

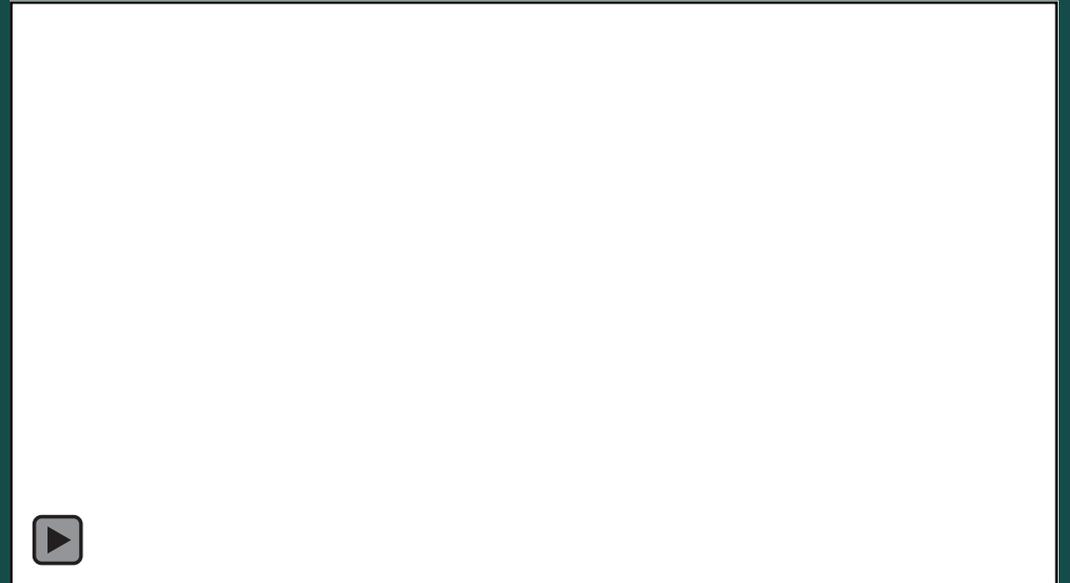


# DERECHO DE LA COMPETENCIA, TAXIS Y VTC

## JOAN-RAMON BORRELL

Congreso problemáticas jurídicas y retos  
tecnológicos del Taxi y los VTC

6 de mayo de 2022



# Transporte urbano

- No hay una política óptima: el valor de la experiencia y la reforma
- Cambios tecnológicos exigen adaptaciones flexibles
- Política de la competencia *expost* se está posicionando como mejor opción frente a la regulación *exante* para solucionar los problemas

