ante AAPP –art. 3.b) FPT; art. 5.1 AMT-; o “establecer y desarrollar las secciones necesarias para la prestación de servicios a los

asociados en todo lo relacionado con la actividad profesional” –art. 3.e) FPT-. Otro rasgo común es su **ámbito de actuación**, las cuatro Asociaciones desarrollan su actividad en el ámbito de la Comunidad de Madrid.

En cuanto al **régimen jurídico**, el art. 22 de la CE prevé el derecho de asociación. Si bien, los estatutos de la AMT y de la FPT citan como normas aplicables la Ley 19/1977, de 1 de abril, *sobre regulación del derecho de asociación sindical* y el Real Decreto 873/1977 de 22 de abril. Este último derogado por el Real Decreto 416/2015, de 29 de mayo, *sobre depósito de estatutos de las organizaciones sindicales y empresariales*. Por su parte, la *Asociación Élite* expresa en su art. 1º que se regirá por la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, *reguladora del Derecho de Asociación*. Esta última norma excluye de su ámbito de aplicación –art 1.3- las organizaciones empresariales que se regirán por su regulación específica.

Comparando los regímenes de la AMT y la FPT frente a la Asociación Élite se percibe una diferencia sutil pero importante. Podemos afirmar que mientras Élite es una asociación general acogida a la Ley 1/2002, la AMT y la FPT son organizaciones empresariales reguladas por su normativa específica. Aunque ambos tipos de asociaciones son sin ánimo de lucro, una futura línea de investigación sería analizar las diferencias entre ambas.

Hecha una presentación inicial de las Asociaciones, ¿Cómo interactúan con la Administración? ¿Tiene la opinión de todas el mismo peso?. Pues bien, estas cuestiones se han de responder partiendo del **Comité Madrileño de Transporte por Carretera**, creado tras la aprobación del Decreto 2/2005 de 20 de enero. Se define como un “órgano de representación y de colaboración con la Administración, que sirve de cauce de participación integrada del sector del transporte en las funciones públicas que le afectan...” –art.1-²⁹. La definición anterior guarda semejanzas con el objeto social observado en los Estatutos de las Asociaciones, en esa labor de representación.

Sin embargo, mientras los estatutos reflejan la defensa de intereses de los asociados, el Comité se refiere a los intereses del sector. En este sentido, las asociaciones que deseen participar en el Comité deberán tener la **condición de representativas**. Condición que se adquiere cuando la suma de socios de la asociación representen, al menos, el 6% del total de socios afiliados al conjunto de asociaciones que formen la sección del Comité. O bien, la Asociación represente al 6% de las autorizaciones de transporte (VT), en comparación al total de autorizaciones representadas en la sección –art. 9.2 Decreto 2/2005-. En concreto el auto-taxi pertenece a la **Sección de Transporte Público de Viajeros en Vehículos de Turismo**.

²⁹ La función de representación y colaboración con la Administración es fundamental en el auto-taxi. Así se desprende de la Ordenanza Municipal de 2012, si observamos el número de veces que se alude al papel de las “asociaciones representativas”. Entre otros arts. 6.1; 18.1; 23; 28.2; 37.3; 38 bis; 48.1; 49.

Tabla 3.9- Representatividad de las Asociaciones de auto-taxi en el Comité de Transporte

Asociación	Número de Autorizaciones (2013-2017)	Representatividad por Autorizaciones	
		(2013-2017)	(2018-2022)
FPT	4.116	38,32%	41,30%
AGATM	6.180	54,53%	37,17%
AMT	805	7,15%	8,26%
Elite Taxi	Sin representación	-----	13,27%

Fuente: Elaboración propia a partir de los documentos consultados³⁰.

La **tabla 3.9** muestra la evolución del nivel de representatividad de las Asociaciones del Taxi en su Sección del Comité de Transporte. Asimismo la representatividad se mide según el número de autorizaciones o visados de transporte que aglutine la Asociación. Es decir la unidad de medida, el Visado de Transporte (VT), es la licencia que otorga la Comunidad Autónoma y que vimos se solicitaba conjuntamente a la licencia municipal. Analizando los datos vemos como el total de autorizaciones (VT) que representan las Asociaciones en el periodo 2013-2017 asciende a 11.101. Las cuales representan un 70,60% de las 15.723 licencias municipales de auto-taxi que hay en Madrid. Al respecto el presidente de *la Cooperativa*, D. Carlos Herrera, en la Asamblea General Ordinaria de 2017 animaba al asociacionismo de los taxistas. Exponía que “hay más de 6.000 taxistas sin ningún tipo de afiliación”³¹.

En cuanto a la **composición cualitativa de la Sección del Comité**, vemos como ha variado de 2013 a 2018. Existen dos Asociaciones históricas como la **FPT** (1977) y la **Gremial** (1979); Y dos más recientes, la **AMT** (2009) y **Elite Taxi** (2014). De hecho la AMT nace como una escisión de la Gremial. Observando como el mapa actual de asociaciones está fragmentado y presenta cambios. Uno de ellos es la elección de la FPT como la asociación más representativa (41,30%) superando a la Gremial (37,17%), que hasta la actualidad venía siendo la asociación mayoritaria. También destaca el auge de Élite Taxi (13,27%), una asociación polémica en su defensa a ultranza de los intereses de los taxistas. Muy presente en manifestaciones y foros de debate del sector.

Para finalizar el apartado decir que la *Disposición Adicional Única* del Decreto 2/2005 de 20 de enero, señala una serie de facultades a las Asociaciones representativas que conformen el Comité. Se tratan de facultades relacionadas con la colaboración con la Administración en materias como el desarrollo normativo.

3.1.2 Otras entidades de interés social y económico para los taxistas.

➤ Entidades de Interés Social

Un hito importante para el gremio fue su integración en 1977 en el régimen especial de trabajadores autónomos de la **Seguridad Social**. Hasta esa fecha la cobertura sanitaria y social en caso de baja laboral provenía de entidades privadas como

³⁰ Nos referimos a la Resolución de la Dirección General de Transportes por la que se determina la composición de la Sección de transporte público de viajeros en vehículo de turismo del Comité madrileño de transporte relativa al periodo (2013-2017). También ha sido de utilidad la noticia “Constituido el Comité Madrileño de Transportes” publicada el 12 de enero de 2018 en *La Gaceta del Taxi*. Véase: <http://aemt-taxi.com/wp-content/uploads/2013/12/Resolucion-Comite-Ttes..pdf> ; <http://www.gacetadeltaxi.com/constituido-el-comite-madrileno-de-transportes-7609>

³¹ La Gaceta del Taxi, 6 de mayo de 2017. En: <http://www.gacetadeltaxi.com/SCAT-deja-“en-el-aire”-los-stands-del-aeropuerto-6968>

Sanitas o la **UECA** (Unión Española de Conductores de Automóviles). Leralta (1996) aporta cifras que dejan entrever la importancia de la UECA, “en 1995 cerca de 9.000 taxistas madrileños entre dueños de licencias y asalariados eran socios de la mutualidad” 213. En la web de la entidad se señala que actualmente cuenta con 25.421 socios, siendo el 90% conductores profesionales. Ofreciéndoles diez tipos de pólizas diferentes que aportan: cobertura sanitaria; prestaciones económicas en caso de accidente laboral; o asistencia jurídica a los profesionales.

Otras entidades con peso histórico y actual son las **Mutuas de Seguros**. En el capítulo segundo hemos visto como requisito exigido por la normativa la contratación de un seguro de responsabilidad civil que cubra una cuantía no inferior a 50.000.000 €. Además las Mutuas ofrecen servicios complementarios similares a los ofrecidos por la UECA. Hay que señalar que tradicionalmente **Pelayo Mutua de Seguros** y la **Mutua Madrileña del Taxi**, actual MMT Seguros, son mutuas que nacieron con el apoyo de Organizaciones de taxistas madrileños en torno a los años 30 del siglo pasado.

➤ Entidades de interés económico.

Existen en el sector entidades de diversa naturaleza que tienen como denominador común su contribución a maximizar el beneficio económico del taxista. Por el lado de los ingresos existen **radioemisoras**, ya sea en el formato tradicional de solicitud telefónica o las App instaladas en *Smartphones*. Estas entidades se encargan de conectar al cliente con el taxista, aportando información a la oferta sobre clientes que demandan sus servicios. Cabe señalar que las dos asociaciones representativas históricas, la FPT y la Gremial, cuentan con sus propias emisoras denominadas “**Tele-Taxi**” y “**Radio Taxi Gremial**” con un total de 1.200 y 1.400 vehículos respectivamente.

Otra emisora tradicional es “**Radio Teléfono Taxi**” que cuenta con 3.000 vehículos³². A éstas hay que sumarle la importancia de **Mytaxi**, que a través de su App digital ha logrado que muchos taxistas madrileños se vinculen a ella. Es una empresa cuya matriz es alemana, que cuenta con el respaldo del grupo alemán *Daimler AG*. El cual, fabrica vehículos de marcas con reputación como *Mercedes* o *Smart*.

Analizadas algunas de las principales radioemisoras, para maximizar los beneficios el taxista también debe atender sus **costes de explotación**. Aquí, la condición de autónomo de los titulares de licencias juega en su contra. No disponen de información suficiente ni poder de negociación a la hora de elegir taller para sus reparaciones, estación para repostar, modelo de vehículo... Es ahí donde comienza y comenzó históricamente la necesidad de establecer una **Cooperativa** en el Sector. Cooperativa que en los siguientes apartados dedicaremos a analizar.

³² Los datos del número de vehículos afiliados a cada emisora son orientativos. Se han obtenido del artículo "La fusión de Mytaxi y Hailo preocupa a los taxistas y mosquea a los usuarios". Publicado el 4 de diciembre de 2016. En: http://sabemos.es/2016/12/04/mytaxi-hailo-taxistas_30361/

3.2 Principales rasgos que definen la Sociedad.

3.2.1 El papel histórico de la Cooperativa.

Resulta emocionante saber que la Sociedad que estamos analizando no es una más en el sector, ya tiene solera. Cuando entre compañeros se dice “*voy a la Cooperativa*”, todos saben la entidad a la que nos dirigimos³³.

El 30 de junio de 1947 se constituyó la *Sociedad Cooperativa Limitada de Servicios de Auto-Taxi de Madrid y su Provincia (SCAT)*. Acogida inicialmente a la *Ley de Cooperativas* de 2 de enero de 1942. En palabras de José Movilla –presidente de la Cooperativa entre 2003-2011-: “El objetivo social de SCAT, recogido en los Estatutos Sociales desde su fundación en 1947, establece la posibilidad de potenciar el Sector en todas sus facetas” (Cuentas Anuales SCAT 2005: 7). Hay que aclarar que el interés por “potenciar el sector” se refiere a los **intereses económicos** de los titulares de licencia. Dejando al margen otros intereses como la representación del sector ante las AAPP.

Si bien, en la **representación del sector**, hay que tener en cuenta la figura del *Sindicato Vertical* en la época franquista. A comienzos de los 50 los titulares de licencia de auto-taxis madrileños estaban representados por el *Grupo Provincial de Empresarios del Taxi y Gran Turismo*, fundado por D. Julián Calderón Millán. Integrado a su vez en el *Sindicato Provincial de Transportes y Comunicaciones*. El Sr. Calderón fue presidente en esta época de otras entidades del sector, como el *Grupo Nacional de Empresarios del Taxi*; la *Mutua Nacional de Auto-taxi*; o la propia *Cooperativa (SCAT)* entre 1947 y 1963. De hecho la Cooperativa:

“en 1965 se ubicó en la sede de la *Agrupación Provincial de Empresarios del Taxi y Gran Turismo* sita en la calle Joaquín García Morato –actual Santa Engracia-, con almacén y venta de accesorios y recambios en la calle Viriato” (Fortes, 2015, 36).

Asimismo cabe señalar que la *SCAT* en 1947 comienza su actividad “en un local cedido por la Mutua Madrileña del Taxis” (Leralta, 1996: 158). Como ya vimos la actual *MMT seguros* surge en 1932 como una rama de la *Sociedad Madrileña de Propietarios de Automóviles de Alquiler*. Lo visto hasta ahora nos hace pensar que la Cooperativa durante el franquismo no era una entidad estanco, sino que hablamos de **vasos comunicantes**. El sector se organizaba en distintas entidades y cada una de ellas tenía su propia función en la defensa de los intereses generales de los taxistas. Así, el **grupo provincial** tenía una función representativa; las **mutuas** cubrían accidentes y contingencias; y la **Cooperativa** como vemos en Fortes, 2015 se encargaba del mantenimiento y reparación de los vehículos.

La conexión entre los dirigentes de estas entidades –en algunos casos idéntica persona- hace que extra-oficialmente la Cooperativa pudiera tener cierto peso en el Grupo Provincial y por ende, en las Instituciones públicas. Más aún si consideramos

³³ En la elaboración de esta apartado ha sido de utilidad el encuentro que he mantenido con el historiador y periodista D. Javier Leralta García el 22/05/2018. Autor del libro la “Historia del Taxi de Madrid”, ha tenido la deferencia de compartir sus conocimientos conmigo. Me quedo con una frase que me dijo: “Los investigadores tenemos que ayudar”.

que “en 1.949 el número de auto-taxis encuadrados en la asociación es de 3.700, es decir, la práctica totalidad del censo” (Leralta, 1996: 159). Por ello a continuación pasamos a analizar algunos de los hitos alcanzados, no todos son exclusivos de la Cooperativa, si bien dada la interrelación entre las entidades cabe su mención.

Los **primeros años** la Cooperativa **liberó de trámites burocráticos a sus socios**. Probablemente el sindicato –Grupo Provincial- se encargaba de negociar con la Administración, y la Cooperativa facilitaba la aplicación de los acuerdos. Es el caso del concierto con el Ayuntamiento del impuesto de lujo –anulado en 1960 a los taxistas-, o el acuerdo para el reparto entre taxistas de la tarjeta VT para el transporte interurbano. Fruto de las negociaciones del sindicato se logró que en **1953** el Alcalde de Madrid, José Finat, **eximiera** a los taxistas **del impuesto de Retorno**. Otro **acuerdo** importante fue el alcanzado con el **Ministerio de Comercio para renovar la flota en 1956-1957**, a través de vehículos de la marca Seat –lo comentamos en el 2º capítulo-. En este acuerdo la SCAT tenía su propio interés. Dado que se va a encargar del mantenimiento de los vehículos, precisa de recambios originales suministrados por el fabricante. Otra curiosidad reside en el diseño de aquellos Seat, a diferencia de modelos anteriores, dejan un espacio en el salpicadero para instalar posteriormente el taxímetro.

Precisamente en relación al **aparato taxímetro**, “el 7 de diciembre de 1955 la Cooperativa inauguró su propio taller de taxímetros” (Leralta, 1996: 185). Con este servicio, al igual que hizo en **1951** con la inauguración del **almacén de repuestos**, la SCAT se posiciona a favor del interés económico de sus socios evitando los precios abusivos de proveedores. En relación a los taxímetros tradicionalmente eran posesión de los fabricantes, y el taxista pagaba una cuota de arrendamiento y otra de mantenimiento. La SCAT lo que hizo fue adquirir mediante concurso público un volumen importante de unidades y las distribuyó entre sus socios. Además abrió el taller de taxímetros ofreciendo un servicio de mantenimiento las 24 horas. Es importante resaltarlo dada la utilidad que mantiene en la actualidad para los socios. Así lo reflejan las memorias en las cuentas anuales y el número de socios acogidos a día de hoy al servicio.

Llama la atención la inauguración del **Servicio Telefónico** el 14 de noviembre de **1958**³⁴. Se trata de un servicio que permite conectar al cliente con los taxistas a través de un teléfono ubicado en las paradas. Es simple, el cliente llama al número de teléfono ubicado en la parada y el taxista acude a recogerlo donde éste desee. Pues bien, la Cooperativa se encargó de su mantenimiento asumiendo un coste de 25.000 pesetas mensuales **en beneficio del sector**. Dado que tanto socios como no socios se beneficiaron de los servicios telefónicos. Pronto contó con la aceptación de los madrileños, y a finales de 1959 “recibe una media diaria de 1.500 peticiones” (Leralta, 1996: 184). Con cabinas telefónicas repartidas en paradas de los distritos de Chamberí, Centro, Chamartín, Tetuán, Salamanca, Vallecas...

Otra iniciativa de la SCAT fue la **construcción de Colonias Taxistas**. La primera se construyó en Ciudad Lineal entre las calles Arturo Soria y López de Hoyos, inaugurada el 18 de julio de 1959. Se trataba de 63 viviendas para los taxistas. El éxito de esta iniciativa hizo que el 10 de julio de 1959 –festividad de San Cristóbal, patrón de los taxistas- el alcalde de Madrid, José Finat, colocara la primera piedra de un nuevo

³⁴ Esta fecha es la expuesta por Leralta, 1996, 184. Si bien el autor habla de intentos de puesta en marcha en 1957. Quizá uno de estos intentos está relacionado con la noticia publicada en ABC: “Inauguración del servicio telefónico de taxis” con fecha 15 de octubre de 1957 en su pág. 35.

Presentación de la Sociedad Cooperativa madrileña de servicios de Auto-Taxi (SCAT)

proyecto. Se trató de la construcción de 105 viviendas en la zona sur de Madrid -en la Avenida de Oporto-, entregadas el 20 de mayo de 1961. Contaban cada vivienda con dos garajes para guardar los taxis. Según hemos observado en Leralta (1996), las viviendas se adjudicaban en *régimen de amortización*. Poniendo dinero en conjunto para la compra de los terrenos y posteriormente para su edificación.

La idea de construcción de *Colonias Taxistas* la ha mantenido la SCAT en fechas recientes. El 9 de mayo de 2003 se constituyó **INMOTAXI GESTIÓN S.L.**, sociedad de la que SCAT participaba en un 33,93%. Siendo su objeto social:

“la gestión y administración de Cooperativas de Viviendas, la adquisición, arrendamiento y enajenación de solares y terrenos, así como la promoción y construcción de edificios, locales y viviendas destinadas al ámbito económico y social del Taxi” (Cuentas Anuales SCAT, 2003: 9).

En la práctica esta sociedad no ha tenido prácticamente actividad. En las memorias de ejercicios posteriores se habla de la subida de precios del suelo y el riesgo que supone realizar operaciones de compra. Podemos valorar esta postura de la SCAT como un ejercicio de prudencia, ya que todos conocemos los efectos económicos de la burbuja inmobiliaria a partir de 2008. Finalmente dadas las condiciones del mercado inmobiliario en 2012 “se procedió a la disolución, liquidación y reparto del haber social de la entidad participada INMOTAXI GESTIÓN, S.L.” (Cuentas Anuales SCAT, 2012: 27).

Para concluir este apartado vamos a elaborar una tabla con las delegaciones históricas y actuales, que nos sirva de transición entre el pasado y presente de la entidad.

Tabla 3.10- Pasado y presente de los terrenos y construcciones de la SCAT

DELEGACIONES	SITUACIÓN	FECHA	SUPERFICIE (m ²)	VALOR ADQUISICIÓN	ESTADO
OPORTO	Av. de Oporto, 73-79 MADRID	31.Dic.1961	972,00 m ²	47.144,80 €	En activo
CIUDAD LINEAL	C/Santo Ángel, 5 MADRID	7.Nov.1962	264,12 m ²	19.266,97 €	En activo
TETUÁN	C/Gonzalo Herrero, 35 MADRID	18.Nov.1976	442,50 m ²	47.952,81 €	Vendida (2005)
ALCORCÓN	C/San José, 4 ALCORCÓN	11.Mar.1981	220,70 m ²	44.163.,29 €	Vendida (2007)
ALCOBENDAS	C/Libertad, 40 ALCOBENDAS	13.Mar.1985	324,16 m ²	39.742,23 €	Vendida (2003)
SAN MARIO	C/San Mario, 14 MADRID	28.Nov.1997	4.009,60 m ²	2.020.952,32 €	En activo
GASOLINERA	C/Secoya, 32 y 28 MADRID	29.Jul.1999 23.Oct.2014	610,12 m ² 610,46 m ²	413.070,64 € 330.123,16 €	En activo
VALPORTILLO	C/Valportillo Segunda, 5 ALCOBENDAS	6.May.2002	4.000 m ² Edif. 2.000 m ²	2.013.467,51 €	En activo

Fuente: Elaboración propia a partir de la revisión de sus Cuentas Anuales en el periodo 2001-2017

La tabla anterior resulta interesante para conocer la evolución económica de la SCAT a través de sus centros de trabajo. Históricamente en su creación en 1947, de

acuerdo a la Ley de 1942, era calificada como una *Cooperativa de Servicios Profesionales*. Sabemos que entre las delegaciones citadas en la tabla no están todas las que han existido en la historia de la SCAT, pero sí todas las que desde 2001 han prestado servicio a sus socios. La naturaleza de estos servicios ha seguido una línea común desde sus inicios, proveer e instalar los repuestos necesarios para el mantenimiento del vehículo al socio taxista. Si bien observando la tabla en conjunto, valorando la fecha de adquisición, superficie y estado actual de las Delegaciones, podemos diferenciar **tres etapas** en el **desarrollo de la SCAT**.

-Primera etapa: “El auge de la SCAT”. Vimos como se constituyó en 1947 utilizando un local cedido por la Mutua Madrileña del Taxi. Pues bien, en 1962 ya posee 2 delegaciones ubicadas en diferentes puntos de la ciudad. Una de ellas –Oporto–, con una superficie considerable de 972 m². Cabe señalar la **conexión entre la ubicación de las Delegaciones** y las entonces recién inauguradas **colonias de taxistas**. Igual que en la actualidad se estudian los beneficios de residir próximo al lugar de trabajo, esta política de la Cooperativa tenía en cuenta el interés de sus socios. En la actualidad ambas Delegaciones continúan abiertas, de hecho la de Ciudad Lineal se está reformando para mejorar la calidad del servicio.

-Segunda etapa: “Consolidación de la Cooperativa”. La **adquisición** de las **Delegaciones de Tetuán, Alcorcón y Alcobendas** se produjo en una horquilla de nueve años entre 1976 y 1985. Casualidad o no la ubicación de las Delegaciones en municipios diferentes al de Madrid, como Alcorcón o Alcobendas, coincide con la creación en 1977 del Área de Prestación Conjunta que analizamos en el Capítulo 2º. Podemos valorar las nuevas aperturas como una **estrategia** lógica de **posicionamiento** de la Cooperativa. Por un lado se acerca a los nuevos titulares de licencia –potenciales socios– que acaban de integrarse en el APC. Y por otro, la ubicación de sus delegaciones por diferentes zonas de la ciudad permite organizar la oferta de servicios y no concentrar la demanda de sus socios en una única Delegación.

-Tercera etapa: “Modernización de la SCAT”. Esta etapa nos conduce al presente de la entidad. Resulta interesante recuperar unas palabras de las Cuentas Anuales de 2004: “Citábamos en memorias anteriores que nos ponemos en marcha por un buen camino **comprando San Mario y vendiendo Delegaciones pequeñas que resultaban deficitarias**”. A finales de los 90 y comienzos de los 2000 con la adquisición de los centros de **San Mario y Valportillo**, la SCAT cambia su estrategia empresarial. Ya no apuesta por delegaciones de tamaño medio o reducido, si no por dos delegaciones de mayor dimensión que permitan ofrecer un **servicio integral** al socio. No obstante, la entidad mantiene la **dispersión** en la **ubicación** de sus **delegaciones** para que el socio utilice la más próxima o la que más le convenga. Otro factor relacionado con la ubicación es la **accesibilidad**, el crecimiento de Madrid hace que zonas como Tetuán que cuentan con elevado tránsito no sean los mejores sitios para ubicar un taller. Eso sin contar su **valor del suelo** en la actualidad.

La expansión de la Cooperativa entre finales de los 90 y principios de los 2.000 deja abiertas cuestiones económicas como su financiación, liquidez o solvencia. Estas cuestiones las trataremos en el Análisis de las Cuentas Anuales. Y nos servirá para observar como una situación externa –la crisis económica–, incide sobre una situación interna – la expansión de la entidad–. Pero antes, dedicaremos el siguiente apartado a

Presentación de la Sociedad Cooperativa madrileña de servicios de Auto-Taxi (SCAT)

conocer más en profundidad la entidad. Observando su objeto social y Órganos de dirección; organigrama y cartera de servicios; número de empleados...

