

Canjear VTCs por taxis ¿posible o imposible?



- **El Supremo podría frenar a las VTC**
- **Las ayudas al combustible no convencen al sector**

HAZTE COLABORADOR



Ya puedes ser colaborador de Radioteléfono Taxi sin necesidad de abonar el título de cooperativista.
Te cedemos el terminal de interconexión BG40 o similar



Ven a Radioteléfono Taxi, y benefíciate de nuestros servicios de Asesoría jurídica y gestoría

También puedes ser socio cooperativista:

Cuota de entrada: 368,33€

Resto financiado en

12 mensualidades de 50€



Puedes obtener información detallada en nuestra sede social de L a V, de 9 a 14 h:

Calle Cidro 20, 1ª Planta · 28044 Madrid

CONTAMOS CONTIGO PARA SEGUIR CRECIENDO

91 511 13 70

WWW.PIDETAXI.ES · WWW.RTTM.ES

Incorpora tu radio taxi a la mayor app de taxis de España



info@pidetaxi.es
www.pidetaxi.es



El taxi se somete al enésimo debate

El sector del taxi encara este mes de abril con la sensación, una vez más, de estar ante un punto de inflexión. La tramitación de la futura Ley del Taxi de Catalunya no es solo un paso entre otros tantos en el recorrido legislativo: es, en realidad, el reflejo de un debate de fondo sobre el modelo de movilidad que queremos para nuestras ciudades. La posibilidad de incorporar mecanismos como el canje de autorizaciones VTC por licencias temporales de taxi ha abierto una división interna que obliga a repensar estrategias y posiciones en un momento decisivo.

A este escenario se suma la incertidumbre jurídica que sigue rodeando a las VTC. La reciente decisión del Tribunal Supremo de admitir a trámite el recurso sobre la aplicación de criterios medioambientales en expedientes en curso no resuelve el problema, pero sí anticipa un pronunciamiento que puede marcar el futuro del equilibrio entre ambos modelos. La seguridad jurídica vuelve a situarse en el centro del tablero.

Mientras tanto, en el día a día, los profesionales siguen afrontando dificultades más inmediatas. Las ayudas al carburante aprobadas por el Gobierno, lejos de aliviar tensiones, han generado malestar por su diseño desigual. La exclusión de parte de la flota y la comparación con el trato dispensado a las VTC reavivan una vieja reclamación: la necesidad de políticas justas que reconozcan el papel esencial del taxi.

Abril, en definitiva, no es un mes más. Es el inicio, de nuevo, de un tiempo en el que el sector deberá tomar decisiones clave sin perder de vista su posición en el mercado y en nuestra sociedad.

4. Taxómetro

- *Con opinión propia*

6. Primera carrera

- *Un posible canje de autorizaciones VTC por licencias temporales de taxi en Catalunya genera división de opiniones en el sector.*



8. Actualidad

- *El Tribunal Supremo admite un recurso y deberá decidir qué criterios medioambientales se pueden aplicar para conceder o no VTC*



12. A fondo

- *Entrevista con Raúl Morales, director de comunicación de Faconauto*



14. Actos

- *Cab9: la IA como aliado estratégico del taxi*



20. Al volante

- *Conocemos la gama de Kia para taxi en AKI Madrid*



24. En la parada

- *Entrevista con Pablo Radio Romay, creador de contenido del sector del taxi*

26. Homologados

- *Todos los vehículos autorizados para taxi*

28. Eventos

- *Encuentra a tus clientes en los eventos del mes*



30. Con gusto

- *Los mejores sabores con el mejor entorno, en Diurno*



Año XXXI - Número 356 - Abril 2026

Edita: GUSPIADA, S.L.