# Regulación clásica del taxi

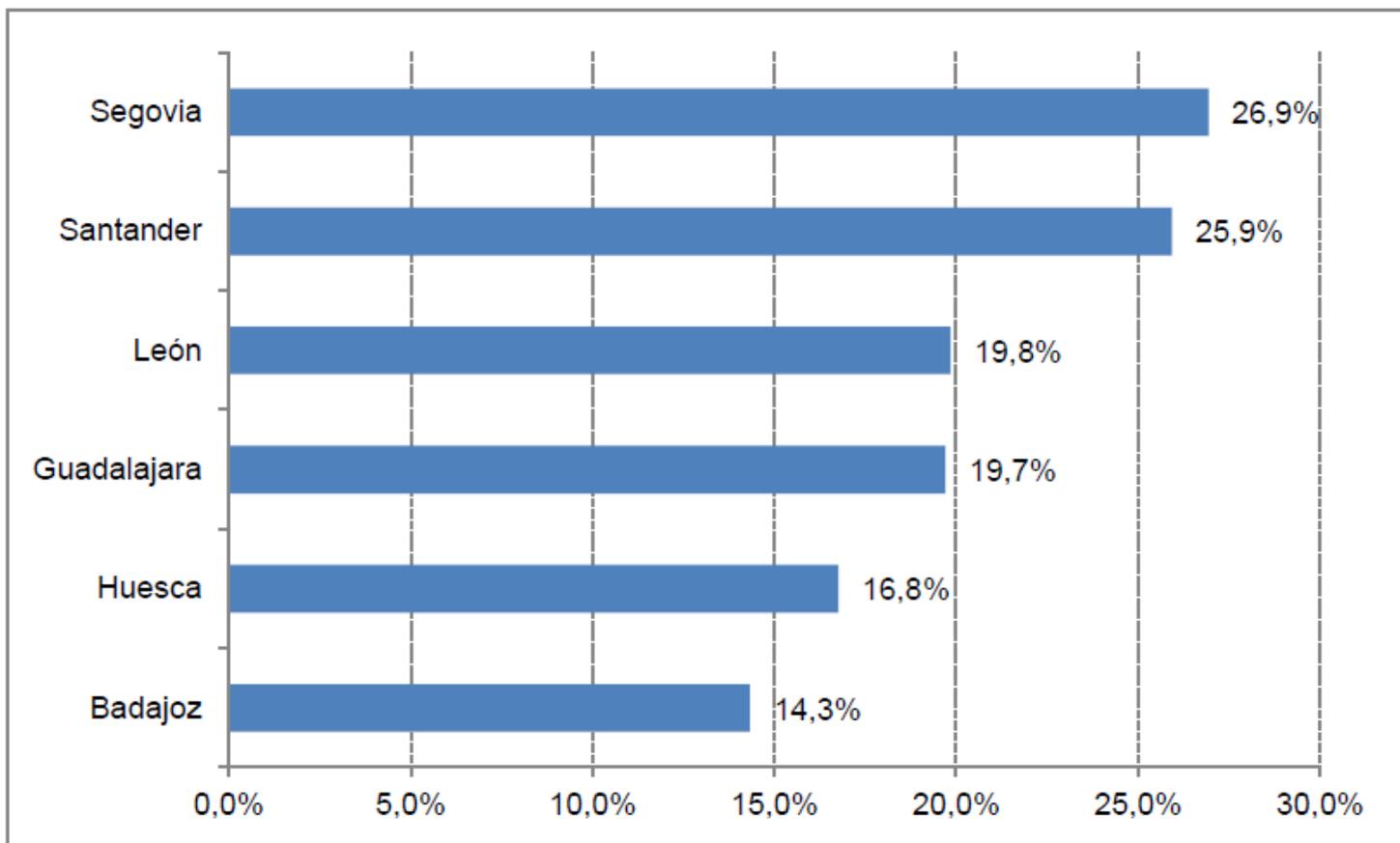
- Objetivos contradictorios de la regulación clásica :
  - Obligaciones de servicio público: carreras rentables y no rentables
  - Precios uniformes regulados “orientados a costes”
  - Restricción del número de licencias: incluso amortizaciones anticompetitivas
- Pocas evaluaciones: efectos no deseados de la regulación
  - Rentas supra-competitivas que llaman a la entrada de nuevos competidores (especialmente en las carreras rentables)
  - Congestión / tiempos en vacío excesivos
  - Tiempos de espera excesivos de taxistas y clientes
  - Falta de innovación tecnológica

# Rentas supracompetitivas capitalizadas en el precio de las licencias

- CNMC( 2016 y 2017)
  - Málaga 2012: 1.433 licencias, valor de la licencia de 62.742,9 Euros
    - Precios excesivos de 1,19 Euros por carrera, entre un 10% y un 11% de exceso
    - Número de licencias restringido en 155 taxis
  - Córdoba 2012: 500 licencias, valor de la licencia de 102.102 Euros
  - España 2013: 70.808 licencias, valor licencias transaccionadas 93.426,4 Euros (AEAT),
    - Exceso de precio del 13,1%
    - Número de licencias restringido en 9.284 taxis
  - Valor licencias en 2015: San Sebastián (220.271 euros), Santander (215.000 euros), Palma de Mallorca (205.957 euros), Segovia (190.000 euros), ...