3.2.2 Organización y funcionamiento de la SCAT en la actualidad

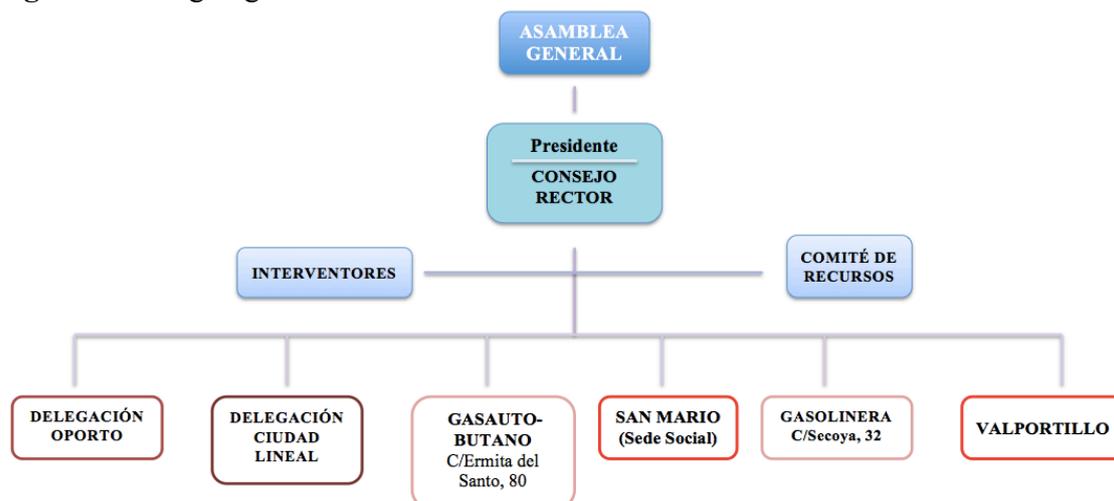
La denominación “Sociedad Cooperativa Madrileña de Servicios de Auto-Taxi” muestra evidencia del tipo de Sociedad a analizar, una cooperativa. En este sentido, el art. 1º de los Estatutos de la SCAT indican que su **régimen legal** es la **Ley 4/1999, de 30 de Marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM)**. El Capítulo XI de dicha Ley enumera las clases de cooperativas que legalmente pueden constituirse. En relación a la SCAT, hablamos de una **Cooperativa de apoyo empresarial** –art. 104.1.b LCCM-. Y más concretamente de una **Cooperativa de servicios empresariales** de las previstas en el art. 111 de la LCCM. Este tipo de cooperativas se caracterizan por “**facilitar, promover, garantizar, extender o completar la actividad o los resultados de las explotaciones independientes de los socios**”. Asimismo podrán ser socios, “**los trabajadores autónomos de cualquier clase**” –art. 111.2, f)-.

Al respecto, el **objeto social** de la SCAT alude a realizar “las funciones y diligencias pertinentes, dentro de las diversas ramas de la **industria del taxi** [...], que redunden en el **mejoramiento técnico, económico y social de sus explotaciones**”. Dichas funciones y diligencias se concretan según el art. 2 de sus Estatutos:

- ✚ Montaje, instalación, inspección, comercialización de vehículos al servicio de taxis, motores, chasis, piezas de recambio... teniendo, conforme a la Ley, la **condición de mayoristas y poder detallar como minoristas a sus socios**.
- ✚ Servicios de Asesoría Jurídica y Gestoría Administrativa.
- ✚ Talleres de reparación, garajes colectivos y servicios propios.
- ✚ Prestación de servicios de compra, venta y/o reventa de energía eléctrica.
- ✚ Mediación o intermediación comercial de toda clase de productos, materiales y servicios prestados o derivados de la actividad cooperativa

Si **comparamos** la finalidad de las **cooperativas profesionales con el objeto social** de la SCAT se observa un buen ajuste entre ambas. Donde los servicios prestados por SCAT facilitan, promueven y garantizan la actividad de su potencial socio, el titular de licencia municipal de auto-taxi. Además los titulares de licencia ya vimos que se tratan de trabajadores autónomos. Pudiendo así ser socios de cooperativas de servicios profesionales de acuerdo al art. 111.2, f) LCCM. Si bien, es importante **aclarar** que aunque un titular sea **socio** de la SCAT, **va a continuar explotando y gestionando su licencia de forma independiente**. Lo que hará de común con los otros socios será la demanda de los servicios que preste la Cooperativa en cumplimiento de su objeto social. La cartera de servicios la vamos a analizar partiendo del **Organigrama**, como instrumento que representa la organización y centros que componen la entidad.

Figura 3.3- Organigrama actual de la SCAT



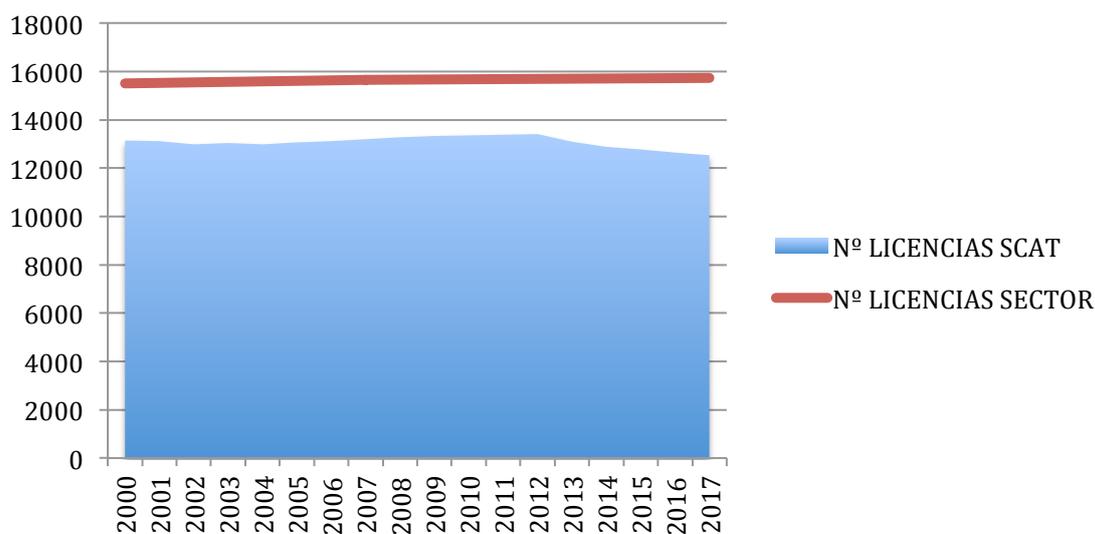
Fuente: Elaboración propia a partir de los Estatutos y Cuentas Anuales de la Sociedad.

El **Organigrama** nos aporta una visión conjunta de los Órganos sociales de la entidad y sus centros de trabajo, donde sin duda **el interés común es el socio**. El funcionamiento de los **Órganos Sociales** de la SCAT se recoge en el **Capítulo V** de sus **Estatutos**. Así, la **Asamblea General** “es el Órgano supremo de la expresión de la voluntad social”-art. 35-. Donde cada socio tiene derecho a un voto –art. 41.1-, independientemente del número de títulos con los que participen en el Capital Social. Dado que para ser socio se ha de poseer en el Capital Social “tantos títulos como Licencias Municipales de Servicio Público sea titular” –art. 16.b)-. Entre las **competencias** de la **Asamblea General**, corresponde en exclusiva –art. 35.2-:

- ✚ Nombramiento y revocación por votación secreta, del Consejo Rector, Interventores y los Liquidadores. Y, en su caso, de los Auditores de Cuentas.
- ✚ Aprobación de las cuentas anuales y de la distribución de excedentes o imputación de pérdidas.
- ✚ Establecimiento de aportaciones obligatorias al capital social, cuotas de ingreso o periódicas.
- ✚ Emisión de obligaciones
- ✚ Fusión, escisión, transformación, cesión global del activo y pasivo, disolución y liquidación de la Sociedad.

En cuanto a los socios, los Acuerdos de la Asamblea General obligan a todos, “incluso a los ausentes y disidentes” –art. 35.1-. Es evidente al analizar la **SCAT** que **su mayor fortaleza reside en el apoyo que vienen depositando en ella sus socios**.

Gráfico 3.4- Evolución del número de socios de la SCAT



Fuente: Elaboración propia a partir de la Cuentas anuales del periodo (2000-2017)

El gráfico anterior otorga un **papel protagonista a la SCAT dentro del sector del auto-taxi de Madrid**. La línea roja muestra la evolución del número total de licencias, que asciende en la actualidad a 15.723. Mientras que el área azul recoge el número de esas licencias cuyos titulares son socios de la Cooperativa. **En el periodo analizado** es significativo que en todo momento **la SCAT mantiene entre sus socios el 80% de las licencias de auto-taxi existentes**. Hay que señalar que tras el máximo de 13.419 licencias adheridas a la SCAT en 2012, actualmente se debe valorar la tendencia negativa que ha llevado a la entidad a los 12.528 socios en 2017. En las cuentas anuales hemos podido comprobar que más de la mitad de estas bajas se deben al impago de cuotas por los socios. No obstante, habría que analizar el motivo de las bajas voluntarias.

Observada la labor de la Asamblea General, pasamos a analizar el papel del Órgano de Administración de la SCAT, su **Consejo Rector**. Definido en sus estatutos como “el Órgano de gobierno, gestión y representación de la Cooperativa, a quien corresponde controlar y supervisar de forma directa y permanente la gestión de la misma” –art. 44.1-. Actualmente está compuesto por **nueve miembros**, ocho de ellos elegidos cada cuatro años por los socios en la Asamblea General. Y el noveno, elegido por los trabajadores de la Cooperativa a través del Comité de Empresa. La **máxima autoridad del Consejo Rector** es su **presidente, D. Carlos Herrera Comendador**. Por debajo de él está el secretario y el vicepresidente; tesorero; vocales o delegados (4) ; y el representante de los trabajadores. Cada cargo tiene sus funciones –art.45-, por ejemplo el **presidente** representa a la Sociedad judicial o extrajudicialmente en toda clase de actos. Asumiendo mayor responsabilidad al “adoptar en casos de gravedad las medidas urgentes que razonablemente estime precisas...” –art.45.5 a)-. Por su parte los vocales desempeñan “las funciones que al efecto les confiera el Presidente”. En la práctica suponen tareas de control y supervisión del buen funcionamiento en cada una de las Delegaciones o Centros de Trabajo.

Otro de los Órganos sociales son los **Interventores**, son “Órganos de fiscalización de la Cooperativa, tienen como principal función la censura de las Cuentas

Capítulo 3

Anuales” –art. 52.1-. Está compuesto por tres personas, elegidas de entre los socios y cuyo mandato dura un periodo de dos años. Su labor en la práctica se complementa con el Informe de Auditoría externa que anualmente solicita la Cooperativa. El último Órgano a comentar es el **Comité de Recursos**, formado por cinco miembros cuyo mandato se renueva cada cuatro años. Dependen del Consejo Rector, al tramitar y resolver los recursos contra sanciones a los socios acordadas por dicho Consejo –art. 57.

Presentados los Órganos Sociales de la SCAT, el Organigrama –figura 3.3- establece relación directa entre el Consejo Rector y cada uno de los centros de trabajo que integran la Cooperativa. Esta conexión se hace a través de los 4 delegados existentes, repartiéndose la supervisión y control de los centros que les sean designados por el Presidente. Asimismo según se aprecia en la tabla 3.10 cada delegación tiene una dimensión diferente, por lo que puede ocurrir que un mismo delegado coordine varios centros. O bien, que se precise de dos delegados para una misma delegación, como ocurre en Valportillo. A continuación vamos a relacionar cada delegación con la naturaleza de los servicios ofrecidos al socio.

Tabla 3.11- Guía de servicios de la SCAT

DELEGACIÓN	SERVICIOS AL SOCIO						
	Taxímetros	Mecánica Rápida	Suministro GLP	Suministro Gasoil	Taller	Venta de Repuestos	Asesoría
OPORTO		X				X	
CIUDAD LINEAL						X	
GASAUTO-BUTANO			X				
SAN MARIO	X	X		X	X	X	X
GASOLINERA SECOYA				X			
VALPORTILLO	X	X		X	X	X	

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Guía de Servicios* publicada en las C.A de 2017

La tabla anterior muestra la **cartera de servicios** que se ofrece en cada delegación a los socios. Por un lado SCAT cuenta con dos *delegaciones* que ofrecen un servicio de repostaje al taxista. El **Gasauto-Butano** para GLP de la C/Ermita del Santo, 80 y el **Suministro de Gasoil** de la C/Secoya, 32. Éste último abierto 24h. En un segundo grupo están las *delegaciones históricas*, Oporto y Ciudad Lineal. Ambas cuentan con servicios de venta de repuestos. Si bien, en Oporto se prestan servicios de engrase, cambio de aceite y filtros, montaje de ruedas, reparación de pinchazos, cambio de pastillas y de frenos...

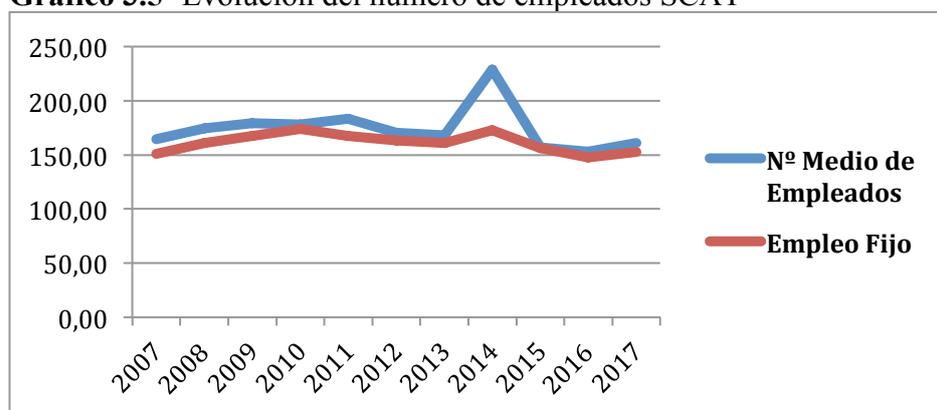
En un tercer grupo encontramos **San Mario y Valportillo**. Como vimos en la tabla 3.10 la superficie de estas dos delegaciones es muy superior a las de otras delegaciones históricas de la SCAT. De ahí que su dimensión (en m²) permita ampliar el número de servicios ofrecidos e incluso su naturaleza. Es el caso del **servicio de asesoría laboral y fiscal** puesto en marcha desde 2012 y que se mantiene activo en la actualidad en San Mario –sede social-. Entre los servicios que ofrecen ambas delegaciones está el de **mecánica rápida, taxímetros, suministro de gasoil, taller y venta de repuestos**. Aunque cabe señalar que en San Mario los horarios de atención al socio son más amplios. Contando incluso con un servicio 24 horas de taxímetros, reparación de neumáticos y electricidad. Además del surtidor de gasoil, también abierto 24 horas. El esfuerzo económico que hace la SCAT ofertando estos servicios es

Presentación de la Sociedad Cooperativa madrileña de servicios de Auto-Taxi (SCAT)

valorado por el socio. Por ejemplo en 2012 del total de 13.386 socios, “la cifra de contratos de mantenimiento de taxímetros asciende a 12.201” –Cuentas Anuales, 2012: 14-. Hablamos de un 91,14% de socios que paga anualmente una cuota de mantenimiento de su taxímetro. Hecho que da estabilidad a la Cooperativa, y la permite planificar y contratar personal especialista en su reparación.

Enlazando con el **personal**, es evidente que para asegurar la calidad de los servicios citados se ha de contar con profesionales suficientes en número y que dispongan de la formación adecuada. En las memorias se da publicidad a cursos de formación realizados con marcas de vehículos como Seat o Toyota, o fabricantes de repuestos como Valeo, Luk o la alemana Bosch.

Gráfico 3.5- Evolución del número de empleados SCAT



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales (2007-2017)

Tabla 3.12- Distribución por sexo y categoría de la plantilla al cierre de 2017

Puestos de Trabajo	Hombres			Mujeres		
	Fijos	Eventuales	Total	Fijos	Eventuales	Total
Jefe/a Superior	1		1			
Jefe/a Administrativo	3		3	4		4
Oficial Administrativo	4		4	10		10
Auxiliar Administrativo	1		1	12	1	13
Dependiente/a Mayor	3		3			
Dependiente/a*	10		10			
Personal Limpieza				1		1
Oficiales Taller*	78	2	80			
Peón	2	1	3			
Expendedor*	12		12			
Total	114	3	117	27	1	28
Plantilla (cierre 2017)	117 (H) + 28 (M)= 145 empleados *3 de ellos con discapacidad					

Fuente: Elaboración propia a partir de la Memoria de 2017, p.40.

Las ilustraciones anteriores ayudan a conocer la **composición histórica y actual de la plantilla de la SCAT**. El gráfico 3.5 muestra como el **número medio de empleados** de la Cooperativa en los **últimos 10 años** se ha mantenido prácticamente **constante**. En 2007 contó con 146,98 empleados mientras que en 2017 se mantiene en 161 -en promedio-. Esto se debe a que desde la apertura de Valportillo en 2006 la entidad no a abierto nuevas delegaciones. Además recordar que dicha apertura sirvió para recolocar al personal de antiguas delegaciones como la de Tetuán, por lo que no todo fueron nuevas contrataciones.

Observando la tendencia de empleados sorprende el pico de plantilla en el año 2014, que alcanzó en promedio los 229 empleados. Para descender drásticamente a 157 personas en 2015. Aunque desconocemos el motivo, parece ser que fueron necesidades puntuales. Dado que 2014 a diferencia del resto de ejercicios la SCAT contó con un 24,45% de empleo temporal. Sin embargo el resto del periodo entre 2007 y 2017, el porcentaje de empleos temporales no supera en ningún caso el 8,92% alcanzado en 2012. Los **escasos niveles de temporalidad** dan confianza a los empleados y seguridad a la hora de mantener su puesto. Pero también aportan **rigidez a la SCAT** en la gestión de la actividad. Si la demanda de servicios se viera reducida, inevitablemente la SCAT asumiría costes. Ya sean de oportunidad por tener recursos ociosos, o bien, costes de indemnización por extinción de contratos.

El **escaso nivel de temporalidad** se aprecia también en la **tabla 3.12**. A cierre del 2017 de los 145 empleados que forman la plantilla, sólo el 2,76% tienen contratos temporales. Situación que dista mucho del actual mercado laboral en España en torno al 26,1% de temporalidad. Por otro lado, la tabla hace una **clasificación según los puestos de trabajo y el sexo de los empleados**. En cuanto a los **puestos**, la entidad concentra el 74,48% de su plantilla (3+10+80+3+12) en puestos con relación directa a los servicios ofrecidos al socio. El restante 25,52% son puestos administrativos y accesorios como el de limpieza. Desde una **perspectiva de género** sorprende como **sólo el 19,31% de la plantilla son mujeres**. Además se concentran en un 96,43% en puestos administrativos. Una reflexión para la entidad sería analizar por qué no hay mujeres trabajando en el taller. Considerando los efectos positivos que podrían traer a la organización y funcionamiento del mismo. Por último señalar que la SCAT tiene actualmente tres empleados con discapacidad, siendo interesante explorar esta vía en el futuro.

CAPÍTULO 4

**ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE
LA SCAT EN UN CONTEXTO DE CRISIS
(2007-2013)**

4.1 Análisis de los Estados Financieros de la entidad en el periodo 2007 a 2013.

Hasta ahora la **información** que conocemos de la *Cooperativa*: número de socios, centros de trabajo, número de empleados... no es suficiente para hacer una valoración conjunta de su funcionamiento. Aquí entra en juego la **Contabilidad**, como sistema que permite a cualquier sujeto elaborar información sobre su actividad económica. La contabilidad financiera a través de las **cuentas anuales**, nos muestra la imagen fiel de los recursos con los que cuenta la entidad, cómo son financiados y los resultados que periódicamente se obtienen de ellos. Por tanto, para conocer la salud económica-financiera de la Cooperativa será necesario hacer un análisis de sus Estados Financieros.

En cuanto al **periodo** temporal a **analizar** hemos escogido la **crisis económica entre los años 2007 a 2013**. Han sido años donde el sector del auto-taxi madrileño se ha visto especialmente perjudicado. Aunque cada viaje satisface una necesidad de movilidad diferente, la disminución del nivel de renta de las familias ha hecho que opten por medios sustitutivos más económicos. Podemos pensar, ¿Qué tiene que ver la crisis del sector con el funcionamiento de la SCAT? Pues bien, hemos visto en el apartado anterior que el 80% de los titulares de licencia de auto-taxi son socios de la Cooperativa. Esto nos hace pensar que la marcha del sector puede influir notablemente en el funcionamiento de la entidad. De hecho su naturaleza como cooperativa hace que su facturación dependa de las ventas a los socios, y estos a su vez actuarán según el rendimiento de su explotación. En definitiva, el análisis de los estados financieros entre 2007 y 2013 nos va a permitir conocer los efectos de la crisis en una entidad referente en el sector como es la SCAT.

4.1.1 Estructura de los Estados Financieros.

Las **Cuentas Anuales** o **Estados Financieros** son los documentos que elaboran las empresas a fin de suministrar información económica relevante, fiable, comparable y clara sobre el patrimonio, situación financiera y resultados de la compañía. Asimismo dado que toda empresa es cambiante, las cuentas anuales se han de elaborar periódicamente conforme a los requisitos exigidos por la legislación. De acuerdo al **Plan General de Contabilidad** vigente en su primera parte: *Marco Conceptual de la Contabilidad*, se enumeran los documentos que comprenden las Cuentas Anuales:

- Balance
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
- Estado de Flujos de Efectivo
- Memoria

Aunque todos son importantes, los principales son el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. ¿Por qué? Porque los otros tres estados completan y amplían la información registrada en los dos anteriores. Ello no significa que no sean relevantes, de hecho son muchas las empresas que tienen obligación de presentar los cinco.

En relación a la sociedad que analizamos vimos que se trata de una **Cooperativa de servicios empresariales**. Sobre los estados financieros que está obligada a elaborar, el **art. 66.2 de la LCCM** expone: “En cuanto a la posibilidad de formular y presentar las cuentas abreviadas se estará a los supuestos y criterios previstos en la legislación mercantil”. Esta remisión es coherente con lo dispuesto en el **PGC**, el cual, en su **parte tercera** habla de la **estructura de las cuentas anuales**. Poniendo al mismo nivel la obligación de formular cuentas anuales por una cooperativa que por otro tipo de sociedades: anónimas, de responsabilidad limitada, en comandita por acciones...

Tabla 4.13- Requisitos para presentar Cuentas Anuales Abreviadas.

	PGC PYMES	PGC	
		Balance y memoria abreviados	Cuenta de Pérdidas y Ganancias Abreviada
TOTAL ACTIVO (€)	≤ 4.000.000€	≤ 4.000.000€	≤ 11.400.000€
INCN (€)	≤ 8.000.000€	≤ 8.000.000€	≤ 22.800.000€
Nº Medio de Trabajadores (T)	≤ 50 T	≤ 50 T	≤ 250 T

Fuente: Norma 4ª de valoración de las cuentas anuales, tercera parte del PGC; En relación al PGC PYMES, el art. 2 del RD 1515/2007 concreta su ámbito de aplicación.