Redacción: C/ Teniente Coronel Noreña, 18 1º B
Madrid 28045
Tels.: 91 506 24 09

Página web: www.gacetadeltaxi.com

Directora: Pilar Glez. Matorra
pgmatorra@gacetadeltaxi.com

Jefa de Producto: Olga Lobo,
olga@gacetadeltaxi.com

Redactor Jefe: Javier Izquierdo,
jizquierdo@gacetadeltaxi.com

Colaboradores: Manu Sánchez
Raúl Gómez-Carmona,
redacción@gacetadeltaxi.com

Dpto Comercial: GGM
info@gacetadeltaxi.com

Imagen portada: Depositphotos

Administración: admin@gacetadeltaxi.com



Depósito Legal: M-17.622-1995

LA GACETA DEL TAXI no se hace responsable del contenido de los artículos ni de las opiniones de sus autores y tampoco necesariamente se identifica con los mismos. Queda prohibida la reproducción total o parcial del material gráfico y periodístico de esta publicación sin la autorización escrita de la editorial.



En La Gaceta del Taxi queremos saber qué pensáis de la actualidad del sector. Comparte tus opiniones con nosotros en nuestras redes sociales

También puedes escribirnos a redaccion@gacetadeltaxi.com

 La Gaceta del Taxi
 @gacetadeltaxi

El largo camino de una idea...Cómo crear una startup (II)



Manu Sánchez

Responsable Geet
Plataforma en defensa
del servicio público del taxi

En anteriores artículos, hice referencias de una manera muy generalista a las diferentes escalas de inversores, ahora pongo el foco en las StartUps. Los expertos comentan que, la parte más difícil de emprender una StartUp, es fundamentalmente, encontrar la financiación necesaria para poder apuntalar los primeros pasos hasta que el negocio sea solvente. Empezar una StartUp, es un momento muy emocionante y a su vez complicado para toda aquella persona o conjunto de personas emprendedoras, pues hay que tener en cuenta muchos factores que pueden jugar a favor o en contra.

El primer factor, se encuentra en los fondos iniciales, que no tienen que provenir del propietario de la empresa o de un préstamo bancario, ya que existen otros cauces y formas de aliviar parte de la tensión financiera y, aquí se puede abrir el horizonte del emprendedor pues tiene que saber o mejor conocer por dónde empezar y por supuesto a quien acudir en cada fase. También aseguran, que lo primero que se debe tener en cuenta, es tener una idea clara de quiénes son los actores tecnológicos (los players o Big Tech) y cómo encontrarlos, pues no es lo mismo buscar el capital semilla para iniciar un proyecto, que buscar a un operador de capital riesgo que lo consolide y lo haga crecer.

**“Es absurdo que la verdad genere tantos enemigos y la mentira tantos seguidores”
(Anónimo)**

Una vez identificados, hay que iniciar la aproximación en tres pasos: primero a través de la web, después participando en foros, y finalmente, viajar a la ciudad del emprendimiento tecnológico, ubicada en San Francisco (Silicon Valley). A partir de ese instante tendrás que intentar establecer un contacto personal en la búsqueda de inversión y, aquí he de decir, que debes tener un capital inicial de supervivencia, pues el coste medio mensual se estima en unos 8.000 dólares. Es decir, en el supuesto caso, que te inclines por el desarrollo de una StartUp (pongamos como ejemplo para la movilidad urbana) pasa por distintas fases de financiación desde su creación hasta su consolidación. Hoy en día, un poco difícil de encontrar.



trar una posición en este mercado, pues las primeras StartUps de transporte y movilidad, están bastante bien situadas en el ámbito internacional, ya que, sus irrupciones y disrupción acaparan un porcentaje muy alto de la demanda a nivel internacional. Es decir, las consolidadas StartUps de los últimos diez años han sido capaces de crecer rápidamente, gracias a explotar vacíos legales, atajos y áreas grises a nivel legislativo, pudiendo de esta forma entrar en grandes mercados regulados.