# CNMC (2017): datos de 2015

**Gráfico 1. Sobreprecio ocasionado por el monopolio del taxi en varias ciudades españolas. 2015**



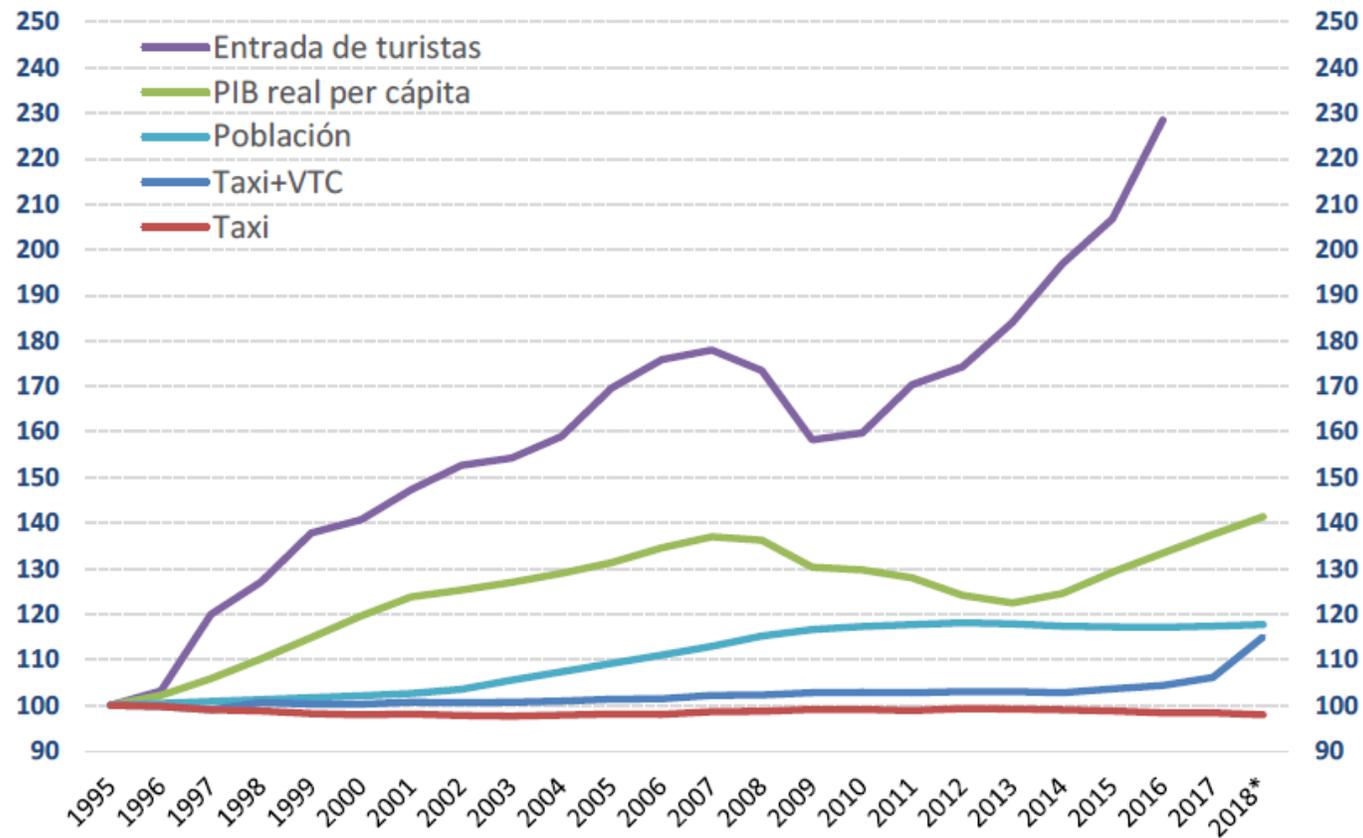
*Fuente: elaboración propia a partir de datos aportados por los Ayuntamientos e Instituto Nacional de Estadística.*