La tabla anterior recoge los requisitos legales que permiten a una sociedad acogerse actualmente al PGC o al PGC PYMES. La aprobación del **Real Decreto 602/2016**, de 2 de diciembre, introdujo **modificaciones** en ambos planes. Entre 2008 y 2015 los requisitos para aplicar el PGC PYMES eran más estrictos. Asimismo el RD 602/2016 ha modificado el Marco conceptual del PGC en relación a las cuentas anuales. Con anterioridad a 2016 el Estado de Flujos de Efectivo no era obligatorio para las empresas que pudieran formular balance, ECPN y memoria abreviada. Además, a partir de 2016 la presentación del ECPN es voluntaria para las empresas que cumplan los requisitos especificados en la tabla 4.13:

- Importe total del activo que no supere los 4.000.000€
- INCN que no supere los 8.000.000€
- El número medio de trabajadores durante el ejercicio no supere los 50

Para acogerse al modelo de balance y memoria abreviado se han de cumplir al menos dos de los tres requisitos anteriores a fecha de cierre de ejercicio. Además esta situación debe mantenerse al menos durante dos ejercicios consecutivos.

En relación a la **SCAT** en el **periodo 2007 a 2013**, en ningún ejercicio se pudo acoger al PGC PYMES o al PGC con Balance y Memoria abreviados. Lo que implica que desde la **aplicación del nuevo PGC en 2008** todos los ejercicios ha tenido la **obligación de formular el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y el Estado de Flujos de Efectivo**. En cuanto a la presentación del modelo de Cuenta de Pérdidas y Ganancias abreviado, sólo lo podría haber presentado en 2008 y 2009. El resto de ejercicios no cumple con los requisitos exigidos por la norma.

Teniendo en cuenta lo anterior pasamos a analizar uno por uno la evolución de los estados financieros en la serie 2007 a 2013. Para ello compararemos la información de las cuentas anuales con las normas de elaboración previstas en el PGC. Así como lo dispuesto en la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

4.1.2 Balance de Situación.

El balance de situación es aquel estado contable que representa la situación económico-financiera de la empresa en un momento determinado. Es estático, se trata de una fotografía que guarda cierta simetría. En un lado –con saldo deudor- se recogen las partidas de bienes y derechos controlados económicamente. Y en el otro las contrapartidas necesarias para su financiación, ya sean fondos propios o ajenos. La distinción entre bienes y derechos, fondos propios, y fondos ajenos, hace que hablemos de tres masas patrimoniales al analizar el balance (PGC, 2007):

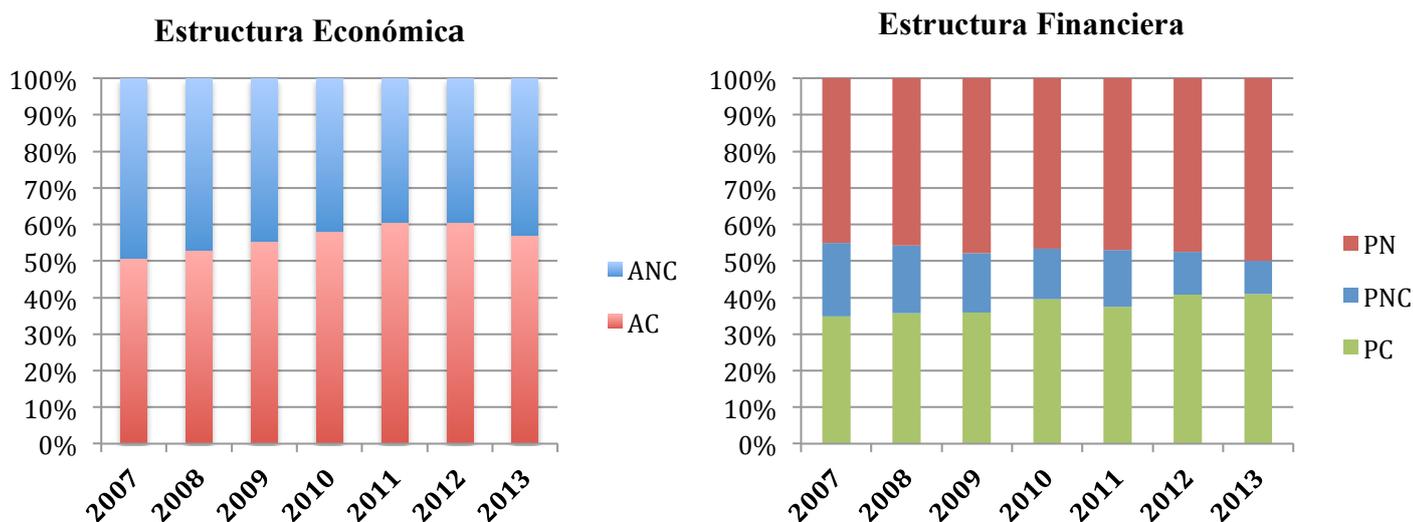
- **Activo:** “Bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro”.
- **Pasivo:** “Obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones”.
- **Patrimonio Neto:** “Constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos”.

Expuesta la teoría, pasamos a analizar cualitativa y cuantitativamente las masas patrimoniales que componen el balance de la SCAT.

4.1.2.1 Análisis de las masas patrimoniales.

La mejor forma de valorar en conjunto las masas patrimoniales de una sociedad es a través de su representación gráfica.

Gráfico 4.6- Evolución cualitativa de masas patrimoniales de la SCAT (2007-2013).



Fuente: elaboración propia a partir de sus Cuentas Anuales.

El gráfico 4.6 muestra la **composición cualitativa** de las masas patrimoniales del balance en el periodo 2007 a 2013. Siguiendo el PGC de 2007 hemos clasificado el

Capítulo 4

activo según la permanencia de los bienes y derechos en la propia empresa, distinguiendo el activo corriente del no corriente. Por su parte la estructura financiera, según sea la fuente de financiación, hablamos de recursos propios o ajenos. Estos últimos se clasifican en corrientes o no corrientes, según su fecha de vencimiento.

Si hubiera que utilizar una palabra para definir la evolución económico financiera de la SCAT de 2007 a 2013, esta sería **estabilidad**. Cualitativamente las masas patrimoniales han variado mínimamente su composición, haciéndolo en todo caso de forma progresiva. Así, las partidas que integran el **activo corriente** (AC) se han mantenido a lo largo de la serie con un peso económico **ligeramente superior** a las del **activo no corriente** (ANC). En 2007 el AC representaba el 50,83% del activo total, mientras seis años después, en 2013, llegó al 57,07%. Alcanzado su pico máximo en 2011, cuando el AC suponía el 60,63% del activo total. La naturaleza de la sociedad, también influye en la composición del activo. Aunque no se alcanza el nivel de ANC típico de una empresa industrial, el inmovilizado material resulta fundamental para garantizar un servicio de calidad al socio.

En relación a su **estructura financiera**, parece que **tiende a equiparar la financiación entre fondos propios y ajenos**. Es una tendencia constante, en 2007 se financiaba en un 54,71% mediante recursos ajenos mientras en 2013 este porcentaje descendió al 50,04%. En cuanto a los recursos ajenos, según su vencimiento, el pasivo corriente toma protagonismo a medida que avanzamos en la serie. En 2007 el PC representaba el 63,48% de los fondos ajenos, en 2010 el 74,17% y en 2013 se disparó hasta el 81,96%. Estos porcentajes siembran incógnitas que trataremos de resolver a través de un análisis más prolijo de las partidas del balance. No obstante, la **estabilidad** general en la **evolución de las masas patrimoniales** es a priori un hecho positivo. Significa que una situación externa como es la crisis económica no ha influido significativamente en el rumbo de la cooperativa. A falta del análisis de ratios cabe suponer que la SCAT cumplirá sus obligaciones con terceros a corto y largo plazo.

4.1.2.2 Aproximación a las partidas del activo, pasivo y patrimonio neto

El análisis cualitativo anterior se debe complementar con un análisis cuantitativo donde se detallen las partidas concretas que componen el balance.

Tabla 4.14.- Evolución cuantitativa de masas patrimoniales de la SCAT (2007-2013)

BALANCE (€)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ACTIVO NO CORRIENTE	5.283.894,03	5.132.346,17	5.006.363,27	4.908.900,64	4.701.861,03	4.698.457,59	4.618.693,07
ACTIVO CORRIENTE	5.482.996,92	5.785.124,77	6.228.767,86	6.841.933,18	7.242.814,73	7.232.736,85	6.140.377,50
TOTAL ACTIVO	10.766.890,95	10.917.470,94	11.235.131,13	11.750.833,82	11.944.675,76	11.931.194,44	10.759.070,57
PATRIMONIO NETO	4.824.904,22	4.996.130,99	5.385.966,58	5.480.036,80	5.604.570,78	5.665.701,46	5.374.674,57
PASIVO NO CORRIENTE	2.151.414,76	2.019.127,59	1.823.313,61	1.619.375,55	1.875.128,19	1.403.713,30	971.463,46
PASIVO CORRIENTE	3.790.571,97	3.902.212,36	4.025.850,94	4.651.421,47	4.464.976,79	4.861.779,68	4.412.932,54
TOTAL PASIVO	10.766.890,95	10.917.470,94	11.235.131,13	11.750.833,82	11.944.675,76	11.931.194,44	10.759.070,57
EVOLUCIÓN	-----	+1,40%	+2,91%	+4,59%	+1,65%	-0,11%	-9,82%

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales.

La tabla anterior recoge el valor económico del conjunto de recursos registrados en la contabilidad de la SCAT a cierre de ejercicio. Atendiendo al **total activo**, en todos los ejercicios **supera los diez millones de euros**. Si bien se observan **dos tendencias** contrapuestas. Desde **2007 a 2010** los recursos disponibles aumentan cada año en mayor medida. En cambio **a partir de 2010** el ritmo de crecimiento es menor, llegando en 2013 a producirse una fuerte caída del 9,82%. Esta situación será objeto de revisión más adelante valorándose conjuntamente con el resto de estados. A continuación pasamos a analizar las partidas más relevantes que componen el activo, pasivo y patrimonio neto:

- **Composición del Activo**

Según hemos visto en el gráfico 4.6 el activo se reparte de forma homogénea entre el ANC y el AC. Con una ligera tendencia entre 2007 y 2011 de refuerzo del AC que hace que en 2013 tenga un peso del 57,07% del activo total. También señalar que la caída del total activo en un 9,82% señalada en el apartado anterior se debe principalmente al AC, al pasar de 2012 a 2013 de 7.232.736,85 € a 6.140.377,50 €.

En relación al **activo no corriente** la partida sin duda más importante es el **inmovilizado material**. En concreto los **terrenos y construcciones**, que a lo largo de la serie analizada mantienen un valor de 4.513.902,24€. En la tabla 3.10, al igual que en las memorias de la sociedad, se puede observar el valor de estas construcciones según su precio de adquisición. Destacan las delegaciones de San Mario y Valportillo, adquiridas en 1997 y 2002 respectivamente, valoradas conjuntamente en 4.034.419,83€.

Siguiendo en el inmovilizado material, el balance refleja la adaptación que hizo la SCAT al PGC. Incluyendo cuentas como “instalaciones técnicas”, “mobiliario”, “equipos para procesos de información” o “elementos de transporte”. Las de mayor peso en balance son las instalaciones técnicas, valoradas entre 2007 y 2013 en una horquilla que va desde 1.851.544,81€ en 2008 a 2.194.732,30€ en 2013. Esta partida incluye los equipos de diagnosis y demás maquinaria del taller, instalaciones necesarias para el suministro de combustible, túnel de lavado, instalación de A/A en San Mario...

En cuanto a la **amortización acumulada del inmovilizado**, la memoria señala que seguirá el método lineal durante su vida útil. Si observamos la evolución de la serie:

BALANCE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Amort. Acumulada Inmov. Material (€)	1.297.096,32	1.525.585,74	1.745.434,89	1.937.776,71	2.159.109,36	2.300.378,10	2.491.229,36
Variación anual (%)		+17,62%	+14,41%	+11,02%	+11,42%	+6,54%	+8,30%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales

La tabla muestra como el valor de la **amortización acumulada aumenta en toda la serie**. Si bien, el ritmo de crecimiento cada vez es menor. Según hemos observado en la memoria, en el periodo 2007 a 2013 se han incrementado partidas como los equipos para procesos de información, o las instalaciones técnicas. La adquisición de nuevo inmovilizado unida al mantenimiento del existente conduce al aumento de la amortización acumulada. En cuanto a la caída del ritmo de crecimiento hay que señalar que las construcciones se amortizan a un ritmo inferior a las instalaciones técnicas, mobiliario o EPI. Es posible que parte del inmovilizado adquirido en 1997 para San Mario y, entre 2002 y 2005 con la apertura de Valportillo, se encontrara amortizado completamente entre 2007 y 2013. Ello contribuye a la situación mostrada en la tabla

donde cada vez el incremento de la amortización acumulada es menor. Será interesante ver en el EFE las inversiones acometidas por la empresa y su momento de realización.

En cuanto a las **inversiones en empresas del grupo**, ya comentamos en el apartado 3.2.1 la existencia de dos empresas vinculadas a SCAT: *Scat Autoventa Multimarca, S.L.* e *Inmotaxi gestión, S.L.* Ambas se han mantenido prácticamente inactivas, siendo disueltas en 2011 y 2012 respectivamente. Señalar también que las **inversiones financieras** realizadas han sido mínimas en todo el periodo. Relacionadas con fianzas constituidas a l/p por importe de 2.638,80€. Esta situación lleva a pensar que **la sociedad está comprometida con su objeto social**, al no especular con inversiones que escapen de su actividad de explotación.

Analizando el **activo corriente** hay dos partidas que destacan sobre el resto, las existencias y el efectivo. La suma de ambas representan en toda la serie más del 96% del valor del AC. Las **existencias**, valoradas a precio de adquisición, se han reducido en el global de la serie. En 2007 se encontraban valoradas en 2.014.838,15€, mientras en 2013 cayeron hasta 1.813.136,92€. Sin embargo cabe preguntarse que ocurrió en 2012 para incrementar su valor un 17,80% respecto al ejercicio anterior. En cuanto a su naturaleza las existencias se dividen en repuestos para los vehículos, aceites y combustibles. Según se publica en la Memoria de 2007, de los 2.014.838,15€ en que estaban valoradas las existencias, el 93,80% corresponde a repuestos en almacenes y aceites. Entendemos a falta de datos que esta tendencia continúa. También señalar que desde la inauguración de Valportillo la capacidad de almacenamiento se vio ampliada. No obstante la SCAT señala en sus memorias la gestión eficiente de stock como uno de los objetivos a cumplir.

La otra partida significativa es el **efectivo**. Mantiene una tendencia alcista que alcanza su máximo en 2011, cuando el efectivo representa el 75,93% del AC. A falta de confirmación a través de ratios, estas cifras suponen un exceso de liquidez y por ende que la sociedad disponga de recursos ociosos. Esta situación puede estar relacionada con el escaso peso de la partida **clientes** en balance. Donde no representa en ningún caso más del 1,76% del AC. Hay que tener en cuenta que la mayoría de clientes son sus propios socios, los cuales abonan sus facturas en efectivo. Por lo que el **ciclo de cobro es rápido**, incrementando así los niveles de tesorería.

- **Composición del Patrimonio Neto**

La partida más importante del patrimonio neto es el **capital social (CS)**. Hay que decir que la SCAT es una **sociedad de capital variable**. Esto significa que el número de títulos que componen el CS variará continuamente según su número de socios. También señalar que el **nominal de cada título es de 200€**. Según se informa en las memorias, en 2007 la Asamblea General acordó una ampliación del CS de 79,80€ de los que 19,80€ se desembolsaron con cargo a reservas voluntarias y los restantes 60€ en efectivo por los socios. Muestra de ello es la partida del activo “socios por desembolso exigido” que en 2013 mantiene un saldo de 11.070€.

Lo anterior pone de manifiesto que la evolución del CS dependerá del número de socios. Por tanto, el gráfico 3.4 donde hablábamos de la evolución del número de socios sirve perfectamente para explicar la evolución del CS. Además la relación socios – CS, hace de este último un indicador válido para explicar el nivel de confianza depositada por el sector en la Cooperativa.

Otra de las partidas importantes del patrimonio son las **reservas**. Distinguimos entre reservas **obligatorias** y **voluntarias**. Las primeras tienen en balance un valor superior a las segundas, y su funcionamiento viene definido en los propios Estatutos de la sociedad. Su evolución está relacionada con la distribución del resultado del ejercicio. Dicha evolución la analizaremos en un apartado posterior a través del estado de cambios en el patrimonio neto. Si bien, podemos adelantar que la fundación de la sociedad en 1947 deja margen temporal para la acumulación de reservas.

Por último decir que la cooperativa no ha recibido subvenciones que formen parte de su patrimonio neto. Un hecho más que pone en valor la gestión realizada.

- **Composición del Pasivo**

El pasivo se divide en corriente (PC) y no corriente (PNC) según su vencimiento sea inferior o superior al año. Esta diferenciación es importante, la planificación temporal de los vencimientos guarda relación con aspectos como la liquidez de la empresa. En el caso de SCAT el gráfico 4.6 nos ayuda visualmente a conocer la tendencia que siguen ambos pasivos. Vemos como el **PNC** representaba en 2007 el 19,98% de la estructura financiera, mientras en 2013 apenas alcanza el 9,03%. Esta caída se debe principalmente a la **amortización de los préstamos** concedidos por el **Banco Popular** en 1997 y 2002 para la adquisición y acondicionamiento de las delegaciones de San Mario y Valportillo. Dichos préstamos vencieron en 2013 y 2017, por lo que a día de hoy han sido devueltos. Cuantitativamente vemos como en 2007 las deudas a l/p con entidades de crédito son de 1.959.628,59€ y a cierre de 2013 se han reducido en un 73,27% hasta 523.779,02€. También en el PNC destaca la **aparición de dos provisiones a l/p** en el ejercicio **2011**. Nos referimos a una **provisión para impuestos** de 182.293,30€ por una Inspección realizada por la Agencia Tributaria donde expresa su disconformidad con la liquidación del impuesto de sociedades de 2006 y 2007. Decir que esta provisión y su importe se mantiene a l/p en 2012 y 2013. La **segunda provisión** se trata de unas **cantidades reconocidas por el juzgado** de lo social nº38 de Madrid a un grupo de trabajadores afectos al convenio del Metal de la Comunidad de Madrid. Aunque la sentencia está recurrida ante el TSJ, siguiendo el principio de prudencia las cantidades han sido provisionadas.

Otra partida, vinculada a la naturaleza cooperativa de la sociedad, es el **Fondo de Educación, Formación y Promoción**. La Orden EHA/3360/2010 lo define como:

“Importes que obligatoriamente deben constituirse en las cooperativas con la finalidad de que se apliquen a determinadas actividades que benefician a los socios, trabajadores y, en su caso, a la comunidad en general, por lo que su dotación es un gasto para la cooperativa” –*Norma sexta*–.

Según hemos observado en las cuentas anuales anteriores a 2008, esta partida se venía registrando como reserva en el Patrimonio Neto. Con la aplicación del nuevo PGC ha pasado a formar parte del pasivo. Su dotación anual resulta entre otros de aplicar un porcentaje del 5% sobre el resultado del ejercicio deducidos los impuestos. La evolución de su cuantía en la serie 2007-2013 es claramente ascendente, esto podría indicar que la formación que está dando la sociedad es escasa, o bien que no la está dando con cargo a este fondo. En la memoria se informa de cursos de formación en mecánica realizados por sus trabajadores, cursos para la obtención de la cartilla municipal del taxi subvencionados a familiares de socios... En cualquier caso se trata de una partida que distingue a la cooperativa de otro tipo de sociedades.

Capítulo 4

En relación al **PC**, cada vez tiene más peso en la composición de los fondos ajenos, así como en la estructura financiera en general -gráfico 4.6-. La partida de **proveedores** representa gran parte del pasivo corriente de la SCAT. A lo largo de la serie en todo momento constituye **al menos el 80% del PC**. Asimismo las deudas con AAPP son la segunda partida por orden de importancia en el PC.

Para cerrar el comentario sobre el balance decir que la estructura financiera es adecuada. **La SCAT se financia principalmente con fondos propios y a través de sus proveedores**. Ambos hechos resultan positivos al no suponer costes financieros para la entidad. No obstante el peso de los proveedores en la financiación tiene su contrapartida en la liquidez necesaria para saldar sus deudas a c/p.

4.1.3 Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

La cuenta de pérdidas y ganancias es uno de los documentos contables que forman las cuentas anuales. Su **finalidad** es dar a conocer el resultado económico de la sociedad. Resultado que surge de la diferencia entre **ingresos y gastos** existentes derivados de las operaciones realizadas durante el ejercicio. El propio PGC define el concepto de ingresos y gastos:

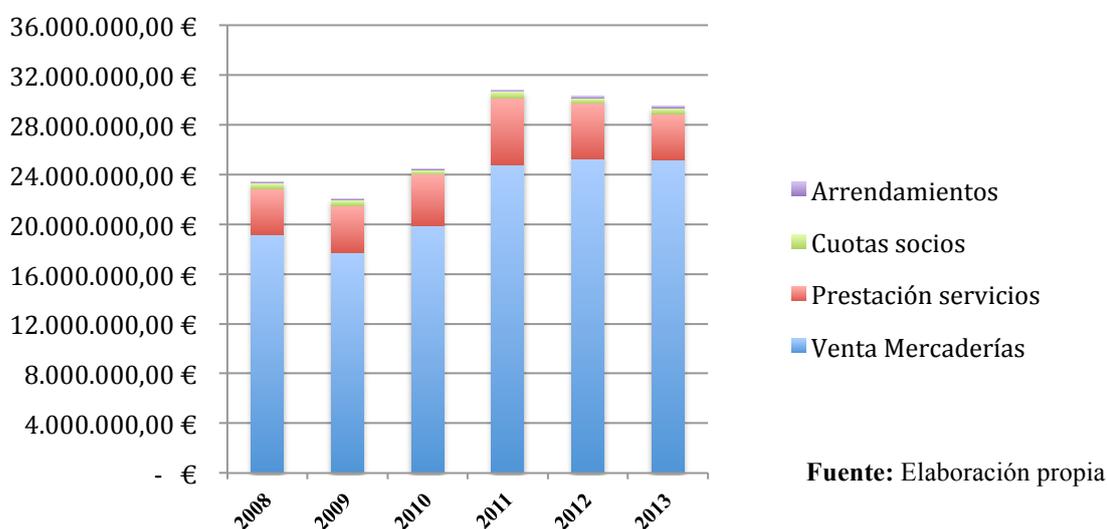
- **Ingresos:** “incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios”.
- **Gastos:** “decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales”.

Observada la teoría pasamos a la práctica, valorando por separado las partidas más significativas de los ingresos y gastos en la serie.

❖ Análisis de los ingresos

A continuación realizaremos un gráfico que nos de a conocer las principales fuentes de ingresos de la sociedad.

Gráfico 4.7 Evolución de los ingresos de la SCAT entre 2008 y 2013



El gráfico 4.7 muestra la evolución cualitativa y cuantitativa de los ingresos de la entidad entre 2008 y 2013. El ejercicio 2007 no lo hemos incluido dada la diferencia de formatos entre las cuentas anuales elaboradas antes y después de la aplicación del PGC de 2007.

La **evolución de los ingresos en la serie 2008 a 2013** la podemos dividir en dos partes. Una primera de 2008 a 2010 donde las cifras se mantienen entre los veintidós y los veinticuatro millones y medio de euros. Y una segunda donde se elevan considerablemente hasta los treinta millones, con origen en el ejercicio 2011. Y que se mantiene con una ligera tendencia a la baja en 2012 y 2013. Así, el incremento del 25,76% del total de ingresos de 2010 a 2011 contrasta a priori con la crisis económica que vive el país, y en particular el sector del taxi. Para hallar las causas de este comportamiento es necesario conocer la naturaleza y evolución de las principales partidas de ingresos. El gráfico 4.7 permite determinar cuales son las **partidas con más peso económico en los ingresos de la sociedad**. Según cálculos realizados en Excel, las partidas *venta de mercaderías y prestación de servicios* representan en suma más del 97% de los ingresos en toda la serie. De hecho la *venta de mercaderías* supone más del 80%, siendo con diferencia la principal fuente de ingresos de la SCAT.

La **venta de mercaderías** se refiere a la comercialización de dos tipos de productos. Por un lado están los **repuestos** donde se encuentran piezas mecánicas, neumáticos, filtros, aceites... Y por otro la venta de **combustible**. Para hacernos una idea del **peso de cada una**, aunque en la memoria no aparece referencia explícita, sí nos hemos fijado en el desglose que se hace de la compra de mercaderías en las cuentas anuales de 2007, p.23. En dicho ejercicio el **46,82% de las compras de mercaderías fueron de combustible**. Este dato nos da una referencia del porcentaje que representa el gasoil en las ventas. Además es probable que el porcentaje haya aumentado a lo largo de la serie. Dado que en 2007 se autorizó el suministro de combustible en la sede de Valportillo; en 2012 se amplía la oferta en Secoya con el suministro de gasolina; y se mantienen activos los surtidores de la sede social en San Mario. En las cuentas de 2012 se afirma: “Las ventas en combustible en 2012 han aumentado con respecto a 2011 un 7,5%, destacando los surtidores de la C/Secoya y Valportillo” 12.

Es precisamente la venta de **combustible**, uno de los **motivos de que los ingresos** totales **pasen** del entorno **de los veinticuatro millones** de euros **de 2010 a más de treinta en 2011**. Esta idea se recoge en las Cuentas Anuales de 2011:

“La cifra de negocio supera los 30 millones de euros para el conjunto de actividades, un 25,87% superior a la del ejercicio anterior, como consecuencia del crecimiento obtenido por la subida del precio de gasoil y por la venta atípica de aparatos taxímetros” 6.

Según se indica, la **subida de precios del combustible** hace que la cifra de negocio se dispare en 2011. Por otro lado, la afirmación nos permite conectar con la venta de **otros productos** como son los **taxímetros**. En las cuentas de 2011 se habla de unos ingresos atípicos por la venta de 873 taxímetros más que en 2010 debido a la adaptación de los aparatos a la **nueva regulación horaria**. A priori esta regulación, que establece un máximo de 16 horas de trabajo al día, perjudica a la Cooperativa. En cuanto que los coches a doble turno realizarán menos kilómetros y por tanto sufrirán

Capítulo 4

menos desgaste. No obstante la **política de precios ajustados** y la reticencia de los socios a renovar sus vehículos en momentos de crisis, ha contribuido a contener la caída de ventas de los **recambios**.

La **segunda fuente de ingresos** para SCAT por orden económico es la **prestación de servicios**. Aquí la tendencia es claramente a la baja:

Tabla 4.15- Evolución de los ingresos por prestación de servicios

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2016
3.714.221,88 €	3.763.686,15 €	4.125.888,13 €	5.354.330,10 €	4.512.019,18 €	3.698.682,20 €	2.823.862,15 €
	1,33%	9,62%	29,77%	-15,73%	-18,03%	-23,65%

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales.

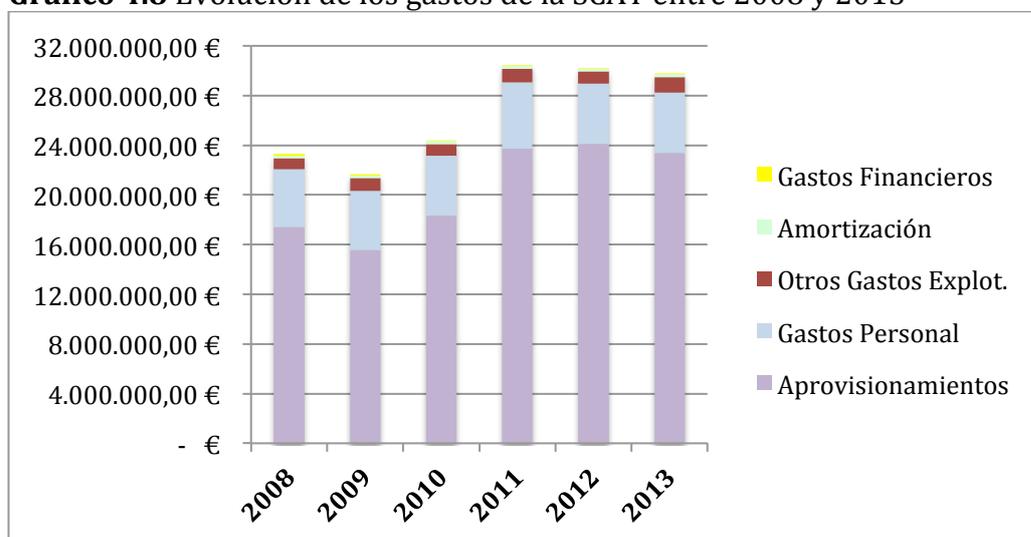
La **evolución** del volumen de **servicios prestados** tiene dos tendencias. La primera ascendente entre los ejercicios 2008 y 2011, marcada por los ingresos atípicos de 2011 con un incremento del 29,77%. Cabe destacar el éxito del **servicio** histórico de **mantenimiento de taxímetros** apoyado, según cifras de 2011, por 12.201 socios de los 13.386 socios de la SCAT. El cual permite a la cooperativa garantizar un nivel mínimo y constante de ingresos.

Visto lo anterior **la tendencia desde 2011** es una **caída drástica** de los **ingresos por prestación de servicios**. Cabe pensar que tras el resultado atípico de 2011 lo lógico es volver a niveles de 2009 o 2010. Sin embargo, tras descensos acusados del 15,73% y 18,03% en 2012 y 2013, los ingresos han seguido cayendo un 23,65% de 2013 a 2016. Entre las **partidas** que originan los **ingresos**, además del mantenimiento de **taxímetros**, está el servicio de **reparación y mantenimiento del vehículo** prestado en taller. En las memorias se hace alusión a los **efectos de la crisis**, donde los socios muchas veces evitan el mantenimiento de su vehículo para ahorrar costes, o esperan “a que el coche no arranque” para llevarlo al taller. Además se aportan otros factores como la reducción del mantenimiento en los coches modernos. Por último decir que desde 2012 existe un **servicio de asesoría laboral y fiscal**, actualmente en crecimiento, y que en su primer año de actividad contó con el apoyo de más de 500 socios.

Para acabar la exposición sobre los ingresos decir que las **cuotas de los socios** representan entre un 1,43% y un 2,08% de los ingresos de la SCAT. Si dividimos el importe total entre el número de socios a cierre de ejercicio, obtenemos el valor de la cuota anual que asciende a unos cuarenta/cincuenta euros por socio. El escaso peso de las cuotas en los ingresos es indicativo de la **utilidad real de la cooperativa para sus socios**. Al obtener la mayoría de los ingresos fruto de sus actividades de explotación. Por último los ingresos obtenidos del **arrendamiento de locales** anexos en la sede de San Mario y Valportillo además de contribuir económicamente, dinamizan y ofrecen servicios complementarios de utilidad al socio.

❖ **Análisis de los gastos**

Gráfico 4.8 Evolución de los gastos de la SCAT entre 2008 y 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales.

Al igual que hicimos en los ingresos, a través del gráfico 4.8 vamos a conocer las **principales partidas de gastos**. Vemos como los *aprovisionamientos* y *gastos de personal* representan en toda la serie más del 93% del gasto total de la SCAT. Sólo los **aprovisionamientos** alcanzan más del 70%. Esta partida está formada por las compras netas de mercaderías y la variación de existencias. Las **compras de mercaderías** son un **coste variable** para la empresa. Esta adquirirá mayor o menor volumen en función de las ventas estimadas. La **variación de existencias** es un buen indicador para comprobar el ajuste entre las ventas estimadas – ventas efectivas. A lo largo de la serie el importe (+ o -) de variación de existencias comparado con las existencias del activo, sólo se desvía en los ejercicios 2009 y 2012. En 2009 la variación de existencias resultó un gasto por importe de 240.809,56€, un 14,32% de las existencias al cierre, implica que se vendió más de lo estimado inicialmente. En cambio en 2012 se produjo la situación inversa, registrando un ingreso por variación de existencias de 291.040,78€. En esta ocasión la SCAT compró más mercaderías de las que vendió en el ejercicio, por lo que su stock en almacén aumentó. Decir también que según la memoria, el **criterio de valoración de inventarios** es el “**coste medio ponderado de adquisición**”. En cualquier caso vemos como los gastos por aprovisionamiento siguen una tendencia muy similar a la venta de mercaderías del gráfico 4.7. Hecho que evidencia el **interés por controlar los stocks**.

La segunda partida de gasto con mayor peso son los **gastos de personal**. Decir que de 2009 a 2013 ha perdido peso en el conjunto de los gastos, pasando de representar el 22,03% en 2009 al 16,53% en 2013. Esta tendencia no significa que se hayan producido despidos debido a la crisis, de hecho la cooperativa presume en sus memorias de **no haber despedido** a ningún trabajador **a causa de la situación económica**. Posiblemente la explicación reside en el aumento de las compras y precios de aprovisionamientos y no en el descenso de gastos de personal. Cuantitativamente existe una diferencia del 14,57% entre el ejercicio con mayor importe de gasto de personal -2011-, y el que menos -2008-. Un dato interesante es el **coste medio anual de personal**,

considerando las partidas de *sueldos y salarios*; *indemnizaciones*; *seguridad social*; y *otros gastos sociales*. Si dividimos el importe de estos gastos entre el número medio de empleados cada año –gráfico 3.5-, obtenemos el coste anual que supone en promedio cada empleado. Por ejemplo en 2013 el gasto de los 168 empleados ascendió en promedio a 29.280,01€. Hay que aclarar que esta cifra no es el salario que cobra cada empleado sino que incluye también el gasto en seguridad social. Asimismo dado que la empresa no practica despidos, los gastos por **indemnización** son mínimos en toda la serie. Si bien, la **contratación indefinida** de la mayoría de sus empleados –gráfico 3.5- aporta **rigidez a la organización**. Ante caídas en la demanda de la cooperativa los gastos de personal suponen un coste fijo difícil de reducir. Además, en caso de producirse despidos las indemnizaciones supondrían elevados costes dada la antigüedad del personal. Algo que sin duda habría que prever en tesorería.

La tercera partida en orden de importancia son “**otros gastos de explotación**”. Representando entre el 3,22% y el 4,69% de los gastos totales. Aunque el peso sobre el conjunto de gastos es reducido, es interesante su valoración a fin de mejorar la gestión de la empresa. En esta partida destacan los **gastos de reparación y conservación**. Suponen entre el 28,59% y el 39,18% de “otros gastos de explotación” y siguen una tendencia claramente al alza. Esto puede deberse a la antigüedad del inmovilizado. Recordemos que hay delegaciones como la de Oporto o Santo Ángel que llevan operativas desde 1961 y 1962. Estas delegaciones es probable que precisen cada día de más reparaciones. Tenemos constancia de que actualmente se está reformando la delegación de Santo Ángel. Además las delegaciones de San Mario y Valportillo ya tienen veintiuno y dieciséis años desde su adquisición, por lo que habrá que valorar futuras reformas para su conservación.

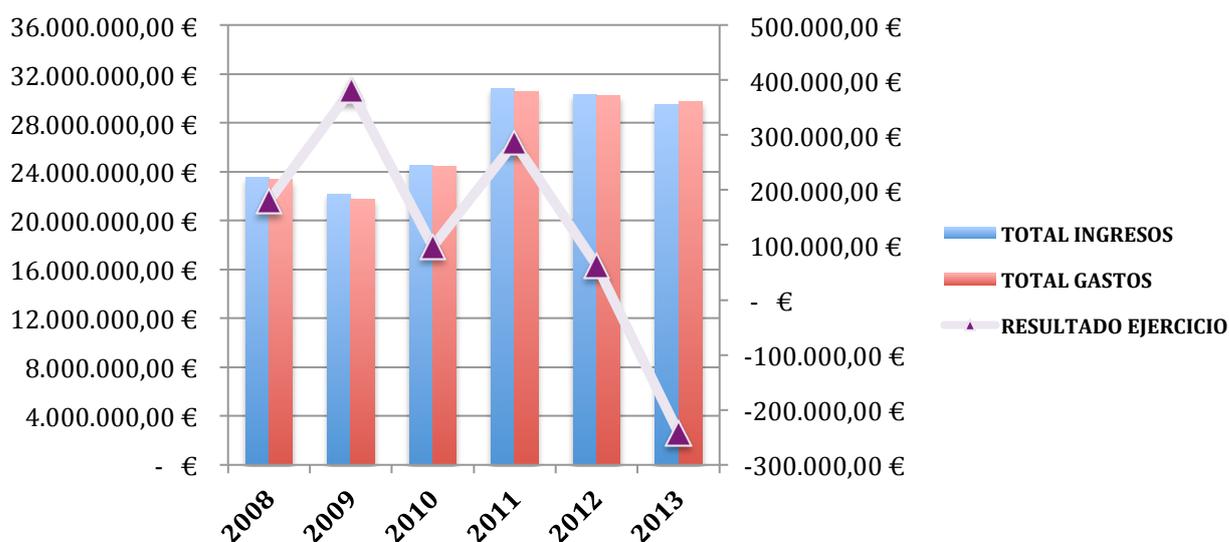
Otros gastos de explotación a considerar son los gastos de **suministros, teléfono y servicios bancarios**. Sectores como el de la banca o las compañías telefónicas admiten cierto poder de negociación por parte de la SCAT para mejorar las condiciones de servicio y reducir costes. También cabe señalar los gastos en **primas de seguros** o los **gastos de arrendamiento**. Estos últimos son mínimos, la política de la cooperativa es adquirir el inmovilizado material con el que realiza su actividad.

Siguiendo la enumeración, la cuarta partida más importante es el **gasto en amortización**. Aunque no supone un desembolso de efectivo su registro recoge la depreciación que sufre el inmovilizado por el paso del tiempo. Cuantitativamente se mantiene muy estable en toda la serie, entre los 219.849,15€ y los 235.898,03€. Esto se explica apoyándonos en la evolución del inmovilizado analizada en el balance. Al no producirse altas y bajas de inmovilizado significativas entre 2007 y 2013, y no estar amortizados completamente los principales elementos, hace que el gasto por amortización se mantenga estable en toda la serie.

❖ **Análisis de la cuenta de resultados.**

Una vez observadas las principales partidas de ingresos y gastos vamos a analizar el ajuste entre ambos, determinando la evolución del resultado de la SCAT durante la crisis económica.

Gráfico 4.9- Evolución del resultado de la SCAT entre 2008-2013.



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales.

El gráfico 4.9 relaciona los ingresos y gastos de la SCAT con el resultado obtenido. Hemos utilizado dos ejes de ordenadas a fin de exponer con mayor claridad los datos representados. El eje principal mide los ingresos y gastos y el secundario el resultado del ejercicio.

Observando el gráfico podemos afirmar que **el resultado ha sufrido una caída drástica desde 2011**, pasando de 286.587,94€ a 62.490,73€ en 2012 y entrando en pérdidas en 2013 por valor de 242.557,11€. **Esta tendencia** probablemente se viniera produciendo desde 2009 acusando los **efectos de la crisis**. Si bien los **ingresos atípicos** en taxímetros de **2011**, camuflaron en parte la tendencia de 2010 mantenida en ejercicios posteriores. Los ingresos atípicos de los que hablamos guardan **relación** con la **evolución de los ingresos por prestación de servicios**. Vimos en la tabla 4.15 que en 2011 el importe de los servicios prestados se incrementó un 29,77%.

Asimismo la evolución de **servicios** tiene **conexión** con los **gastos de personal**. Son los empleados, y en particular los mecánicos, los artífices de los servicios de reparación y mantenimiento de vehículos realizados en los talleres. Por tanto, a priori existirá relación directa entre los ingresos por prestación de servicios y la evolución del número de empleados.

Tabla 4.16- Comparativa ingresos por prestación de servicios y gastos de personal.

	2009	2010	2011	2012	2013
Ingresos prest. servicios (+)	3.763.686,15 €	4.125.888,13 €	5.354.330,10 €	4.512.019,18 €	3.698.682,20 €
	1,33%	9,62%	29,77%	-15,73%	-18,03%
Gastos en Personal (-)	4.776.324,48 €	4.806.434,95 €	5.357.364,09 €	4.906.005,56 €	4.919.042,23 €
	2,15%	0,63%	11,46%	-8,43%	0,27%
Nº medio de empleados	179,20	178,17	183,64	170,45	168
	2,66%	-0,57%	3,07%	-7,18%	-1,44%

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior deja entrever cierta **correlación entre los ingresos por prestación de servicios y los gastos de personal**. Se ve como en 2011 el aumento de la demanda de servicios se tradujo en un aumento de gastos de personal y del número de empleados. Asimismo en 2012 al caer con fuerza los servicios prestados caen los gastos de personal y disminuye la plantilla. Si bien se ve como **los ingresos disminuyen con más intensidad** que los **gastos de personal** -8,43%-, y que el número de empleados. Esta diferencia de intensidad a partir de 2012, justificada en el deseo del Consejo Rector de evitar despidos, es un **factor determinante en la reducción del resultado**.

Además de los gastos de personal, un **factor fundamental en el resultado** de la SCAT es el **margen comercial** de sus ventas. Sin perjuicio de una posterior valoración, las memorias hacen referencia a la **congelación de precios**:

“En SCAT desde 2008, se ha mantenido la plantilla de trabajadores, se ha mantenido sin subida la mano de obra en los talleres; el mantenimiento en taxímetros; no se ha subido la cuota al socio; y tampoco las remuneraciones al Consejo Rector” (Cuentas Anuales 2012, 11).

Como vemos **la cooperativa está conteniendo sus precios en beneficio de los socios**. El hecho de trabajar con márgenes comerciales reducidos hace que tenga que alcanzar un **volumen mínimo de ventas para no incurrir en pérdidas**. Al hablar de volumen de ventas nos referimos a unidades vendidas y no a un volumen económico. Ya vimos con la subida de precios de combustible que un incremento de la cifra de negocios no significa necesariamente un incremento del resultado. En relación al **volumen mínimo de ventas**, nos referimos al número de unidades que ha de vender la SCAT para **cubrir sus costes fijos**. Algunos de los gastos como las reparaciones, suministros o primas de seguros se mantienen constantes con independencia de las unidades vendidas. Aunque en términos relativos tienen un peso reducido en el total de gastos, cuantitativamente son importantes, y deben ser **considerados a la hora de fijar precios**. A su vez la demanda de servicios estimada permitirá al Consejo Rector fijar unos u otros precios. Dicha **demanda está condicionada por el número de socios**.

Según vimos en el gráfico 3.4, el **número de socios** de la SCAT se incrementó progresivamente hasta 2012. Sin embargo en **2013** tuvo un **descenso de 329 socios**, pasando de 13.419 socios a 13.090 a cierre de ejercicio. Este hecho pudo influir en el resultado negativo de 2013, dado que **los socios son los protagonistas de la SCAT**. Además de una buena gestión, la cooperativa necesita la participación de sus socios en los servicios ofrecidos para lograr un buen funcionamiento. Cuantos más socios tenga mayor será el volumen de ventas, repartiendo los costes fijos entre un mayor número de unidades vendidas. Contribuyendo así a la disminución de precios de productos y servicios.

En definitiva, en **los resultados de la SCAT entre 2008 y 2013 influyeron múltiples factores**, tanto internos como externos. En este apartado hemos comentado los más importantes desde nuestro punto de vista. En cualquier caso hay una realidad, la disminución acusada de los resultados a partir de 2011.

4.1.4. Análisis del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN).

El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto es un estado financiero que mide la variación cuantitativa y cualitativa de las diferentes partidas que componen el patrimonio neto en el ejercicio actual, y en los dos anteriores. El ECPN se divide en dos partes:

-Estado de ingresos y gastos reconocidos: Documento contable que recoge la variación del resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias; los ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto; y las transferencias realizadas a la cuenta de pérdidas y ganancias.

-Estado total de cambios en el patrimonio neto: Documento contable que incluye los cambios producidos en todas las cuentas de patrimonio neto durante el ejercicio. Recoge los ajustes por cambio de criterio y corrección de errores del ejercicio anterior; el total de ingresos y gastos reconocidos; operaciones con socios y propietarios; y otras variaciones del patrimonio neto.

Pasando de la teoría a la práctica, la **SCAT** recoge en su **estado de ingresos y gastos reconocidos** el resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias. Siendo esta la única partida que compone el estado en la serie analizada de 2008 a 2013.

En cuanto al **estado total de cambios en el patrimonio neto**, realizaremos a continuación un comentario que recoja la composición y movimientos de las partidas que integran el patrimonio. Este comentario se complementa con el análisis del PN realizado en balance.

- **Capital Social (CS)**

La **SCAT** es una **sociedad de capital variable**, su cifra de capital social dependerá del número de socios inscritos en la cooperativa. Por otro lado, el **valor nominal** de cada **título** se mantiene **constante desde 2007** en doscientos euros. Ya explicamos al analizar el balance cómo se llevó a cabo el incremento del valor nominal de los títulos en 2007. A cierre de ejercicio 2013 el CS está totalmente suscrito y queda pendiente de desembolso 11.070,00€, según refleja la cuenta “socios por desembolsos exigidos” en el activo corriente del balance.

Visto lo anterior las **variaciones de CS se explican con las altas y bajas de socios** que se producen cada ejercicio:

Tabla 4.17. Variación del Capital Social entre 2008 y 2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nº Socios Iniciales	13.195	13.277	13.339	13.364	13.386	13.419
Nº Socios Finales	13.277	13.339	13.364	13.386	13.419	13.090
Variación Socios	+82	+62	+25	+22	+33	-329
Variación CS	16.400€	12.400€	5.000€	4.400 €	6.600€	-65.800€

Fuente: Elaboración propia.

Si multiplicamos la variación de socios en cada ejercicio por el nominal de cada título (200€), obtenemos la variación en el CS recogida en el ECPN.

- **Reservas**

La evolución de las reservas se puede analizar a través de la siguiente tabla:

Tabla 4.18. Relación entre las reservas y la evolución del resultado

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
RESERVAS (€)	2.161.189,98	2.336.857,00	2.709.882,12	2.640.751,12	2.919.379,01	2.999.199,96
Obligatorias	1.461.562,99	1.500.103,24	1.585.486,96	1.442.393,04	1.505.604,78	1.534.617,49
Voluntarias	699.626,99	836.753,76	1.124.395,16	1.198.358,08	1.413.774,23	1.464.582,47
Variación Reservas		175.667,02	373.025,12	-69.131,00	278.627,89	79.820,95
		8,13%	15,96%	-2,55%	10,55%	2,73%
Evolución Resultado (€)	179.509,29	381.277,86	97.323,96	286.587,94	62.490,73	-242.557,11

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 4.18 pone de manifiesto la **relación** que existe **entre el resultado del ejercicio y las reservas**. Los estatutos de la SCAT son claros al afirmar en su art. 26.2 sobre la **distribución de beneficios y excedentes**: “en ningún caso serán repartidos entre los socios, dedicándose a la consolidación y mejora del servicio prestado”. Esa consolidación se refiere básicamente, deducido el importe destinado al fondo de educación, al **aumento de las reservas** obligatorias y voluntarias integradas en el PN.

El artículo 26.2 de los estatutos fija en un mínimo del 20% el porcentaje del resultado destinado a reserva obligatoria hasta que ésta “alcance el triple del capital social al cierre del ejercicio”. Cubiertos los porcentajes obligatorios, el excedente puede destinarse a reservas especiales o voluntarias.

En el caso de la SCAT la tabla 4.18 muestra **correlación entre la variación de reservas y el resultado del ejercicio anterior**. Hablamos del ejercicio anterior ya que la aplicación del resultado se aprueba a posteriori en la Asamblea general de socios. Cabe afirmar atendiendo a la información publicada en las memorias, que los resultados se han destinado mayoritariamente a reservas voluntarias.

Además del resultado hay **otras situaciones** a priori menos influyentes, pero que también **producen variación en la cifra de reservas**. Si las reservas sólo dependieran del resultado, ¿Cómo se explica que en 2011, con un resultado de ejercicio positivo en 2010, se produjera una variación negativa de reservas de 69.131€? o ¿Cómo en 2013 la variación de reservas supera al propio resultado del ejercicio de 2012?