# Regulación eficiente vs. ineficiente

- Buena regulación de entrada y precios:
  - Relación entre número de taxis y actividad (habitantes) debe permanecer constante
  - Precio de las licencias debe tender a cero con regulación que disipe rentas anticompetitivas, o al menos no debe crecer a lo largo del tiempo
  - Crecimiento del precio de las licencias muestra captura
- Presión competitiva: la entrada de plataformas digitales y la expansión de las VTCs. La apertura mejora los servicios de taxi tradicionales, Moore and Balaker (2006)

# CNMC (2019)

Gráfico 2. Autorizaciones de taxi y VTC comparadas con otras variables  
(1995=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, el Ministerio de Fomento, el FMI y el Banco Mundial.

# Tipos de Plataformas (OCDE 2018)

- Descentralizadas: solo intermediación
  - Juegan exclusivamente un papel de intermediación: ofrecen información a las partes y solo cargan una tasa cuando la transacción ocurre
- Centralizadas: no solo intermediación
  - Las plataformas controlan un gran número de variables: seleccionan los conductores, aparejan conductores y clientes, fijan los precios finales del servicio, definen las rutas, establecen las condiciones de prestación del servicio y controlan la información

# Visión *naïve* de las plataformas digitales es perjudicial

- Sustitución regulación por restricciones verticales
- Las plataformas centralizadas pretenden situarse en una “tierra de nadie”
  - Imposición de restricciones verticales en la relación plataforma - conductores
  - Contratación laboral encubierta
- Plataformas esconden la información sobre las carreras rentables y no rentables a los conductores

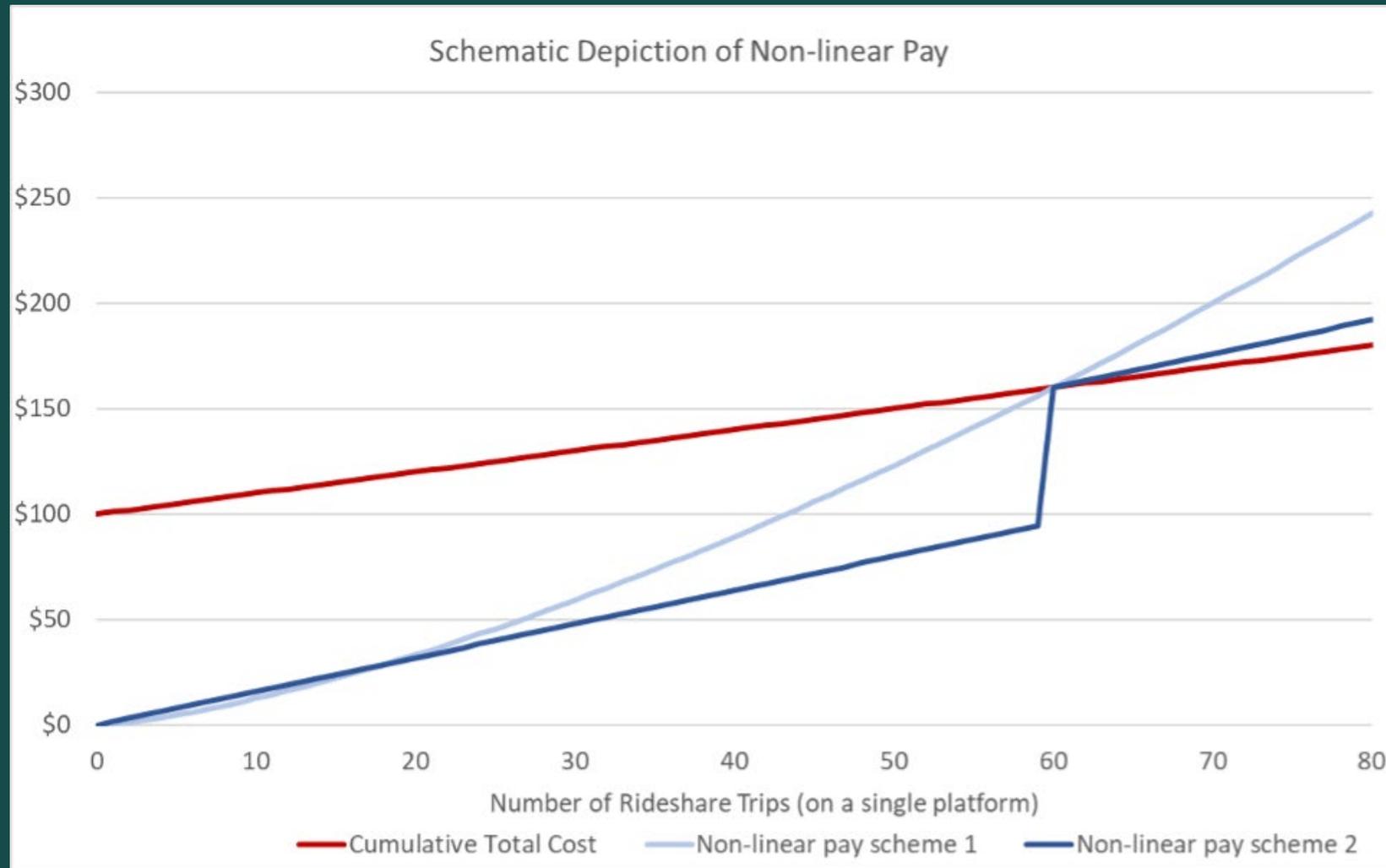
# Conductas ilícitas en las relaciones verticales: búsqueda de control sin asumir las responsabilidades de un empleador (Steinbaum 2022)