Pues bien, la **primera situación** se debe a que en 2011 **se imputó al fondo de reserva obligatorio** un importe negativo de 175.663,17€. El cual fue calificado de **gasto extraordinario** derivado de unas actas dictadas por la Inspección de Hacienda, donde mostraba disconformidad con las cuotas del impuesto de sociedades de 2006 y 2007. En cuanto a la **segunda situación**, la memoria de 2013 señala un aumento de la reserva obligatoria en 21.000€ por “las aportaciones de títulos por baja de socios”. A falta de más información, podemos imaginar que esos 21.000€ vienen de bajas de socios que acumulan deudas con la SCAT. Y el importe positivo imputado a reservas es fruto del excedente del asiento de ajuste una vez canceladas las deudas. Con este supuesto vemos que no siempre el aumento de reservas es un hecho positivo, dado que en este caso la causa es la baja del socio por impago de deudas con la cooperativa.

- **Resultado del ejercicio**

Esta partida recoge el beneficio o pérdida obtenida al final de cada ejercicio. El resultado alcanzado depende de los elementos de gasto e ingreso ya comentados al analizar la cuenta de pérdidas y ganancias.

En **conclusión**, podemos afirmar que **la cooperativa ha aumentado su cifra de patrimonio neto en la serie 2008 a 2013 en un 7,58%**. La causa de este incremento son los beneficios cosechados en la cuenta de resultados entre 2008 y 2013. Los cuales se ven en parte frenados por las pérdidas del ejercicio 2013, y los gastos excepcionales por conceptos fiscales imputados a la reserva obligatoria en 2011.

4.1.5. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo (EFE).

El Estado de Flujos de Efectivo es un estado financiero que informa sobre el origen y utilización de los activos monetarios de la empresa, clasificando sus movimientos por actividades e indicando la variación neta de la tesorería en el ejercicio. Para mejorar su comprensión, el EFE se divide en tres grandes grupos o actividades:

-Actividades de Explotación: aquellos flujos de efectivo derivados de operaciones que forman parte de la actividad principal de la empresa.

-Actividades de Inversión: entradas y salidas de efectivo producidas a consecuencia de la adquisición o venta de inmovilizado, material o intangible; inversiones inmobiliarias; u otros activos financieros.

-Actividades de financiación: aquellos flujos de efectivo que modifican la estructura de financiación no comercial de la empresa. Producen aumentos o disminuciones en los fondos propios y en el pasivo no comercial.

Observada la teoría, vamos a analizar la evolución de flujos de efectivo de la SCAT en el periodo 2008 a 2013. Para ello seguiremos el esquema anterior diferenciando la actividad de la que provengan dichos flujos. Finalmente haremos una valoración conjunta de la evolución del EFE de la SCAT.

-Flujos de efectivo de explotación:

El resultado de los flujos de efectivo por actividades de explotación se elabora a partir del Resultado antes de impuestos (RAI). Siendo interesante conocer la relación entre ambas variables:

EFE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
RAI (€)	202.604,43	463.911,59	118.027,56	352.911,06	82.153,16	-242.557,11
Flujos de efectivo de las actividades de explotación (€)	659.196,21	1.039.733,12	963.248,59	392.899,48	305.322,45	-523.357,51
RAI/ Flujos de explotación	0,31	0,45	0,12	0,90	0,27	0,46

La tabla anterior pone de manifiesto la diferencia entre los ingresos/gastos de una sociedad, y los cobros/pagos de la misma. **Cuantitativamente** la SCAT entre 2008 y 2012 ha generado flujos de efectivo positivos derivados de su explotación. Este hecho supone que la actividad principal de la cooperativa es rentable, en cuanto que la diferencia neta entre los cobros y pagos en toda la serie arroja un saldo positivo de

Capítulo 4

2.837.042,34 €. Siendo 2013 el único ejercicio donde los pagos realizados por la SCAT excedieron en 523.257,51€ sus cobros.

En **términos cualitativos**, son básicamente cuatro las partidas del EFE que generan variaciones entre el RAI y el resultado de los flujos de efectivo de las actividades de explotación. Nos referimos a la **amortización del inmovilizado; existencias; deudores y otras cuentas a cobrar; y acreedores y otras cuentas a pagar**. Las cifras de ingresos y gastos financieros no producen ajustes al resultado, dado que los cobros y pagos se han efectuado en el mismo ejercicio.

De los elementos citados la **amortización** supone un ajuste positivo constante en la serie en torno a los 220.000€ al ser un gasto que no genera salida de efectivo; las **existencias** producen un ajuste positivo o negativo sobre el RAI en función del gasto o ingreso registrado por variación de existencias en la cuenta de PyG; el **ajuste por deudores** tiene en cuenta si las ventas a clientes se están cobrando o si por el contrario quedan acumuladas como realizable. En el 2009 se produjo una situación atípica, hay un ajuste positivo de 79.580,67€ en el apartado de deudores en el EFE. A priori es un hecho positivo para la empresa al lograr reducir la partida de clientes en el balance. En cambio si nos fijamos en el balance de 2009 vemos que se ha dotado un deterioro por impago de un cliente. Es decir, un hecho que a priori favorable –disminución de clientes-, es negativo al no haber sido cobrado.

Por último vamos a comentar la variación de la partida “**acreedores y otras cuentas a pagar**” y su repercusión en los flujos de efectivo de explotación.

EFE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-) €	229.470,87	88.312,23	643.031,10	-199.517,54	228.883,32	-475.817,71

La tabla anterior muestra como en 2008, 2009, 2010 y 2012 se están produciendo ajustes positivos sobre el RAI que contribuyen a aumentar el resultado de los flujos de efectivo de las actividades de explotación. Estos ajustes se deben a que los gastos de explotación registrados en la cuenta de PyG superan los pagos realizados a los acreedores. Sorprende el ajuste positivo de 2010 que asciende a 643.031,10€. Según hemos observado en el PC del balance, se debe básicamente al incremento del saldo en proveedores que pasa de 3.500.837,65 € en 2009 a 4.140.261,44 € en 2010. La situación inversa se produce en 2013 cuando los pagos realizados a los acreedores superan en 475.817,71€ los gastos de explotación de la cuenta de PyG. A falta de más información, **podemos afirmar que en 2010 la sociedad difirió el pago a sus acreedores**. Sin embargo en 2011 y 2013 cambia la tendencia y la sociedad paga las deudas que tenía acumuladas. Una explicación **puede ser que por algún motivo, la SCAT necesitara en el ejercicio 2010 mayores niveles de liquidez**.

En cualquier caso toda entidad busca estabilidad en su negocio, la SCAT debe valorar a que se deben las **fluctuaciones en la cuenta de acreedores**. Dichas fluctuaciones repercuten en el movimiento del saldo de efectivo y chocan con la posibilidad de planificar a medio/ largo plazo su nivel de tesorería.

-Flujos de efectivo de inversión:

Los flujos de efectivo de las actividades de inversión comprenden tanto los **pagos por inversiones** como los **cobros por desinversiones**. Ya sea en empresas del grupo; inmovilizado material o intangible; inversiones inmobiliarias; u otros activos financieros. En la SCAT los flujos se mantienen negativos toda la serie. Esto significa que la sociedad está invirtiendo y tiene previsto crecer.

EFE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Flujos de efectivo de las actividades de inversión (€)	-84.444,65	-90.701,69	-136.132,21	-22.157,38	-217.991,07	-144.744,60

La tabla muestra los flujos de efectivo neto que desembolsa anualmente la SCAT. Vemos como los ejercicios 2010, 2012 y 2013 son los de mayor inversión. Al comparar las cifras netas de inversión con el activo no corriente da la sensación que **el ritmo de inversión a priori es bajo**. No obstante es necesario una visión cualitativa de los flujos para hacer cualquier valoración.

Cualitativamente tanto los pagos por inversiones como los cobros por desinversión se concentran en la partida de **inmovilizado material**. Si bien, el desglose anual de los flujos por inversión y desinversión aporta información interesante al análisis. Así mientras en los años 2008, 2009 y 2010 sólo se producen inversiones. En 2012 y 2013 se observan tanto inversiones como desinversiones en inmovilizado material. En el ejercicio 2012 hubo una fuerte inversión por valor de 527.754,94€ y un cobro por desinversión de 301.749,58€. Por su parte en 2013 se pagaron 402.911,58€ en inversiones y se cobraron 258.166,98€ en desinversiones. Los movimientos observados nos dan una visión más clara del comportamiento de los flujos de efectivo en las actividades de inversión.

En definitiva se puede afirmar que la SCAT ha destinado sus flujos a invertir en inmovilizado material. Donde lo importante quizá no sea el saldo neto de inversión sino las **decisiones de inversión/desinversión** que ha tomado. En 2012 y 2013 la sociedad, atendiendo al volumen económico, se ha desprendido de inmovilizado que representaba un peso importante en el ANC. Asimismo ha realizado importantes inversiones. Tras revisar la memoria no hemos encontrado cual es la naturaleza de dichas inversiones y desinversiones. En la práctica sigue contando con los mismos centros de trabajo, desconocemos si estos importes corresponden a la adquisición de nueva maquinaria o instalaciones técnicas. En todo caso sería interesante conocer su naturaleza a fin de analizar algún tipo de cambio en la gestión de la organización.

-Flujos de financiación:

Son aquellos cobros y pagos que se producen ante un cambio en la estructura de financiación no comercial de la empresa. Puede deberse a múltiples causas: ampliaciones/reducciones de capital; subvenciones recibidas; emisión/amortización de obligaciones... A continuación pasamos a ver los flujos de efectivo en la SCAT.

EFE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Flujos de efectivo de las actividades de financiación (€)	-163.107,53	-169.225,97	-198.066,90	93.698,68	-473.711,23	-285.372,23

Capítulo 4

La tabla anterior muestra como los **flujos de efectivo** derivados de las actividades de **financiación** han sido en su mayoría **negativos**. La estructura de financiación que tiene la SCAT ha generado en la serie más pagos que cobros.

Cualitativamente los pagos vienen determinados en toda la serie por la **devolución de préstamos con entidades de crédito**. Según hemos comentado a lo largo del trabajo, la SCAT solicitó en 1997 y 2002 dos préstamos para la adquisición de la sede de San Mario y Valportillo. Su devolución, que venció en 2013 y 2017, guarda relación con los pagos observados en el EFE.

Otro elemento que influye en los flujos de financiación son las **altas y bajas de los socios**. La variación que se produce anualmente influye en la tesorería de la sociedad. Cuando el socio se da de alta debe abonar en efectivo el valor de su título, asimismo al darse de baja recibirá la devolución de la aportación realizada. Este hecho produce un ajuste (+/-) en el EFE aunque cuantitativamente su importancia es menor respecto a la devolución del préstamo.

Por último el EFE recoge entre las actividades de financiación una **situación atípica**. En **2011 se dotaron unas provisiones** por valor de **455.393,30€**, el EFE aquí reconoce un ajuste positivo al producirse una disminución del patrimonio neto que aún no ha generado salida de efectivo. En cambio en **2012 se hacen efectivas parte de las obligaciones reconocidas en la provisión**, pagando por ello la SCAT un importe de 265.709,95€. Este hecho explica que 2011 sea el único ejercicio con saldo positivo en el EFE de las actividades de financiación. Y por el contrario 2012, cuando se pagó la obligación provisionada, sea el ejercicio con un resultado negativo más abultado.

-Valoración conjunta del EFE

En el periodo 2008-2013 el flujo de efectivo neto de la SCAT considerando sus actividades de explotación, inversión y financiación ha sido el siguiente:

EFE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Aumento/ disminución neta del efectivo o equivalentes (€)	411.644,03	779.805,46	629.049,48	464.440,78	-386.379,85	-953.474,34

Podemos afirmar que la variación total de los flujos de efectivo de la SCAT depende en gran medida de los flujos obtenidos con su actividad de explotación. De modo que en 2012 y 2013 al reducirse los flujos de explotación, hacen que los flujos de efectivo totales sean negativos en la sociedad. Es decir, en los ejercicios 2012 y 2013 el nivel de tesorería de la SCAT cayó en 386.379,85€ y 953.474,34€.

La dependencia del EFE sobre las actividades de explotación se debe a que la sociedad tiene flujos negativos en inversión y financiación. Sería interesante que hiciera una estimación previa de los flujos de explotación y según los resultados obtenidos acometiera más o menos pagos por inversión. Asimismo es probable que a partir de 2017, cuando los préstamos bancarios estén totalmente amortizados, mejore el resultado de los flujos de efectivo derivados de la actividad de financiación.

En definitiva **la SCAT debe estar atenta a si los flujos negativos generados en 2012 y 2013** son hechos puntuales, como el pago de las provisiones dadas de alta en 2011. O si por el contrario hay elementos de fondo, como la cuenta de resultados o las condiciones de pago a proveedores, que deban ser revisados.

4.1.6. La memoria

Es el estado financiero encargado de completar y ampliar la información contenida en el resto de estados que componen las cuentas anuales. No haremos un análisis individualizado de la memoria dado que su información la hemos ido comentando en los apartados anteriores. Siendo de gran utilidad para conocer la actividad de la sociedad, la naturaleza de sus activos y pasivos, o la composición cuantitativa y cualitativa de la plantilla entre otros aspectos.

4.2 Análisis de la liquidez, solvencia y rentabilidad de la Cooperativa

El análisis económico financiero que venimos realizando en este capítulo se ha de completar valorando por separado tres aspectos clave para toda sociedad como son su situación de liquidez, solvencia y rentabilidad.³⁵

4.2.1 Análisis de liquidez

Analizar la liquidez de una empresa implica valorar la **capacidad** que tiene de **hacer frente** a sus **obligaciones a corto plazo**. A su vez, tal capacidad vendrá determinada por la **convertibilidad** de sus **activos presentes**, así como de los **flujos de efectivo** que espera generar en el **futuro**.

Lo anterior nos lleva a evaluar la liquidez de toda sociedad considerando su situación presente y futura. El razonamiento que seguimos es, dado que la empresa no tiene que hacer frente hoy a sus obligaciones, los recursos económicos disponibles no serán los de hoy sino los disponibles en el momento futuro que venza dicha obligación.

Atendiendo este razonamiento vamos a calcular algunos ratios que nos den una idea de la situación de liquidez de la SCAT en el periodo 2008 a 2013. Para ello, primero calculamos el fondo de maniobra y el ratio de circulante. Y posteriormente completaremos el análisis con otros ratios adicionales.

4.2.1.1 Fondo de maniobra y ratio de circulante

El fondo de maniobra (FM) mide la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, o lo que es lo mismo, la parte de recursos financieros a l/p (patrimonio neto + pasivo no corriente) que financian el activo corriente. A priori un fondo de maniobra positivo significa que la empresa podrá cumplir con sus obligaciones a c/p. En el caso de SCAT la evolución del FM en el periodo 2008 a 2013 es la siguiente:

$$\begin{array}{lll} FM_{(2008)} = 1.882.912,41 \text{ €} & FM_{(2009)} = 2.202.916,92 \text{ €} & FM_{(2010)} = 2.190.511,71 \text{ €} \\ FM_{(2011)} = 2.777.837,94 \text{ €} & FM_{(2012)} = 2.370.957,17 \text{ €} & FM_{(2013)} = 1.727.444,96 \text{ €} \end{array}$$

El **FM** de la cooperativa se mantiene **positivo** todos los ejercicios, si bien podemos valorar dos tendencias. De 2008 a 2011 el FM aumenta un 47,53% hasta los 2.777.837,94€. A partir de ahí cae en 2012 y 2013 hasta 1.727.444,96 €, cifra inferior a

³⁵ Para este apartado ha sido de utilidad el manual de Juan Palomares y María José Peset, 2015. Nos ha servido de guía a la hora de escoger e interpretar los ratios que hemos incluido en nuestro trabajo.

la de comienzos de la serie. La información obtenida nos hace pensar que **el nivel de liquidez de la sociedad ha variado en la serie analizada**. Sin embargo el FM es insuficiente para determinar la liquidez, al aportar una cifra económica que **no considera el tamaño de la empresa**. Para salvar esta carencia se utiliza el **ratio de circulante o ratio de liquidez general**. Todo ratio se define como aquel coeficiente que resulta de la relación entre dos magnitudes. En el caso del **ratio de circulante** estas magnitudes son el activo corriente y el pasivo corriente.

El coeficiente de este ratio indica los euros de activo corriente registrados en balance por cada euro de pasivo corriente. Sirve para conocer el **grado de cobertura del activo circulante respecto al pasivo corriente**. Cuanto mayor sea el valor del coeficiente mayor será la seguridad de los acreedores frente al cobro de sus derechos. En la **Cooperativa el ratio de liquidez general (RLG)** arroja los siguientes valores:

$$\begin{array}{lll} \text{RLG}_{(2008)} = 1,48 & \text{RLG}_{(2009)} = 1,54 & \text{RLG}_{(2010)} = 1,47 \\ \text{RLG}_{(2011)} = 1,62 & \text{RLG}_{(2012)} = 1,48 & \text{RLG}_{(2013)} = 1,39 \end{array}$$

El ratio de liquidez general está toda la serie **por encima de la unidad**, hecho positivo que hace pensar que la sociedad no tendrá problemas de liquidez para cumplir sus obligaciones a c/p. Ajustándose al intervalo de 1,5-2 que entienden algunos autores como valor óptimo del ratio. Al igual que veíamos con el FM parece ser que la liquidez ha disminuido a partir de 2011. No obstante, decir que el ratio dependerá de varios factores como la naturaleza de la actividad. Avanzando lo que veremos a continuación, la SCAT dado su carácter comercial, tiene un volumen importante de existencias en su activo corriente. Hasta ahora, la valoración que podemos hacer es que la empresa dispone de un buen nivel de liquidez pero que se viene reduciendo desde 2011.

4.2.1.2 Prueba ácida y ratio de disponibilidad inmediata.

Para despejar dudas vamos a calcular algunos **ratios adicionales**. Hay que considerar que **no todas las partidas del activo corriente tienen la misma liquidez**. En orden de menor a mayor distinguimos existencias; clientes; inversiones financieras a c/p; y el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. El primero de estos ratios es la **prueba ácida (PA)**, mide la capacidad de responder a los compromisos a c/p descontando del AC la partida menos líquida, las existencias.

$$\begin{array}{lll} \text{PA}_{(2008)} = 0,99 & \text{PA}_{(2009)} = 1,13 & \text{PA}_{(2010)} = 1,11 \\ \text{PA}_{(2011)} = 1,26 & \text{PA}_{(2012)} = 1,09 & \text{PA}_{(2013)} = 0,98 \end{array}$$

Los resultados de la **prueba ácida** muestran el **peso** que tienen las **existencias en el activo corriente**. Los coeficientes descienden a **valores próximos a la unidad**. Significa que en un escenario donde la sociedad no pueda dar salida a sus mercaderías, ésta necesitaría liquidar el activo corriente restante para liquidar sus obligaciones a corto plazo. En cuanto a la **evolución del ratio** sigue de nuevo dos tendencias. De 2008 a 2011 aumenta la liquidez, y a partir de 2011 desciende llegando en 2013 a valores similares a los de 2008. En conjunto, los resultados de la prueba ácida denotan que estamos ante una sociedad que se dedica a la actividad comercial. A la hora de **valorar** si **el nivel de existencias** está poniendo en riesgo la liquidez de la entidad vamos a calcular el **ratio de disponibilidad inmediata**.

El **ratio de disponibilidad inmediata (RDI)** mide el porcentaje que representan sobre el pasivo corriente las partidas totalmente líquidas. Nos referimos al efectivo y otros activos líquidos equivalentes. Estas partidas componen el numerador del ratio mientras en el denominador se encuentra el pasivo corriente. Los resultados nos ayudarán a entender que porcentaje de deuda a corto plazo se podría cancelar hoy mismo con el efectivo que disponemos en balance. Pasamos a mostrar los valores obtenidos en la SCAT.

$$RDI_{(2008)} = 0,94$$

$$RDI_{(2009)} = 1,10$$

$$RDI_{(2010)} = 1,08$$

$$RDI_{(2011)} = 1,23$$

$$RDI_{(2012)} = 1,05$$

$$RDI_{(2013)} = 0,94$$

El **ratio de disponibilidad inmediata** aclara cualquier duda sobre la capacidad de liquidez de la sociedad. Los coeficientes obtenidos muestran valores casi idénticos a los obtenidos en la Prueba Ácida. Ello implica que los saldos de deudores comerciales tienen un peso mínimo en el AC, algo lógico si tenemos en cuenta que los socios pagan sus compras al contado.

En definitiva podemos afirmar un hecho probado que **la SCAT tiene la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones a c/p**. Incluso cabe plantearse si la sociedad tiene **recursos ociosos** en tesorería. Recursos que por otro lado no contribuyen a mejorar su rentabilidad. Sin embargo el matiz aquí es que la entidad se trata de una **cooperativa**, y **su fin no es el lucro** sino el beneficio e interés de sus socios. De ahí que no suponga un problema mantener esos niveles de efectivo hasta que aparezca un nuevo proyecto que justifique la inversión.

4.2.2 Análisis de solvencia

El análisis de solvencia valora la **capacidad** que tiene la empresa **de atender sus compromisos financieros a largo plazo**. A su vez esta capacidad viene determinada por el **potencial a la hora de generar beneficios**. “La generación de beneficios en el futuro será la fuente más fiable para el pago a largo plazo de los intereses y del principal” (Palomares y Peset, 2015).

Al hilo de lo anterior los autores citados proponen combinar **ratios estáticos y dinámicos en el análisis de solvencia**. Los primeros se obtienen de magnitudes comprendidas en el balance en una fecha concreta. Los segundos, apoyándose en el EFE y en la cuenta de pérdidas y ganancias, buscan estimar la situación de solvencia futura de la sociedad. **En nuestro trabajo vamos a utilizar únicamente ratios estáticos**. La elaboración de ratios dinámicos precisa de información adicional para poder hacer estimaciones. Posiblemente si decidimos simular los flujos de caja futuros a partir del promedio de los flujos de la serie analizada (2008-2013), las estimaciones no se aproximen a la realidad. Dado que la situación interna y externa de la empresa ha variado. Por ejemplo económicamente el nivel de paro ha bajado mejorando el consumo, hecho que repercute positivamente en el sector del taxi y a su vez en las compras de sus socios en la SCAT. Asimismo la existencia de valores atípicos en la serie analizada, tanto en el EFE como en la cuenta de resultados, nos hace pensar que los flujos generados en promedio no son válidos para hacer una predicción de futuro.

Observado lo anterior, a continuación analizaremos la solvencia de la SCAT apoyándonos en el cálculo de algunos ratios.

4.2.2.1 Ratio de Solvencia (RS)

El ratio de solvencia compara los activos totales que tiene la empresa con el conjunto de sus deudas con terceros. El coeficiente obtenido puede representar una garantía de cobro para los acreedores.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \text{Activo Total} / \text{Pasivo Exigible (PC + PNC)}$$

En la SCAT el ratio toma los siguientes valores en la serie analizada:

$RS_{(2008)} = 1,84$	$RS_{(2009)} = 1,92$	$RS_{(2010)} = 1,87$
$RS_{(2011)} = 1,88$	$RS_{(2012)} = 1,90$	$RS_{(2013)} = 2,00$

Los valores obtenidos miden el número de veces que podríamos pagar el pasivo exigible liquidando el activo. En la SCAT los valores se alejan del temido valor 1 del ratio. Un valor inferior a 1 significaría que los pasivos superan los activos, el PN sería negativo, y la empresa estaría en quiebra técnica. Como vemos este no es el caso de nuestra cooperativa.

La SCAT muestra toda la serie valores constantes próximos a 2. Resulta curioso ver como **2013 es el año donde el ratio aporta un mejor nivel de solvencia**. Recordemos que 2013 ha sido el único ejercicio de la serie donde la empresa arrojó pérdidas en su cuenta de resultados, y los pagos superaron a sus cobros en el EFE. Esta situación **se explica** a través del balance de situación y el EFE. A través del **EFE** vemos como la SCAT en 2013 hizo un importante esfuerzo por reducir su deuda con proveedores, minorándola en -475.817,71€. Asimismo continuó amortizando sus préstamos con entidades de crédito. Esta situación tiene su **reflejo en balance**.