- Fijación de precios finales e intermediación a cambio de una comisión del 30% - 38% (discriminación de precio)
  - Reciente caso del DOJ contra UBER por violar la Ley de protección a las personas con disminuciones físicas por cargar mayores precios cuando al usuario le cuesta más subir a un vehículo
- Exigencias de exclusividad: evitar multi-homing y la competencia entre plataformas
  - Los conductores no pueden aconsejar a sus clientes la utilización de las plataformas más baratas y más convenientes, y las plataformas no compiten por atraer los conductores más eficientes
- Equilibrio colusivo (algoritmos): precios altos, bajas remuneraciones

# Conductas cuestionables en las relaciones verticales: búsqueda de control sin asumir las responsabilidades de un empleador (Steinbaum 2022)

- Ocultación de información a sus conductores: no saben ni el precio ni el destino de la carrera, solo donde aproximadamente se iniciará
  - Riesgo en aceptar carreras no remuneradoras
- Descuentos de fidelización: las plataformas intentan inducir a los conductores a que acepten carreras no remuneradoras mediante varias conductas legalmente cuestionables para crear dependencia y reducir la flexibilidad:
  - Pago fijo por aceptar un número de carreras en un turno de media semana: no es posible cumplir con ese compromiso para dos plataformas distintas a la vez
  - Si rechazan carreras, quedan a expensas de que la plataforma les haga suficientes ofertas para llegar a cobrar el pago fijo
  - Los pagos fijos se van reduciendo cuando un conductor contrata más con una de las plataformas (pagos mayores para enganchar conductores)
  - Pagos por aceptar carreras de forma secuencial o de una misma área: un pago adicional para que no contraten con plataformas alternativas (“clausula de no competencia de corto plazo”)
  - Más allá de pagos no lineales según output, además según dedicación en tiempo

Steinbaum (2022) “reward structures amount to the exercise of control across the legal boundary of the firm” ..[Platform] “profitability depends on doing so without assuming the responsibilities guaranteed under labor law” (descuentos de fidelización)