Ilustración 4.5 Variación cualitativa del pasivo y su influencia en el ratio de solvencia

TOTAL ACTIVO		COMPOSICIÓN del TOTAL PASIVO		
Año 2012	Año 2013	Año 2012	Año 2013	Variación (% Var ₂₀₁₂₋₂₀₁₃) * peso
11.931.194,44 €	10.759.070,57 €	5.665.701,46 € (47,48%)	5.374.674,57 €	-5,14% * 47,48% -2,44%
Variación= -9,82%		1.403.713,30 € (11,76%)	971.463,46 €	-30,79% * 11,76% -3,62%
		4.861.779,68 € (40,76%)	4.412.932,54 €	-9,23% * 40,76% -3,76%
		Total	11.931.194,44 €	10.759.070,57 € -9,82%

Fuente: Elaboración propia.

La ilustración anterior relaciona la variación del activo en 2013 con los cambios cualitativos y cuantitativos producidos en la estructura financiera de la SCAT. Cuantitativamente tanto los recursos financieros propios como los ajenos –a l/p y c/p- han disminuido, especialmente el PNC ha caído un 30,79%. Asimismo la disminución del 5,14% del PN recoge las pérdidas en el resultado del ejercicio 2013. Desde un punto de vista cualitativo hay que considerar el peso de cada elemento en el conjunto de la financiación. En este sentido el menor peso del PNC hace que su reducción del 30,79% se traduzca en una caída de sólo el 3,62% respecto al 9,82% total.

Se puede afirmar que la reducción del activo de 2012 a 2013 en un 9,82% ha producido cambios en la estructura de financiación. De la reducción total, el 7,38% corresponde a la disminución de los fondos ajenos (PNC + PC), y sólo el 2,44% a la reducción de fondos propios. Estos porcentajes implican que el peso de los fondos ajenos en el total de recursos financieros de la SCAT ha disminuido en 2013 respecto a 2012. Esta situación influye al calcular el ratio de solvencia. **De 2012 a 2013 la SCAT ha reducido su financiación con fondos ajenos en mayor medida que la disminución de sus activos.** Este hecho hace que el ratio de solvencia mejore.

En otro orden de cosas, hay que detenerse en los **criterios de valoración del activo**. Los elementos del activo muchas veces no están valorados por su valor razonable y ello genera ajustes a la hora de enajenar el bien. Es el caso de los **inmovilizados de la SCAT**, en concreto de sus terrenos y construcciones. Según hemos observado en la memoria están valorados por su valor de adquisición, el cual, según la delegación data de 1961, 1962, 1997, 1999 y 2002. Esta información, unido a los beneficios generados por las ventas de antiguas sedes entre 2000 y 2007, nos hace pensar que el valor real del activo no es el que refleja el balance. Es decir, es muy probable que el valor de venta supere al que aparece en balance, hecho que sin duda mejora la imagen de solvencia de la SCAT que muestran los ratios.

4.2.2.2 Ratio de Autonomía Financiera (RAF)

El ratio de autonomía financiera indica el porcentaje que representan los fondos propios en la estructura financiera de la sociedad. Cuanto mayor sea el ratio menor riesgo para los acreedores en el cobro de sus deudas, y por tanto, más solvente será la empresa. A continuación calculamos el ratio con los valores que figuran en el balance.

$$\text{Autonomía Financiera} = \text{PN} / (\text{PN} + \text{Pasivo})$$

$$\text{RAF}_{(2008)} = 0,4576$$

$$\text{RAF}_{(2009)} = 0,4793$$

$$\text{RAF}_{(2010)} = 0,4663$$

$$\text{RAF}_{(2011)} = 0,4692$$

$$\text{RAF}_{(2012)} = 0,4748$$

$$\text{RAF}_{(2013)} = 0,4995$$

Los valores del ratio muestran como la SCAT ha ido aumentando el peso de los fondos propios en su financiación. Mientras en 2008 los fondos propios representaban el 45,76% de su financiación, en 2013 este porcentaje alcanza casi el 50%. Estos valores muestran una **situación de solvencia aceptable** que confirma lo dicho en el ratio de solvencia total. Además hay que añadir un factor, **los beneficios futuros de la SCAT irán destinados casi al 100% a incrementar el PN**, reforzando así su financiación con fondos propios. Decimos casi porque la propia naturaleza de cooperativa implica que una parte del resultado lo destine al fondo de educación, formación y promoción integrado en el pasivo del balance. Al entender este fondo como una obligación que asume la SCAT derivada de su propio objeto social.

4.2.2.3 Ratio de Endeudamiento a C/P (RECP)

El ratio de endeudamiento a c/p indica el **porcentaje de las deudas de la empresa que vencen a corto plazo**. A priori cuanto menor sea el ratio mayor será el plazo de pago y mayor será la capacidad para hacer frente a las deudas.

$$\text{Ratio de Endeudamiento a C/P} = \text{PC} / \text{Total Pasivo}$$

Capítulo 4

$$RECP_{(2008)} = 0,6590$$

$$RECP_{(2009)} = 0,6883$$

$$RECP_{(2010)} = 0,7418$$

$$RECP_{(2011)} = 0,7042$$

$$RECP_{(2012)} = 0,7760$$

$$RECP_{(2013)} = 0,8196$$

Los valores que arroja el ratio son significativos. El valor 1 indica que la totalidad de las deudas con acreedores vencen a c/p. La SCAT aunque no alcanza ese valor se aproxima cada vez más. **Mientras en 2008 el 65,90% de los fondos ajenos vencían en el c/p, en 2013, este porcentaje alcanzó el 81,96%**. A priori es un valor peligroso que atenta no sólo contra la solvencia sino contra la liquidez de la sociedad. No obstante hay que ser cautos y **valorar los coeficientes considerando más factores**.

Por ejemplo, el **ratio de autonomía financiera** ha indicado que el peso de los fondos propios cada vez es mayor en el conjunto de la financiación de la sociedad. Además el **análisis** que hicimos de **liquidez**, en concreto el **ratio de disponibilidad inmediata**, fue claro al señalar que con el efectivo de que dispone la SCAT es posible saldar la totalidad de las deudas de la empresa a c/p. En Palomares y Peset, 2015 se contempla este escenario, afirmando que un **valor muy alto del RECP** podría significar que estamos ante una **empresa muy solvente**:

“Si una empresa tiene grandes recursos líquidos o genera volúmenes muy importantes de flujos de caja de explotación en relación con su deuda, se podría permitir que una parte muy significativa de ésta venciera en el corto plazo” 330.

El escenario planteado encaja con la situación de la SCAT, que aunque en 2013 obtuvo flujos de caja negativos, el saldo neto en la serie analizada arrojó un resultado positivo elevado. También guarda sentido con el análisis de liquidez realizado. Por todo lo anterior afirmamos que **la SCAT es una cooperativa sólida**, con buena capacidad de hacer frente a sus obligaciones a l/p.

4.2.3 Análisis de rentabilidad

Toda empresa quiere contar con información económica suficiente sobre su negocio para tomar las mejores decisiones. En este sentido uno de los análisis que no pueden faltar es el de rentabilidad. **La rentabilidad “medirá los retornos de las inversiones de la empresa, así como los retornos que obtienen la financiación propia y la financiación ajena”** (Palomares y Peset, 2015: 355). Asimismo, la rentabilidad puede ser indicativa de la eficacia de la gestión de la directiva. O bien, puede resultar útil en la planificación y control de las acciones estratégicas de la sociedad.

A la hora de **calcular los** diferentes **ratios** que definen la rentabilidad hay **elementos comunes**. Hay que decir que el ratio relaciona una **magnitud flujo** –en el numerador- con una **magnitud estática** –en el denominador-. La magnitud flujo se extrae de la cuenta de pérdidas y ganancias, mientras la estática proviene del balance de situación. En este último caso, si durante el ejercicio se han producido cambios en el volumen de inversiones, las cifras que muestre el balance al cierre no serán representativas de lo ocurrido durante el año. Como solución vamos a calcular el valor promedio entre la magnitud que aparezca en balance a principio de ejercicio y al final. Pasamos a continuación a calcular la **rentabilidad** que ha obtenido la **SCAT** en el periodo 2008-2013. Estableciendo como hipótesis, atendiendo a su objeto social y al

contenido de las memorias, que la sociedad no ha obtenido elevada rentabilidad dado que su objeto social no es el lucro.

4.2.3.1 Rentabilidad económica (ROA).

También conocida como **rentabilidad de los activos** o **ROA** (*return on assets*), este ratio **mide el retorno que obtiene la empresa derivado de la gestión de sus activos**. Dicha rentabilidad es por tanto independiente de la estructura financiera de la empresa.

Al **calcular el ratio**, siguiendo el criterio de Palomares y Peset, 2015, incluimos en el **numerador** el resultado que hubiera obtenido la empresa de no haber remunerado a sus acreedores. Es decir, suponiendo que la financiación ajena no generara gastos financieros. Esta hipótesis tiene dos efectos sobre el resultado neto: la reducción del gasto financiero y el aumento de otro gasto, el impuesto de sociedades. Dado que los gastos financieros son considerados deducibles de cara al impuesto. También señalar que el **tipo impositivo** de la **SCAT**, de acuerdo al criterio de la AEAT, es el 20% de la base imponible en los resultados cooperativos y el tipo general en los extracooperativos.

En el **denominador** del ratio colocamos la magnitud **total activo**, la cual, resulta de calcular el promedio de los valores que aparecen en balance al inicio y cierre de ejercicio. Pasamos a calcular la **rentabilidad de los activos** de la **SCAT**.

$$ROA = \frac{\text{ResultadoNeto} + \text{Gastofinanciero} * (1 - t)}{\text{TotalActivo}}$$

$ROA_{(2008)} = 2,63\%$

$ROA_{(2009)} = 4,27\%$

$ROA_{(2010)} = 1,37\%$

$ROA_{(2011)} = 2,91\%$

$ROA_{(2012)} = 0,83\%$

$ROA_{(2013)} = \text{Negativa}$

Vemos como **la rentabilidad de los activos de la SCAT es bastante baja**. Esta situación, apoyándonos en el análisis de liquidez y solvencia realizados, es probable que tenga **un componente temporal y otro permanente**. El temporal es la **crisis económica**, vemos que desde 2011 la rentabilidad económica ha caído llegando a ser negativa en 2013. El **permanente** es el propio **objeto social de la SCAT**. La condición de los socios de ser a la vez “los clientes” hace que se busque ofrecer los mejores precios, reduciendo el margen comercial y limitando la rentabilidad de la SCAT.

En definitiva, **que la rentabilidad económica de las SCAT sea baja**, mientras se mantenga positiva, **no es un hecho negativo**. Puede ser **indicativo del cumplimiento de su objeto social**.

4.2.3.2 Rentabilidad financiera (ROE).

La rentabilidad financiera o ROE (*return on equity*) mide el rendimiento que obtiene la empresa con los fondos propios. Este ratio a diferencia del ROA sí tiene en cuenta la estructura financiera de la empresa. En el **numerador** se coloca el **resultado neto** que **incluye los gastos financieros** y su efecto en el impuesto sobre beneficios. En cuanto al **denominador**, recoge el **valor del patrimonio neto** de la sociedad. Al igual que hicimos en el ROA con el total activo, el PN lo hemos calculado considerando el

promedio entre la cifra de inicio y la de final del ejercicio. Definido el ratio, pasamos a su cálculo aplicando las magnitudes de la SCAT entre los años 2008 a 2013.

$$ROE = \frac{ResultadoNeto}{PatrimonioNeto}$$

$$ROE_{(2008)} = 3,59\%$$

$$ROE_{(2009)} = 7,08\%$$

$$ROE_{(2010)} = 1,78\%$$

$$ROE_{(2011)} = 5,11\%$$

$$ROE_{(2012)} = 1,10\%$$

$$ROE_{(2013)} = \text{Negativa}$$

La rentabilidad financiera de la SCAT es significativamente más elevada que su rentabilidad económica. Se observan rentabilidades positivas todos los ejercicios excepto 2013. Superando en 2009 y 2011 el 5%, aunque es cierto que a partir de 2011 la caída del resultado neto ha arrastrado la disminución de la rentabilidad financiera.

En cuanto a las **diferencias entre la rentabilidad económica y la financiera**, se deben a que los gastos financieros tienen poca influencia en el resultado neto de la SCAT. Sobre todo, en comparación con el peso que tiene la financiación ajena en su estructura financiera. Que según vimos en el ratio de autonomía financiera se mantiene toda la serie en niveles próximos al 50%. En el siguiente apartado, a través del ratio de apalancamiento financiero, analizaremos la relación que existe entre ROA y ROE.

4.2.3.3 El apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero está relacionado con la estructura financiera de la sociedad. Decimos que **una empresa está apalancada** cuando se financia mayoritariamente con fondos ajenos en lugar de propios. El **ratio de apalancamiento (AP)** se define como el cociente entre el pasivo y el PN, cuanto más alto sea el valor obtenido más apalancada estará la sociedad.

A su vez el ratio de apalancamiento guarda relación con la rentabilidad de la sociedad. Hemos visto que la rentabilidad de los activos no coincide con la rentabilidad financiera. Sin embargo entendemos que si la empresa no estuviera apalancada, valor 0 en el ratio de apalancamiento, los valores del ROA y ROE sí coincidirían. Pues bien, a continuación **vamos a demostrar la relación entre ambas rentabilidades**, sustituyendo en las fórmulas los valores que tome la SCAT en el periodo 2008-2013.

$ROE = \frac{ResultadoNeto}{PN} = \frac{RGA - Gf * (1-t)}{PN}$	<p>Donde el Resultado Generado por los Activos (RGA) es: RGA=Resultado neto +Gf * (1-t) Gf =Gastos financieros</p>
$ROA = \frac{RGA}{ACTIVO} = \frac{RGA}{PN + PASIVO} \Rightarrow RGA = ROA * (PN + PASIVO)$	
<p>Además el Coste Neto de la Deuda (k_i) será:</p>	$K_i = \frac{CosteBrutodelaDeuda * (1-t)}{Pasivo(P)}$
<p>Sustituyendo en la fórmula del ROE:</p>	
$ROE = \frac{ROA * (PN + P) - K_i * P}{PN} = ROA * \frac{PN}{PN} + ROA * \frac{P}{PN} - \frac{(K_i * P)}{PN}$	

$$ROE = ROA + \frac{P}{PN} * (ROA - K_i)$$

Fuente: Demostración realizada a partir de Palomares y Peset, 2013, 381.

La demostración vincula la rentabilidad financiera de la sociedad a la rentabilidad económica. Como vemos, las variaciones entre una y otra dependen del apalancamiento financiero, es decir, del cociente entre el Pasivo y el PN. Y del coste neto de la deuda. Que relaciona el coste bruto de la deuda con los recursos ajenos que utiliza la empresa para financiarse. Incluyendo recursos con coste explícito como los préstamos bancarios con otras deudas que no lo tienen, como los proveedores. Pasamos a comparar los valores obtenidos en la SCAT.

Tabla 4.19 Relación entre la rentabilidad económica y financiera de la SCAT

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	2,63%	4,27%	1,37%	2,91%	0,83%	-1,95%
ROE	3,59%	7,08%	1,78%	5,11%	1,10%	-4,51%
AP=(P/PN)	1,19	1,09	1,14	1,13	1,11	1,00
K_i	1,81%	1,69%	1,02%	0,96%	0,58%	0,62%

Fuente. Elaboración propia.

La tabla anterior compara la evolución de la rentabilidad económica y financiera de la SCAT en la serie analizada. Como vemos el ROE es en toda la serie superior al ROA excepto en 2013, donde la rentabilidad negativa del ROE supera a la del ROA. Que el ROE > ROA significa que el nivel de endeudamiento contribuye positivamente con la rentabilidad financiera.

Según hemos demostrado, el ROE depende del apalancamiento y del coste neto de la deuda. En cuanto al apalancamiento de la SCAT, el ratio muestra la disminución del apalancamiento financiero desde 1,19 a 1. El valor 1 significa que en 2013 se financió al 50% con recursos ajenos y al 50% con fondos propios. Estos valores propician que el coste neto de la deuda influya en la evolución del ROE. El coste neto de la deuda (K_i) es muy bajo, y además, tiende claramente a reducirse. Esto se debe a la amortización de los préstamos bancarios y al elevado peso de los proveedores.

En conclusión, en mi opinión la SCAT no debe aumentar su nivel de apalancamiento. Aunque al aumentar el apalancamiento podría mejorar su rentabilidad financiera, la rentabilidad no es la principal prioridad en el objeto social de la cooperativa. Más aún si el aumento de rentabilidad está vinculado a que concurren algunas situaciones inciertas. Como es el mantenimiento del coste neto de la deuda, el nivel de demanda de los socios, factores externos... Estas situaciones de incertidumbre generan riesgo para la sociedad. De hecho, la búsqueda de una mayor rentabilidad puede poner en peligro el cumplimiento de su objeto social, que no es otro que beneficiar los intereses profesionales de sus socios. Esta idea se pone de manifiesto en los informes de gestión de sus cuentas anuales. En las cuentas de 2013 se señala:

“Este Consejo Rector desde el primer momento que tomó posesión del cargo, tenía claro que deberíamos ajustar los precios al máximo en beneficio de los socios que componen esta gran familia que es la cooperativa” p.12.

La afirmación anterior deja claro que **maximizar la rentabilidad no es la prioridad de la SCAT. Si bien, la rentabilidad** que viene obteniendo **contribuye positivamente a su viabilidad.**

4.3. Comentario final a las Cuentas Anuales de la SCAT

Sin perjuicio de las posteriores conclusiones del trabajo parece conveniente hacer un comentario que cierre nuestro análisis de las cuentas anuales. El objetivo que nos marcamos al comienzo del capítulo fue conocer la **salud económico-financiera de la SCAT**. Pues bien, ahora podemos afirmar que la cooperativa es una **entidad económicamente consolidada** gracias al apoyo de sus socios.

A diferencia de lo que ha ocurrido con muchos talleres, que incluso se han visto obligados a cerrar, **la SCAT ha aumentado su solidez durante la crisis**. En cuanto a la evolución de **sus masas patrimoniales se mantienen estables**, hecho que unido a la solidez da confianza tanto a socios como acreedores. Estos últimos, en particular los proveedores, tienen un peso importante en la financiación de la sociedad. Sin embargo, los niveles de **liquidez de la SCAT** aportan confianza y no dejan duda de su capacidad de pago en el c/p.

Asimismo es una realidad, que **la crisis económica** ha dejado sus **efectos en la cooperativa**. Como vimos en la cuenta de resultados, los beneficios cayeron drásticamente entre 2011 y 2013, entrando en pérdidas este último ejercicio. Esta tendencia se sigue en el EFE, donde los flujos de actividades de explotación no fueron capaces de sostener los flujos negativos de inversión y financiación que se vienen produciendo toda la serie.

En definitiva, si la cooperativa vuelve a la senda de crecimiento, con resultados y flujos positivos, su continuidad está asegurada. El análisis realizado nos permite afirmar que **la SCAT goza de una buena salud económico-financiera. Estamos ante una cooperativa saneada con la capacidad económica necesaria para afrontar los nuevos retos que, sin duda, le deparará el taxi madrileño.**

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El esfuerzo de estos meses ha dado sus frutos, y ahora es momento de exponer las conclusiones que he alcanzado con mi trabajo fin de grado. Era consciente al iniciar el trabajo de los cambios que se vienen produciendo en el auto-taxi madrileño las últimas fechas. Son frecuentes las noticias en prensa, radio y televisión acerca de la competencia entre el taxi y las autorizaciones de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC). Pues bien, mi objetivo principal no ha sido analizar la competencia. En mi opinión, antes de hacer cualquier valoración sobre la competencia es necesario conocer a los competidores. Y ahí sí, hemos analizado en detalle el sector del auto-taxi de Madrid.

A la hora de exponer las conclusiones vamos a seguir la distribución por bloques utilizada en el trabajo. En primer lugar desarrollaremos las **conclusiones generales** en relación al auto-taxi y su conexión con otros medios de transporte público madrileños. Para continuar con las **conclusiones específicas** sobre la situación financiera de la SCAT y su contribución al desarrollo del sector. Por último, concluiremos enunciando algunas **líneas de investigación** que nos deja el presente trabajo.

❖ CONCLUSIONES GENERALES

Atendiendo al contenido del primer y segundo capítulo hemos extraído las siguientes conclusiones:

1. El transporte ha tenido y tiene un impacto transversal en la economía y en la sociedad madrileña.

Históricamente el ferrocarril a vapor en 1851 fue la primera piedra para la industrialización de la ciudad. La localización de las primeras estaciones –Atocha, Príncipe Pío y Delicias- condicionó la localización de las factorías en la zona sur de la capital. Asimismo las carreteras radiales, influyeron en el desarrollo urbanístico de la época. Es una realidad que **las personas**, ya sea por intereses económicos, sociales o de otra naturaleza, **queremos estar comunicadas**.

En la actualidad, los expertos en desarrollo social hablan del **transporte urbano como el cuarto pilar del Estado de Bienestar**. Al respecto, el *Global Power City Index 2017*³⁶, incluye la **accesibilidad** como una de las seis áreas que determinan el atractivo de la ciudad. Tal accesibilidad viene determinada por ítems, entre los que destaca la puntualidad y cobertura del transporte público; la comodidad del viaje; o las tarifas de los taxis. Es interesante ver como un informe con impacto mundial concede al taxi un papel protagonista en el transporte urbano.

A modo de curiosidad, Madrid se sitúa en el ranking como la decimoséptima ciudad con mejor accesibilidad justo por detrás de Barcelona, siendo la sexta ciudad a nivel europeo.

2. Gestión pública, a excepción del taxi, de los principales medios de transporte urbano.

En el primer capítulo vimos como el tranvía o el metro surgieron de la iniciativa privada. Ambos fueron rentables en tanto las líneas que explotaban lo eran. Sin embargo, el crecimiento demográfico y urbano de Madrid modificó el modelo de gestión del transporte público.

En la actualidad, desde la creación del Consorcio Regional de Transportes en 1986, el transporte público se entiende como un Sistema. Medidas como el abono transporte –en 1987-, han contribuido notablemente a aumentar la demanda. La contrapartida de este sistema es sin duda su financiación. Las empresas, públicas o privadas, que explotan las líneas de transporte reciben importantes subvenciones del Consorcio, que a su vez es financiado por las AAPP.

En mi opinión la postura de las AAPP se aproxima a la idea -ya citada- de considerar el transporte urbano como “el cuarto pilar del Estado del Bienestar”. En el caso del taxi, vimos como durante la Segunda República hubo un intento de municipalizar el servicio. No obstante se entiende que no esté subvencionado -y sea el cliente quien asuma el coste-, al existir medios sustitutivos más eficientes en términos de movilidad.

³⁶ Se trata de un informe elaborado anualmente por una fundación japonesa –*The Mori Memorial Foundation*-, donde se evalúa el atractivo de las ciudades. El ranking considera el desarrollo de las ciudades en seis áreas concretas: economía; investigación y desarrollo; cultura; calidad de vida; medioambiente; y movilidad. Se puede consultar en: <http://mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

3. Importancia funcional y económica del auto-taxi en el transporte público madrileño.

No podemos valorar el taxi como un transporte secundario. El carácter discrecional de sus recorridos lo diferencia de otros medios como el metro o el autobús cuyos itinerarios son regulares. Esta característica aporta utilidad a los viajeros ofreciéndoles alternativas de movilidad. Entre las ventajas de usar taxi destaca la duración del viaje, la flexibilidad del recorrido y la comodidad del servicio. Entre las desventajas, su precio es considerablemente elevado en comparación al metro o autobús.

En cuanto al impacto económico, en la tabla 2.5 vimos que el taxi facturó en 2017 en torno a 779.975.802,99 €. Cifra que supera en más de un 60% la facturación de la Empresa Municipal de Transportes –autobuses–, y representa aproximadamente el 80% de los ingresos que obtuvo el metro en el ejercicio 2016. Además el taxi es el que más personas emplea, entre autónomos y asalariados trabajan en él 20.691 personas. Muy por encima de las 8.790 de la EMT y las 6.769 del Metro.

Si ponemos en relación estos datos con la demanda anual de viajeros, concluimos que el taxi es el transporte menos eficiente en términos de movilidad. Al ser el más caro, y el que más personal necesita por pasajero transportado. Sin embargo, es el medio que mejor se adapta a las necesidades concretas del cliente.

4. El taxi es un sector intensamente regulado por la Administración.

Desde los comienzos del auto-taxi incluso sus antecedentes a tracción animal, hay dos características que definen el sector. Hablamos de las **licencias** y las **tarifas**. Estas limitaciones unidas a las ya analizadas en la tabla 2.6 hace que hablemos del **taxi como un sector muy encorsetado**. Por su parte la Administración, tanto el Ayuntamiento como la Comunidad, justifican las limitaciones impuestas en un doble objetivo. Por un lado, garantizar la calidad del servicio a los clientes. Y en segundo lugar, garantizar una rentabilidad mínima en las explotaciones de los taxistas.

Me parece interesante apuntar que las tarifas actualmente pueden suponer una debilidad a la hora de competir con las autorizaciones de arrendamiento de vehículo con conductor (VTC). Estas últimas tienen libertad a la hora de fijar su precio. En la práctica lo que está ocurriendo es que fijan precios ligeramente inferiores al taxi y, de acuerdo a la sensibilidad de la demanda, consiguen captar un volumen importante de nuevos clientes.

❖ CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

En relación a la influencia de la SCAT en el auto-taxi madrileño hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. El tamaño de las explotaciones hace necesaria la existencia de una cooperativa que agrupe al sector.

Al revisar la normativa vimos como las licencias sólo se conceden a personas físicas. Estableciéndose en tres el número máximo de licencias por un mismo titular. En este sentido, la realidad es que el 83,86% de los titulares disponen de una sola licencia.

La situación descrita favorece que los titulares de licencias se agrupen en una cooperativa a fin de reducir sus costes de explotación. Estos costes derivan en su mayoría de la principal herramienta de trabajo del taxista, su vehículo. De ahí que la SCAT comercialice repuestos, suministre combustible o preste servicios de reparación a los taxis. Un ejemplo histórico de la utilidad de la SCAT es el mantenimiento de taxímetros. Su implantación en la década de los cincuenta permitió a los taxistas ganar tiempo y ahorrar dinero gracias al servicio.

2. Relación histórica entre la SCAT y otras asociaciones y entidades del sector.

Algunos artículos consultados manifiestan un sentimiento histórico de solidaridad en el gremio del taxi. Esta idea guarda sentido con la forma en que aparecieron algunas entidades, entre ellas la SCAT. La cual, comenzó su actividad en 1947 gracias a un local cedido por la Mutua Madrileña del Taxi, actual MMT Seguros. Asimismo no se puede obviar el vínculo que existió entre la SCAT y el grupo provincial integrado en el sindicato vertical durante el régimen franquista.

En mi opinión, uno de los **requisitos** para garantizar la **continuidad del sector** es la **coordinación de las actuaciones entre las diferentes entidades y asociaciones**. Por ejemplo, la SCAT reclama a las asociaciones que soliciten a la Administración el compromiso de los fabricantes de vehículos de formar a los empleados de la cooperativa. La formación y conocimiento transferido a los empleados redundaría en la calidad de las reparaciones a los socios, y por tanto, al auto-taxi madrileño.

3. La SCAT debe cuidar a sus socios.

Los intereses de los socios deben ser el fin último de cualquier actuación de la SCAT. El funcionamiento de la Cooperativa depende de ellos, no tanto por los ingresos de sus cuotas sino por su condición de clientes. En el trabajo hemos visto como de la serie 2007 a 2013, el único ejercicio que la SCAT entra en pérdidas - 2013- coincide con el único ejercicio donde baja de forma acusada el número de socios en 329 personas.

En la actualidad parece que el número de socios continúa bajando. Si en 2013 cerró el ejercicio con 13.090 socios, en la memoria de 2017 se cuenta al cierre con 12.528 socios. El Consejo Rector debe plantearse las causas de este descenso y valorar el compromiso de los socios con la SCAT, o si se sienten identificados con la misma. ¿Ha bajado también el número de asistentes a la Asamblea General celebrada anualmente? ¿Qué causas pueden motivar este comportamiento?

4. Solidez económica de la SCAT.

La gestión empresarial realizada por el actual Consejo Rector y los anteriores ha sido positiva. La adquisición de los centros de San Mario y Valportillo en 1997 y 2002 garantizan el presente y futuro de la entidad. Cabe señalar que el valor del inmovilizado registrado en balance está muy por debajo de su valor de mercado.

En cuanto a los efectos de la crisis económica, salvo los ingresos atípicos de 2011, el resultado de la SCAT disminuyó desde 2009 entrando en pérdidas en 2013. Esta situación parece que fue cíclica, a partir de 2014 la empresa recupera la senda del crecimiento. No obstante durante la serie analizada (2007-2013), en ningún momento se dudó de la capacidad de la SCAT de responder a sus compromisos, sus

niveles de liquidez y solvencia así lo demuestran. En cuanto a la rentabilidad, el objeto social de la SCAT hace que opte por ofrecer precios competitivos a sus socios, aunque ello implique renunciar a una mayor rentabilidad.

5. La SCAT tiene un papel relevante en el futuro del taxi madrileño.

Hablar de la SCAT significa hablar del sector del auto-taxi de Madrid. En la serie analizada (2007-2013) la cooperativa engloba más del 80% de las licencias existentes. Quizá este apoyo se deba en parte a la trayectoria histórica en el sector. En el pasado la SCAT se preocupó por sus socios más allá del puro interés profesional, por ejemplo, con la construcción de colonias de viviendas.

En los tiempos que corren donde la competencia está aumentando, la SCAT debe ser entendida como una fortaleza del auto-taxi madrileño. Al respecto me parece interesante la propuesta de **fusión de la SCAT con la principal emisora del sector, Radio Teléfono Taxi Madrid**. En las cuentas anuales de la SCAT de 2004 se informa que se exploró esta vía, pero finalmente no se llegó a un acuerdo.

La estrategia anterior puede ser válida para competir con emisoras como *MyTaxi* que están adquiriendo peso entre los taxistas. Recientemente se fusionó con otra emisora, *Hailo*. Estas empresas ven en el taxi un interés puramente comercial. Además *MyTaxi*, propiedad del grupo Daimler, pertenece al mismo grupo que otros competidores indirectos del taxi como empresas de alquiler de coche compartido como *Car2go*. Es evidente que los intereses de los taxistas no se defienden igual por una cooperativa que por otras sociedades cuyo único fin es el lucro. Estas últimas pretenden potenciar con la información sobre movilidad obtenida del taxi a empresas del grupo que compiten en otros segmentos del mercado.

❖ FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Para concluir, voy a señalar cuatro líneas de investigación que pueden dar continuidad a este trabajo:

✓ **Análisis de la competencia entre el auto-taxi de Madrid y las autorizaciones de arrendamiento de vehículos con conductor (VTC).**

Es un tema de actualidad, recientemente el Tribunal Supremo en sentencia número 921/2018 de 4 de junio se ha pronunciado al respecto. Tras analizar la sentencia, me quedo con el razonamiento que hace el Tribunal en el fundamento de derecho sexto *sobre las restricciones a las autorizaciones de vehículos con conductor*:

“Los poderes públicos pueden optar entre el modelo vigente de asegurar un servicio de taxi con dichas características (en cuyo caso tal opción puede admitirse como una razón imperiosa de interés general) o bien dejar el transporte urbano sometido exclusivamente a la libre competencia: **la opción escogida constituye una decisión de política sobre el transporte urbano** cuyo límite está condicionado por la necesidad, proporcionalidad y carácter no discriminatorio de las medidas regulatorias impuestas”.

El razonamiento expuesto deja espacio a futuras reflexiones que se habrán de analizar tomando en consideración el contexto europeo.

✓ **Análisis económico del ahorro que genera anualmente la SCAT en las explotaciones de sus socios.**

Puede resultar interesante hacer una comparativa de precios entre los productos y servicios comercializados por la SCAT, y la media de precios de otros talleres convencionales. Con este estudio podríamos ver en que medida contribuye la SCAT en la rentabilidad de las explotaciones de sus socios. Precisamente este es uno de los fines de su objeto social, apoyar el interés económico de los socios.

✓ **Explorar las vías jurídicas posibles que permitan la fusión de la SCAT con otra cooperativa como *Radio Teléfono Taxi Madrid* a fin de contribuir al desarrollo del sector.**

Este trabajo plantea interesantes retos desde una perspectiva contable. ¿Hay que disolver las sociedades para crear una nueva cooperativa? ¿Cómo se reparte el Capital Social? ¿Qué valor tienen los nuevos títulos? ¿Cómo valoramos el inmovilizado?.

✓ **Explorar el potencial de la SCAT para mejorar la formación en idiomas de sus socios, y por ende, de la gran mayoría de titulares y conductores del auto-taxi de Madrid.**

BIBLIOGRAFÍA

A. LIBROS Y ARTÍCULOS (por orden alfabético)

-CANO CAMPOS, T. (2011). *La regulación del transporte público urbano*. En: Muñoz, S. y Ruiz, A. *Derecho de la regulación económica: VI, Transportes*. Iustel. Madrid

-CARBONELL PORRAS, E., & CANO CAMPOS, T. (2006). *Los transportes urbanos*. Madrid: Iustel.

-FORTES IGLESIAS, G. (2015). *Historia del taxi y del carburante GLP en España*. Madrid: De buena tinta.

-LERALTA, J. (1996). *Historia del taxi de Madrid*. Madrid: Sílex.

-LÓPEZ GÓMEZ, A. (1983). *Los transportes urbanos de Madrid*. Madrid: Instituto "Juan Sebastián Elcano", Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

-MARTÍN-RETORTILLO, L (1961). *Transportes de Madrid. Los ferrocarriles subterráneo y suburbano*. Revista de administración pública; 35: 317-348.

-PALOMARES, & PESET GONZÁLEZ. (2015). *Estados financieros : Interpretación y análisis*. Pirámide. Madrid

-RUIZ ZAPATERO, J. L. (2015). *La innovación en los transportes urbanos en Madrid: La Compañía Metropolitano Alfonso XIII y la contabilidad en el periodo 1919-1935*. Tesis Doctoral. Universidad de Valladolid, Soria.

-TARRÉS VIVES, M. (2011). *Aspectos jurídicos y económicos en la regulación del taxi: reforma y liberalización en el transporte urbano e interurbano de viajeros*. En: Muñoz, S. y Ruiz, A. *Derecho de la regulación económica: VI, Transportes*. Iustel. Madrid

-THOMSON, J. M. (1974). *Teoría económica del transporte*. Madrid: Alianza.

B. LEGISLACIÓN (por orden cronológico)

-España. Orden de 4 de noviembre de 1964, por el que se aprueba el Reglamento Nacional de los Servicios Urbanos de Transportes en Automóviles Ligeros. BOE, 2 de diciembre de 1964, 289: 15922 a 15926

-España. Constitución Española, de 29 de diciembre. BOE, 29 de diciembre de 1978, 311: 29313 a 29424

-España. 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. BOE, 13 de abril de 1979, 89: 8669 a 8673

-España. Ordenanza Municipal de 1980 reguladora del Servicio de Vehículos de Alquiler con Aparato Taxímetro. BOAM, 24 de julio de 1980, 4356:656

-España. Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local. BOE, 3 de abril de 1985, 80: 8945 a 8964

-España. Ley 17/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres. BOE, 31 de julio de 1987, 182: 23451 a 23481

-España. Ley 20/1998, de 27 de noviembre, de Ordenación y Coordinación de los Transportes Urbanos de la Comunidad de Madrid. BOCM, 3 de diciembre de 1998, 287: 22 a 26

-España. Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. BOCM, 14 de abril de 1999, 87: 131

-España. Decreto 74/2005, de 28 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en Automóviles de Turismo. BOCM, 4 de agosto de 2005, 184: 6 a 18

-España. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE, 20 de noviembre de 2007, 278.

-España. Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. BOE, 29 de diciembre de 2010, 316: 108273 a 108337

-España. Acuerdo del Pleno, de 28 de noviembre de 2012, por el que se aprueba la Ordenanza Reguladora del Taxi. BOCM, 13 de diciembre de 2012, 297: 52 a 88

C. DOCUMENTOS E INFORMES (por orden alfabético)

-AYTO. DE MADRID (1996). *Libro Blanco del Taxi en el Área Unificada de Madrid.* Informe encargado al Grupo Consultor Taryet. En: http://81.47.175.201/taximataro/Documentacio/Bons/MAD_llibre_blanc.pdf

-AYTO. DE MADRID (2010). *150 Aniversario del Anteproyecto de Ensanche de Madrid aprobado el 19 de julio de 1860.* Área de Gobierno de Urbanismo y Vivienda.

En: <http://www.madrid.es/UnidadWeb/Contenidos/Publicaciones/TemaUrbanismo/PlanCastro/plancastrocorr.pdf>

-AYTO. DE MADRID (2015). *Estudio sobre el dimensionamiento del Área de Prestación Conjunta del servicio de taxi de Madrid.* Informe encargado al Grupo Consultor Taryet. En:

<http://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCMovilidadTransportes/TAXI/Ficheros/Via%20publica/Estudio%20APC%20Madrid%202015.pdf>

-AYTO. DE MADRID (2017). Estudio del Servicio del Taxi de Madrid. Informe encargado a la Consultora *Vectio*. En: <http://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCMovilidadTransportes/TAXI/Ficheros/Otros/Ayto%20Madrid%20-%20Estudio%20del%20Servicio%20del%20Taxi.pdf>

-AYTO. DE MADRID (2017). Informe sobre la Revisión de Tarifas del servicio de taxi de Madrid. Emitido desde la Dirección General de Gestión y Vigilancia de la Circulación. En: <http://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCMovilidadTransportes/TAXI/EspacialesInformativos/Capitulos/ficheros/Informe%20economico%20final%20tarifas%202018.pdf>

-COMISIÓN EUROPEA (2014). *Conectar a los ciudadanos y las empresas de Europa*. Publicación: Comprender las Políticas de la UE, Transporte. En: https://europa.eu/european-union/file/1260/download_es?token=7CfVFJAU

-CRTM. (2013). Informe: *Madrid, referente mundial*. En: http://www.crtm.es/media/157715/madrid_referente_mundial.pdf

-CRTM. (2014). *Encuesta Sintética de Movilidad* de la Comunidad de Madrid. En: http://www.crtm.es/media/519661/esm_2014.pdf

-CRTM (2015). Informe Anual 2015. En: http://www.crtm.es/media/494476/informe_anual.pdf

-EMT (2016), Informe de Gestión 2016, En: <https://www.emtmadrid.es/Ficheros/EMT-Madrid-Informe-de-Gestion-2016.aspx>

-FUNDACIÓN ONCE (2010). *Libro Blanco del Eurotaxi, un taxi para todos*. En: https://www.fundaciononce.es/sites/default/files/docs/LibroBlancoEurotaxi_2.pdf

-GONZÁLEZ YANCI, M. P. (2006). *La incidencia del ferrocarril en la evolución urbana de Madrid. Historia y presente. La creación de nuevo tejido urbano y espacios de relación. Paralelismo con las ciudades de la primera línea de alta velocidad.* IV Congreso Historia Ferroviaria. Málaga. En: <http://www.docutren.com/HistoriaFerroviaria/Malaga2006/pdf/V11.pdf>

-INSTITUTE FOR URBAN STRATEGIES (2017). *Global Power City Index*. En: <http://mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

-METRO DE MADRID (2016), Informe Anual de Gestión y RC. En: <https://www.metromadrid.es/export/sites/metro/comun/documentos/memoria/2016/InformeAnualES.pdf>

-RUIZ MONTAÑEZ, M. (2014). *La financiación del transporte urbano: un reto para las ciudades Españolas del siglo XXI*. En: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4579941>

-SCAT (2017), Estatutos vigentes de la sociedad. En: <https://www.scat.es/descargas.html>

D. **CUENTAS ANUALES SCAT , serie 2001 a 2017.**

E. **PÁGINAS WEB**

-BIBLIOTECA DIGITAL, MEMORIA DE MADRID:

<http://www.memoriademadrid.es/>

-CLUB DE AMIGOS DEL TRANSPORTE PÚBLICO:

<http://clubdeamigos.crtm.es/>

-CONSORCIO REGIONAL DE TRANSPORTES DE MADRID:

<http://www.crtm.es/>

-HEMEROTECA ABC:

<http://hemeroteca.abc.es/>

-“LA GACETA DEL TAXI”:

https://www.gacetadeltaxi.com/buscador.php?buscar=si&id_provincia=32

-SCAT

<https://www.scat.es/>

ANEXO I. Tarifas oficiales del Taxi de Madrid 2018



ÁREA
PRESTACIÓN CONJUNTA

TARIFAS
2018



CANTIDAD A PAGAR

La cantidad a pagar es el importe que marca el taxímetro más los suplementos correspondientes. Los peajes serán a cargo del viajero, si éste ha ordenado o aceptado el trayecto correspondiente.

TARIFAS

TARIFAS BÁSICAS				
TARIFA	APLICACIÓN	INICIO DE VIAJE	KM.	HORA
1	LABORABLES DE L-V DE 7 A 21H	2,40 €	1,05 €	20,50 €
2	RESTO DÍAS Y HORAS	2,90 €	1,20 €	23,50 €

TARIFAS 3 Y 4 DEL AEROPUERTO

TARIFA
3

Carrera mínima del aeropuerto

20€

Viajes con origen en las paradas de las terminales de pasajeros del aeropuerto con recorrido inferior a 10 Km. o tiempo equivalente. Una vez superados, el taxímetro continuará contabilizando en la tarifa que le corresponda. Esta tarifa no es aplicable a los viajes solicitados por teléfono, radioemisora o medios telemáticos.

TARIFA
4

Tarifa fija del aeropuerto

30€

Viajes con origen o destino en el aeropuerto y destino u origen en el área interior de la M-30, que transcurrirán por el trayecto más directo o adecuado. Esta tarifa no admite la suma de ningún suplemento. En los servicios precontratados, si al llegar al punto de encuentro a la hora convenida no está el pasajero se procederá a iniciar un servicio con la tarifa que corresponda, quedando el taxímetro computando por precio horario hasta la llegada del viajero, debiendo a continuación aplicar la Tarifa fija.

CUANTÍA MÁXIMA POR SERVICIOS SOLICITADOS POR TELÉFONO, RADIOEMISORA O MEDIOS TELEMÁTICOS

Tendrán como límite mínimo el precio correspondiente al inicio del viaje (2.40 € o 2.90 €) y como máximo:

- Con recogida del viajero en la zona A Hasta 5€
- Con recogida del viajero en la zona B Hasta 8€

Esta cuantía no es aplicable a la tarifa 4 (Tarifa Fija del aeropuerto).

SUPLEMENTOS

	Viajes con destino en las terminales de pasajeros del Aeropuerto Adolfo Suárez-Barajas, únicamente aplicable a las tarifas 1 y 2.	5,50€
	Viajes con origen en las estaciones de ferrocarril de Atocha y Chamartín y de autobuses de Méndez Álvaro y Avenida de América.	3€
	Viajes con origen o destino en el Parque Ferial Juan Carlos I.	3€
	Viajes en Nochebuena y Nochevieja que finalicen entre las 21 h. del mismo día y las 7 h. del día siguiente.	6,70€
	Por ocupación a partir del quinto pasajero .	1€/pasajero

* El número máximo de suplementos a cobrar en cada servicio será de seis, excepto en los periodos de Nochebuena y Nochevieja que se podrán cobrar siete.

* El suplemento de aeropuerto solo se puede cobrar una vez.

* El suplemento por ocupación a partir del quinto pasajero se podrá aplicar un máximo de cuatro veces por servicio.

VIAJES FUERA DEL ÁREA DE PRESTACIÓN CONJUNTA DE MADRID

En estos servicios será de aplicación el régimen tarifario regulado por la Consejería de Transportes, Infraestructura y Vivienda de la Comunidad de Madrid.

Objetos perdidos: Pº del Molino, 7 (Legazpi) Tel: 91 527 95 90

Dirección General de Gestión y Vigilancia de la Circulación
ALBARRACÍN, 33, MADRID ☎ 91 480 46 13/19/23 www.madrid.es/taxi

ANEXO II. Cuentas Anuales SCAT periodo 2007 a 2013

BALANCE DE SITUACIÓN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ACTIVO							
A) ACTIVO NO CORRIENTE	5.283.894,03 €	5.132.346,17 €	5.006.363,27 €	4.908.900,64 €	4.701.861,03 €	4.698.457,59 €	4.618.693,07 €
I-INMOVILIZADO INTENGIBLE	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
II- INMOVILIZADO MATERIAL	5.250.961,47 €	5.100.782,70 €	4.971.635,24 €	4.878.158,86 €	4.690.040,33 €	4.695.818,79 €	4.616.054,27 €
Terrenos y construcciones	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €	4.513.902,24 €
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	1.888.760,30 €						
Instalaciones técnicas	- €	1.851.544,81 €	1.894.466,38 €	1.983.447,10 €	2.012.811,95 €	2.091.278,63 €	2.194.732,30 €
Mobiliario	- €	107.005,82 €	128.952,68 €	127.549,33 €	131.598,33 €	145.177,15 €	153.448,74 €
Equipos para procesos de Información	- €	141.523,02 €	167.356,28 €	185.605,87 €	185.406,14 €	240.407,84 €	239.769,32 €
Elemento de transporte	- €	12.392,55 €	12.392,55 €	5.431,03 €	5.431,03 €	5.431,03 €	5.431,03 €
Otro inmovilizado	145.395,25 €						
Amort. Acumulada Inmovilizado Material	-1.297.096,32 €	-1.525.585,74 €	-1.745.434,89 €	-1.937.776,71 €	-2.159.109,36 €	-2.300.378,10 €	-2.491.229,36 €
IV- INVERSIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS	32.080,00 €	31.034,22 €	30.741,78 €	30.741,78 €	11.820,70 €	- €	- €
Part. En empresas asociadas/ part. Lp partes vinculadas	32.080,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €	- €	- €
Val. Repr. deuda lp. Part. Vinculadas	- €	19.840,00 €	19.840,00 €	19.840,00 €	- €	- €	- €
Deter. Val. Part. Lp. Part.vin.	- €	-1.045,78 €	-1.338,22 €	-1.338,22 €	-419,30 €	- €	- €
V- INVERSIONES FINANCIERAS A L/P	852,56 €	529,25 €	529,25 €	- €	- €	2.638,80 €	2.638,80 €
Cartera de valores a l/p/Valores repr. deuda a lp	529,25 €	529,25 €	529,25 €				
Fianzas a l/p	1.274,61 €					2.638,80 €	2.638,80 €
Prov. Deprec. Valores negoc. L.P	-951,30 €						
VI- ACTIVO POR IMPUESTO DIFERIDO	- €	- €	3.457,00 €	- €	- €	- €	- €
B) ACTIVO CIRCULANTE = ACTIVO CORRIENTE	5.472.479,20 €	5.785.124,77 €	6.228.767,86 €	6.841.933,18 €	7.242.814,73 €	7.232.736,85 €	6.140.377,50 €
II-EXISTENCIAS	2.014.838,15 €	1.922.536,28 €	1.681.726,72 €	1.698.549,75 €	1.635.367,43 €	1.926.408,21 €	1.813.136,92 €
III-DEUDORES COMERCIALES y OTRAS CUENTAS A COBRAR	218.767,54 €	212.070,95 €	116.718,14 €	108.528,13 €	108.151,22 €	193.412,41 €	167.798,69 €
Clientes	48.040,46 €	102.123,67 €	22.543,00 €	14.214,84 €	3.269,65 €	21.000,70 €	7.751,23 €
Clientes de dudoso cobro	- €	- €	88.080,01 €	113.922,38 €	113.922,38 €	113.922,38 €	113.922,38 €
Deter. Valor crédito Op. Comerc.	- €	- €	-88.080,01 €	-113.922,38 €	-113.922,38 €	-113.922,38 €	-113.922,38 €
Deudores Varios	39.809,64 €	36.590,22 €	34.878,50 €	49.407,78 €	62.185,57 €	108.060,48 €	72.955,31 €
Personal = anticipo de remuneraciones	1.914,74 €	16.789,42 €	24.465,64 €	10.332,24 €	19.026,00 €	15.785,47 €	16.239,67 €
Administraciones Públicas / HP deudora x varios conceptos	-0,10 €	3.317,64 €	- €	7.153,27 €	- €	26.575,76 €	59.782,48 €
Socios Desembolso Exigido	129.002,80 €	53.250,00 €	34.831,00 €	27.420,00 €	23.670,00 €	21.990,00 €	11.070,00 €