Fuente: [Steinbaum \(2022\)](#)

# Exclusión de rivales mediante los descuentos de fidelización (precios predatorios)

- De hecho, Uber incluso ha sido acusado de excluir un rival ya difunto (Sidecar) mediante descuentos de fidelización (precios predatorios) precisamente para evitar que sus conductores pudieran trabajar a la vez con la nueva plataforma (*multi-homing*)
- Uber alcanzó en 2021 un acuerdo extrajudicial de compensación a Sidecar una vez fue admitida la demanda por monopolización en el Juzgado Federal del Distrito de California Norte (San Francisco). Ver Steinbaum (2022).

# Restricciones verticales no basadas "compartir datos" (Steinbaum 2022)

- Las plataformas comparten datos con los conductores a cambio de establecer una tasa mínima de aceptaciones
  - Los conductores que quieren ver los datos sobre los precios que las plataformas cargan a sus clientes y saber el destino de sus carreras por adelantado, antes de aceptar o rechazar la carrera que les proponen, deben aceptar una tasa mínima de aceptación de propuestas
  - Esta obligación precisamente deja de ser útil para decidir qué carreras van a ser remuneradoras y cuáles no.
  - E impide que los conductores ejerzan como verdaderos “operadores económico independientes” y aporten la flexibilidad que deberían aportar como “no empleados” de las plataformas
  - Solo pueden decidir si se activan o no, y una vez se activan quedan completamente a expensas de las plataformas que deciden por ellos todas las cuestiones económicas claves asumiendo el riesgo empresarial sin tener el correspondiente control

# Conductas de las plataformas

- Imposiciones de plataformas a “empleados” == estándares laborales
  1. Fijación precio final por las plataformas
  2. Pagos no lineales dependientes de números y secuencia de las carreras
  3. Tasas mínimas de aceptación de carreras
  
- Daños a los conductores
  1. Remuneraciones menores a las competitivas
  2. Mayores tasas de aceptación de carreras que las competitivas
  
- Remedios:
  1. Obligación de compartir los datos de destinos de las carreras
  2. Pagos lineales y transparentes por carrera
  3. Fijación de precios finales por parte de los conductores

# A qué público atraen las plataformas

- Vehículo privado motorizado y no motorizado (30%), transporte público (30%), taxis (30%) y nuevos desplazamientos (10%)
  - The price of the license exceeded one million dollars in 2013, but after the emergence of Uber and other applications, the price fell by 35 percent (González 2021, Perry 2015)
- OCDE 2018: Asegurar entrada eficiente y evitar la congestión con impuestos sobre las VTCs (en vez de regular su número) que financien el transporte público
- Ver Christensen and Osman (2021): descuento 50% en Uber, aumento 49% movilidad total ..., y un 74% movilidad en vehículos privados (reducción transporte colectivo 10%)
  - Más de 45 ciudades de Brasil, China, India y Mexico han introducido un impuesto para internalizar las externalidades del las VTCs (World Resources Institute, 2020).

# Interacción entre taxis y plataformas NYC: Fréchette, Lizzeri y Salz (2019)

- Las licencias restringen la entrada de taxis: aumenta la utilización de los taxis, reduce tiempos muertos y circulación en vacío, pero la hay capacidad sobrante ...
- Con precios fijos: fluctuaciones con horas de exceso de demanda y otras de falta de demanda
- NYC: 12 minutos de carrera, entre 5 y 16 minutos de espera entre carreras (taxis en vacío entre el 70% y el 30% del tiempo). Tiempos de espera importantes también de los usuarios
- Una plataforma universal conseguiría un aumento del 12% de aparejamiento de taxis a potenciales usuarios
- La presencia de plataformas (taxis versus otras) puede reducir la densidad y exacerbar los problemas de fricciones de búsqueda (*matching frictions*): mayor distancia entre taxis y sus usuarios. Este problema es severo solo en ciudades densas, pero no tanto en ciudades dispersas