VI-INVERSIONES FINANCIERAS A C/P	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
VII-EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES	3.238.873,51 €	3.650.517,54 €	4.430.323,00 €	5.034.855,30 €	5.499.296,08 €	5.112.916,23 €	4.159.441,89 €
C) GASTOS A DISTR. EN VARIOS EJERC.	10.517,72 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL ACTIVO	10.766.890,95 €	10.917.470,94 €	11.235.131,13 €	11.750.833,82 €	11.944.675,76 €	11.931.194,44 €	10.759.070,57 €
PASIVO							
A) PATRIMONIO NETO	4.824.904,22 €	4.996.130,99 €	5.385.966,58 €	5.480.036,80 €	5.604.570,78 €	5.665.701,46 €	5.374.674,57 €
I-CAPITAL	2.639.031,72 €	2.655.431,72 €	2.667.831,72 €	2.672.831,72 €	2.677.231,72 €	2.683.831,72 €	2.618.031,72 €
III-RESERVAS	1.591.519,70 €	2.161.189,98 €	2.336.857,00 €	2.709.882,12 €	2.640.751,12 €	2.919.379,01 €	2.999.199,96 €
Fondo de Reserva obligatorio	1.209.112,68 €	1.461.562,99 €	1.500.103,24 €	1.585.486,96 €	1.442.393,04 €	1.505.604,78 €	1.534.617,49 €
Fondo de Reserva Voluntario	382.407,02 €	699.626,99 €	836.753,76 €	1.124.395,16 €	1.198.358,08 €	1.413.774,23 €	1.464.582,47 €
V- RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	- €						
VII-RTDO DEL EJERCICIO = PÉRDIDAS y GANANCIAS	594.352,80 €	179.509,29 €	381.277,86 €	97.322,96 €	286.587,94 €	62.490,73 €	-242.557,11 €
B) PASIVO NO CORRIENTE = ACREEDORES A L/P	2.151.414,76 €	2.019.127,59 €	1.823.313,61 €	1.619.375,55 €	1.875.128,19 €	1.403.713,30 €	971.463,46 €
I. FONDO DE EDUC. FORM. Y PROM. A L/P	146.843,86 €	178.642,42 €	210.813,46 €	233.978,73 €	254.251,06 €	268.130,65 €	241.706,76 €
II- PROVISIONES A L/P	- €	- €	- €	- €	442.293,30 €	182.293,30 €	182.293,30 €
Provisiones para impuestos					182.293,30 €	182.293,30 €	182.293,30 €
Provisiones para otras responsabilidades					260.000,00 €	- €	
III. DEUDAS A L/P	2.004.570,90 €	1.807.429,61 €	1.597.474,87 €	1.385.396,82 €	1.178.583,83 €	953.289,35 €	547.463,40 €
Deudas a l/p con entidades de crédito	1.959.628,59 €	1.781.487,26 €	1.591.349,35 €	1.379.271,30 €	1.159.358,31 €	931.236,97 €	523.779,02 €
Otras deudas/deudas l/p	36.416,79 €	17.416,83 €	- €				
Fianzas recibidas a l/p	8.525,52 €	8.525,52 €	6.125,52 €	6.125,52 €	19.225,52 €	22.052,38 €	23.684,38 €
V.PERIODIFICACIONES A L/P	- €	33.055,56 €	15.025,28 €	- €	- €	- €	- €
Ingresos a distribuir en varios ejercicios		33.055,56 €	15.025,28 €				
C) PASIVO CORRIENTE = ACREEDORES A C/P	3.739.486,13 €	3.902.212,36 €	4.025.850,94 €	4.651.421,47 €	4.464.976,79 €	4.861.779,68 €	4.412.932,54 €
II PROVISIONES A C/P	- €	- €	12.785,71 €	- €	- €	168.089,19 €	- €
Provisiones a c/p			12.785,71 €			168.089,19 €	
III DEUDAS A C/P	- €	195.347,39 €					
Deudas a CP con entidades de crédito	- €	- €	- €	- €	- €	- €	195.347,39 €
V-ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR	3.665.190,13 €	3.872.436,95 €	3.988.815,23 €	4.628.389,33 €	4.442.608,31 €	4.671.491,63 €	4.195.673,92 €
1.Proveedores	3.357.863,91 €	3.459.418,27 €	3.500.837,65 €	4.140.261,44 €	3.944.040,52 €	3.898.948,15 €	3.609.218,93 €
2. Otros acreedores	307.326,22 €	413.018,68 €	487.977,58 €	488.127,89 €	498.567,79 €	772.543,48 €	586.454,99 €
Administraciones Públicas	262.056,22 €						
H.P acreedora por conceptos fiscales	- €	254.533,01 €	203.038,52 €	210.920,64 €	258.717,33 €	358.503,96 €	327.056,60 €

Organismos de la SS Acreedores	- €	111.735,79 €	228.799,54 €	196.532,26 €	125.450,64 €	244.459,90 €	118.758,47 €
Remuneraciones pendientes de Pago.	45.270,00 €					38.431,28 €	
Acreedores por prest. de servicios	- €	46.749,88 €	56.139,52 €	80.674,99 €	114.399,82 €	131.148,34 €	140.639,92 €
VI- PERIODIFICACIONES A C/P // AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN	74.296,00 €	29.775,41 €	24.250,00 €	23.032,14 €	22.368,48 €	22.198,86 €	21.911,23 €
Ingresos anticipados	- €	29.775,41 €	24.250,00 €	23.032,14 €	22.368,48 €	22.198,86 €	21.911,23 €
Publicidad aportación socios	74.296,00 €						
C) INGR. A DISTR. EN VARIOS EJERC.	51.085,84 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL PASIVO	10.766.890,95 €	10.917.470,94 €	11.235.131,13 €	11.750.833,82 €	11.944.675,76 €	11.931.194,44 €	10.759.070,57 €

CUENTA DE RESULTADOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.Importe Neto de la Cifra de Negocios	23.314.872,19 €	21.965.012,26 €	24.387.892,35 €	30.696.171,29 €	30.160.853,89 €	29.364.155,87 €
Venta de Mercaderías	19.205.980,25 €	17.826.554,92 €	19.951.302,08 €	24.953.600,65 €	25.336.848,94 €	25.294.559,92 €
Prestaciones de Servicios	3.714.221,88 €	3.763.686,15 €	4.125.888,13 €	5.354.330,10 €	4.512.019,18 €	3.698.682,20 €
Producto cuotas socios	462.562,01 €	461.167,47 €	375.986,32 €	545.564,35 €	434.090,16 €	487.105,62 €
Devolución Ventas	-67.891,95 €	-86.396,28 €	-65.284,18 €	-157.323,81 €	-122.104,39 €	-116.191,87 €
4. Aprovisionamientos	-17.381.312,65 €	-15.549.598,12 €	-18.333.354,54 €	-23.726.646,29 €	-24.067.602,68 €	-23.358.473,79 €
Compras de mercaderías	-17.693.729,40 €	-15.613.358,91 €	-18.619.971,54 €	-23.993.420,15 €	-24.800.450,52 €	-23.551.506,70 €
Devolución compras	257.527,56 €	170.488,15 €	133.298,15 €	236.198,72 €	349.990,80 €	264.771,32 €
"Rappels" por compras	147.191,06 €	134.082,20 €	136.495,82 €	93.757,46 €	91.816,26 €	41.532,88 €
Variación de existencias	-92.301,87 €	-240.809,56 €	16.823,03 €	-63.182,32 €	291.040,78 €	-113.271,29 €
5. Otros ingresos de explotación	135.688,87 €	121.511,50 €	93.480,54 €	78.459,92 €	106.839,89 €	119.721,66 €
Subvenciones Donaciones y legados explot.						- €
Ingresos por arrendamiento	116.780,85 €	107.582,29 €	86.238,16 €	78.459,92 €	106.839,89 €	119.096,43 €
Ingresos por comisiones	16.567,02 €	11.929,01 €	7.242,38 €		- €	625,23 €
Otros ingresos de gestión	2.341,00 €	2.000,20 €				
6. Gastos de personal	-4.675.915,02 €	-4.776.324,48 €	-4.806.434,95 €	-5.357.364,09 €	-4.906.005,56 €	-4.919.042,23 €
Sueldos y salarios	-3.613.939,76 €	-3.712.510,43 €	-3.698.550,32 €	-4.149.292,97 €	-3.732.032,62 €	-3.786.615,35 €
Indemnizaciones	-27.234,43 €	-28.438,65 €	-16.246,58 €	-34.682,54 €	-47.219,89 €	-6.639,55 €
Seguridad Social	-998.059,04 €	-995.761,50 €	-1.052.532,84 €	-1.112.741,40 €	-1.099.734,67 €	-1.091.417,57 €
Otros gastos sociales	-36.681,79 €	-39.613,90 €	-39.105,21 €	-60.647,18 €	-27.018,38 €	-34.369,76 €
7.Otros gastos de explotación	-891.353,91 €	-1.015.825,56 €	-959.958,78 €	-1.078.736,04 €	-972.561,55 €	-1.226.618,80 €
Arrendamientos y cánones	-6.006,08 €	-3.606,08 €	-1.803,04 €	-2.704,56 €	-1.803,04 €	-17.144,05 €

Reparación y conservación	-273.013,25 €	-290.473,19 €	-279.109,80 €	-370.765,76 €	-341.246,72 €	-480.592,45 €
Servicios profesionales independientes	-46.074,91 €	-45.398,62 €	-49.211,80 €	-45.434,23 €	-55.723,04 €	-79.439,33 €
Transportes	-3.519,73 €	-4.706,87 €	-3.483,00 €	-2.453,20 €	-4.679,03 €	-3.618,82 €
Primas de seguros	-39.841,05 €	-37.523,85 €	-38.483,46 €	-44.276,39 €	-43.549,48 €	-43.680,88 €
Servicios bancarios	-145.706,13 €	-169.390,59 €	-153.063,27 €	-174.323,01 €	-123.346,36 €	-118.215,30 €
Publicidad y propaganda	-74.361,61 €	-54.510,57 €	-56.191,82 €	-53.404,77 €	-65.931,33 €	-62.288,86 €
Suministros	-109.813,81 €	-133.294,69 €	-135.970,04 €	-155.172,03 €	-139.423,59 €	-145.392,00 €
Teléfonos	-128.276,03 €	-120.237,72 €	-139.996,27 €	-133.372,32 €	-135.545,82 €	-149.588,66 €
Otros tributos	-64.741,31 €	-43.203,04 €	-44.861,40 €	-42.087,06 €	-61.313,14 €	-43.661,70 €
Otras pérdidas de gestión corriente	- €	-25.400,33 €	-31.942,51 €	-16.838,13 €	- €	-82.996,75 €
Dotación a los prov. Op. Comerc/Pérdidas Deter. Operaciones comerciales	- €	-88.080,01 €	-25.842,37 €			
Gastos excepcionales				-37.904,58 €	- €	- €
8. Amortización de inmovilizado	-235.898,03 €	-219.849,15 €	-226.680,84 €	-232.138,38 €	-220.226,90 €	-224.509,12 €
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	266.081,45 €	524.926,45 €	154.943,78 €	379.746,41 €	101.297,09 €	-244.766,41 €
12. Ingresos financieros	47.452,29 €	45.829,56 €	24.430,76 €	25.210,82 €	28.063,59 €	20.919,84 €
13. Gastos Financieros	-121.203,84 €	-120.438,98 €	-63.958,50 €	-74.808,36 €	-46.976,20 €	-33.230,54 €
Intereses de Deudas	-121.203,84 €	-120.438,98 €	-63.429,25 €	-74.808,36 €	-46.976,20 €	-33.070,22 €
Otros gastos financieros			-529,25 €			-160,32 €
15. Diferencias de Cambio	-2,52 €	-37,24 €	- €	- €	- €	- €
Diferencias negativas	-2,52 €	-37,24 €				
16. Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financiero	10.277,05 €	13.631,80 €	2.612,52 €	22.762,19 €	-1.167,61 €	14.520,00 €
Pérdidas deterioro part. Repres. Deuda l/p	-1.045,78 €	-1.338,22 €	-1.338,20 €			
Ingresos excepcionales	10.371,53 €	13.924,24 €	2.612,52 €	23.277,80 €		14.520,00 €
Reversión deterioro Part. Repres. Deuda l/p	951,30 €	1.045,78 €	1.338,20 €			
Pérdidas procedentes part. l/p part. Vinc.				-515,61 €	-1.167,61 €	
B) RESULTADO FINANCIERO	-63.477,02 €	-61.014,86 €	-36.915,22 €	-26.835,35 €	-20.080,22 €	2.209,30 €
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	202.604,43 €	463.911,59 €	118.028,56 €	352.911,06 €	81.216,87 €	-242.557,11 €
17. Impuesto sobre beneficios	-23.095,14 €	-82.633,73 €	-20.704,60 €	-66.323,12 €	-18.726,14 €	- €
Impuesto sobre beneficios	-45.319,19 €	-82.633,73 €	-20.704,60 €	-66.323,12 €	-18.726,14 €	- €
Ajuste positivo Imp. beneficios	22.224,05 €					
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	179.509,29 €	381.277,86 €	97.323,96 €	286.587,94 €	62.490,73 €	-242.557,11 €

B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO	CAPITAL	RESERVAS	BENEFICIO DEL EJERCICIO	TOTAL
A. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2007	2.639.031,72 €	1.591.519,70 €	594.352,80 €	4.824.904,22 €
I- Ajuste por aplicación del nuevo plan contable		-10.517,72 €		-10.517,72 €
B. SALDO AJUSTADO, INICIO EJERCICIO 2008	2.639.031,72 €	1.581.001,98 €	594.352,80 €	4.814.386,50 €
I-Total ingresos y gastos reconocidos			179.509,29 €	179.509,29 €
II-Operaciones con socios o propietarios	16.400,00 €	580.188,00 €	-594.352,80 €	2.235,20 €
1. Aumentos de Capital	16.400,00 €			16.400,00 €
2.(+) aumento de reservas		-14.164,80 €		-14.164,80 €
3.Otras operaciones con socios propietarios		594.352,80 €	-594.352,80 €	- €
III-Otras variaciones del patrimonio neto				
C. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2008	2.655.431,72 €	2.161.189,98 €	179.509,29 €	4.996.130,99 €
D. SALDO AJUSTADO INICIO EJERCICIO 2009	2.655.431,72 €	2.161.189,98 €	179.509,29 €	4.996.130,99 €
I-Total ingresos y gastos reconocidos			381.277,86 €	381.277,86 €
II-Operaciones con socios o propietarios	12.400,00 €	175.667,02 €	-179.509,29 €	8.557,73 €
1. Aumentos de Capital	12.400,00 €			12.400,00 €
2.(+) aumento de reservas		-3.842,27 €		-3.842,27 €
3.Otras operaciones con socios propietarios		179.509,29 €	-179.509,29 €	- €
III-Otras variaciones del patrimonio neto				
E. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2009	2.667.831,72 €	2.336.857,00 €	381.277,86 €	5.385.966,58 €
F. SALDO AJUSTADO INICIO EJERCICIO 2010	2.667.831,72 €	2.336.857,00 €	381.277,86 €	5.385.966,58 €
I-Total ingresos y gastos reconocidos			97.322,96 €	97.322,96 €
II-Operaciones con socios o propietarios	5.000,00 €	373.025,12 €	-381.277,86 €	-3.252,74 €
1. Aumentos de Capital	5.000,00 €			5.000,00 €
2.(+) aumento de reservas		-8.252,74 €		-8.252,74 €
3.Otras operaciones con socios propietarios		381.277,86 €	-381.277,86 €	- €
III-Otras variaciones del patrimonio neto				
G. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2010	2.672.831,72 €	2.709.882,12 €	97.322,96 €	5.480.036,80 €
H. SALDO AJUSTADO INICIO EJERCICIO 2011	2.672.831,72 €	2.709.882,12 €	97.322,96 €	5.480.036,80 €
I-Total ingresos y gastos reconocidos			286.587,94 €	286.587,94 €
II-Operaciones con socios o propietarios	4.400,00 €	-69.131,00 €	-97.322,96 €	-162.053,96 €
1. Aumentos de Capital	4.400,00 €			4.400,00 €

2.(+) aumento de reservas		-166.453,96 €		-166.453,96 €
3.Otras operaciones con socios propietarios		97.322,96 €	-97.322,96 €	- €
III-Otras variaciones del patrimonio neto				
I. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2011	2.677.231,72 €	2.640.751,12 €	286.587,94 €	5.604.570,78 €
J. SALDO AJUSTADO INICIO EJERCICIO 2012	2.677.231,72 €	2.640.751,12 €	286.587,94 €	5.604.570,78 €
I-Resultado de la cta. De pérdidas y ganancias			62.490,73 €	62.490,73 €
II-Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio				
IV-Otras Variaciones del patrimonio	6.600,00 €	278.627,89 €	-286.587,94 €	-1.360,05 €
1. Movimiento de la Reserva de revalorización				
2.Otras variaciones	6.600,00 €	278.627,89 €	-286.587,94 €	-1.360,05 €
K. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2012	2.683.831,72 €	2.919.379,01 €	62.490,73 €	5.665.701,46 €
L. SALDO AJUSTADO INICIO EJERCICIO 2013	2.683.831,72 €	2.919.379,01 €	62.490,73 €	5.665.701,46 €
I-Resultado de la cta. De pérdidas y ganancias			-242.557,11 €	-242.557,11 €
II-Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio				
IV-Otras Variaciones del patrimonio	-65.800,00 €	79.820,95 €	-62.490,73 €	-48.469,78 €
1. Movimiento de la Reserva de revalorización				
2.Otras variaciones	-65.800,00 €	79.820,95 €	-62.490,73 €	-48.469,78 €
M. SALDO FINAL DEL EJERCICIO 2013	2.618.031,72 €	2.999.199,96 €	-242.557,11 €	5.374.674,57 €

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	2008	2009	2010	2011	2012	2013
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	659.196,21 €	1.039.733,12 €	963.248,59 €	392.899,48 €	305.322,45 €	-523.357,51 €
1. Resultado del ejercicio antes del impuesto	202.604,43 €	463.911,59 €	118.027,56 €	352.911,06 €	82.153,16 €	-242.557,11 €
2. Ajustes del resultado	154.338,29 €	127.501,89 €	281.230,63 €	282.251,53 €	239.370,83 €	236.819,82 €
a) Amortización del inmovilizado (+)	235.898,03 €	219.849,15 €	226.680,84 €	232.138,38 €	220.226,90 €	224.509,12 €
d) Imputación de subvenciones (-)						
f) Resultado por bajas y enajenación de instrumentos financieros (+/-)	94,48 €	292,44 €		515,61 €	1.167,61 €	
g) Ingresos financieros (-)	47.452,20 €	45.829,56 €	-24.433,99 €	-25.210,82 €	-28.063,59 €	-20.919,84 €
h) Gastos financieros (+)	-111.076,14 €	-120.438,98 €	63.958,50 €	74.808,36 €	46.039,91 €	33.230,54 €
k) Otros ingresos y gastos (-/+)	-18.030,28 €	-18.030,28 €	15.025,28 €	- €	- €	- €
3. Cambios en el capital corriente	238.629,55 €	396.805,36 €	685.779,64 €	-171.960,97 €	1.774,78 €	-505.309,52 €
a) Existencias (+/-)	92.301,87 €	240.809,56 €	-16.823,03 €	63.182,32 €	-291.040,78 €	113.271,29 €
b) Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	-54.083,21 €	79.580,67 €	8.328,16 €	10.945,19 €	-103.987,33 €	25.613,72 €
c) Otros activos corrientes (+/-)	15.460,61 €	-19.157,40 €	65.246,98 €	-45.907,28 €	- €	- €
d) Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	229.470,87 €	88.312,23 €	643.031,10 €	-199.517,54 €	228.883,32 €	-475.817,71 €
e) Otros pasivos corrientes (+/-)	-44.520,59 €	7.260,30 €	-14.003,57 €	-663,66 €	167.919,57 €	-168.376,82 €
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	63.623,94 €	51.514,28 €	-121.789,24 €	-70.302,14 €	-17.976,32 €	-12.310,70 €
a) Pagos de intereses (-)	-47.452,20 €	-45.829,56 €	-63.589,50 €	-74.808,36 €	-46.039,91 €	-33.230,54 €
c) Cobro de intereses (+)	111.076,14 €	120.438,98 €	24.433,99 €	25.210,82 €	28.063,59 €	20.919,84 €
d) Pago por impuesto sobre Beneficios	- €	-23.095,14 €	-82.633,73 €	-20.704,60 €	- €	- €
B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-84.444,65 €	-90.701,69 €	-136.132,21 €	-22.157,38 €	-217.991,07 €	-144.744,60 €
6. Pagos por inversiones (-)	-85.719,26 €	-90.701,69 €	-133.204,46 €	-44.019,85 €	-531.980,65 €	-402.911,58 €
a) Empresas del grupo y asociadas					-1.586,91 €	
c) Inmovilizado material	-85.719,26 €	-90.701,69 €	-133.204,46 €		-2.638,80 €	-402.911,58 €
e) Otros activos financieros				-44.019,85 €	-527.754,94 €	
7. Cobros por desinversión (+)	1.274,61 €	- €	-2.927,75 €	21.862,47 €	313.989,58 €	258.166,98 €
a) Empresas del grupo y asociadas				18.405,47 €	12.240,00 €	
c) Inmovilizado material					301.749,58 €	258.166,98 €
e) Otros activos financieros	1.274,61 €		-2.927,75 €	3.457,00 €		
C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	-163.107,53 €	-169.225,97 €	-198.066,90 €	93.698,68 €	-473.711,23 €	-285.372,23 €

9. Aumento y disminuciones por instrumentos de patrimonio	34.033,76 €	40.728,77 €	14.011,15 €	-141.781,63 €	-1.360,05 €	-48.469,78 €
a)Emisión de instrumentos de patrimonio	34.033,76 €	40.728,77 €	14.011,15 €		307.821,89 €	113.292,84 €
b)Amortización de instrumentos de patrimonio				-141.781,63 €	-309.181,94 €	-161.762,62 €
10. Aumentos y disminuciones por instrumentos de pasivo financiero	-197.141,29 €	-209.954,74 €	-212.078,05 €	235.480,31 €	-472.351,18 €	-236.902,45 €
a)Emisión						
1.Obligaciones y otros valores negociables						3.124,54 €
2.Deudas con entidades de crédito (+)				-219.912,99 €		
5.Otras deudas (+)				455.393,30 €	21.480,11 €	5.912,00 €
b)Devolución y amortización de:					-493.831,29 €	
1. Obligaciones y otros valores negociables (-)						-29.548,43 €
2.Deudas con entidades de crédito (-)	-197.141,29 €	-209.954,74 €	-212.078,05 €		-228.121,34 €	-212.110,56 €
5.Otras deudas (-)					-265.709,95 €	-4.280,00 €
11.Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio						
D)EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO	- €					
E)AUMENTO O DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (A+B+C+D)	411.644,03 €	779.805,46 €	629.049,48 €	464.440,78 €	-386.379,85 €	-953.474,34 €
Efectivo o equivalente al comienzo del ejercicio	3.238.873,51 €	3.650.517,54 €	4.430.323,00 €	5.034.855,30 €	5.499.296,08 €	5.112.916,23 €
Efectivo o equivalente al final del ejercicio	3.650.517,54 €	4.430.323,00 €	5.059.372,48 €	5.499.296,08 €	5.112.916,23 €	4.159.441,89 €