Pero si crees, que en tu iniciativa aportas algo nuevo que la puede hacer diferente de las existentes para que los inversores apuesten por ti, debes de saber, que inicialmente la empresa necesita pasar por ciertas fases: primero, cuando surge la idea para convertirla en negocio y desarrollar su estructura, por tanto, las dos fuentes de ingresos principales de una StartUp al inicio de su creación, son mediante el capital exportado por sus fundadores (bootstrapping) y, (el equity funding), que no es otra cosa que dar participaciones o acciones de la empresa a uno o varios inversores a cambio de dinero. Estos inversores pueden llegar de diferentes formas, como puede ser entre otras, la conocida 3F (Family Friends and Fools), los "Business Ángels y Fondos especiales". Una primera fase donde intervienen también "las aceleradoras" que se encargan de poner a punto la StartUp para lanzarla al mercado interior, dando paso a la segunda fase donde se busca la obtención del capital semilla (fase seed) inversiones entre 1 y 5 millones de euros, que se destina al crecimiento, contratación de

talento y generación de ingresos. Cuando la StartUp entra en la fase semilla ya tiene en su haber el producto terminado y un modelo de negocio definido y puesto en marcha en el mercado donde entran en juego el grueso de inversión de los "Business Ángels", los Big Sur Ventures o, Cabiedes & Partners, así como préstamos participativos e instrumentos públicos.

Tras obtener el capital semilla, la StartUp se enfrenta al "valle de la muerte" o "valle del silencio", que es un periodo de pérdidas antes de alcanzar el punto de equilibrio (break even), sin embargo, se sigue contando con la participación de las aceleradoras y los fondos especializados, y además entran en juego el grueso de los Business Ángels, que se involucran en el proyecto cuando empiezan a ver las primeras ventas repetitivas.

Superada la salida al mercado y con las primeras ventas de producto llevadas a cabo, "la StartUp" entra en su etapa de crecimiento y escalar ventas. Para ello, es necesaria la inyección de capital y nuevas inversiones. A partir de este momento, entran en juego "los fondos de capital riesgo emprendedor o venture capital". Rondas de inversiones cerradas que se categorizan como Serie A (<1M€) destinada al crecimiento, contratación de talento y generación de ingresos, con inversiones entre 1 y 5 millones de euros. La Serie B (<3M€) que busca una inyección de capital mayor (5-20 millones de euros) para consolidar la empresa y expandir el negocio. La Serie C (<16M€) o Serie D (<20M€), según la cuantía, se destina a

adquisiciones, desarrollo de nuevos productos y preparativos para una posible salida a Bolsa, con inversiones entre 20 y 250 millones de euros

En resumen, un emprendedor necesita de apoyo constante para ir alcanzando alturas de miras en el negocio tecnológico, siendo muy frecuente, que a medida que crece una StartUp respaldada por un Fondo de capital riesgo, la participación mayoritaria de su fundador se irá diluyendo por el creciente número de inversores. La visión de futuro que tenga su fundador también puede disminuir, si los miembros del Consejo de Administración no están de acuerdo, incluso pudiera llegar a su sustitución.

Para el sector del taxi, la lección es clara: detrás de cada StartUp hay una arquitectura financiera compleja, una estrategia jurídica definida y una presión constante por escalar. Analizar estos elementos nos permite entender mejor la competencia digital y por supuesto, anticiparnos a todos sus movimientos en un mercado donde la regulación del sector como servicio de interés público, dada la naturaleza de nuestra actividad, que nos obliga a garantizar un servicio de calidad para todos los usuarios, no discriminatorio y con una cobertura de prestación suficiente en todo el territorio. a mi entender, sigue siendo un factor determinante de supervivencia para defender y proteger nuestra posición.

Continuará...



TALLERES FAMILY CAR

- ✓ Damos prioridad al Taxi
- ✓ Su taller de confianza en Vallecas
- ✓ Equipo de Profesionales a su Servicio
- ✓ Precios muy Económicos
- ✓ Sellamos tu libro de mantenimiento sin perder la garantía

SOLICITA PRESUPUESTO
SIN COMPROMISO

PRECIO MANO DE OBRA
43€ + IVA

DISTRIBUCIONES y EMBRAGUES

- Embragues sistema original LUK o VALEO: desde el 25% hasta el 35%
- Distribuciones originales grupos PSA y VAG: desde el 25% hasta el 35%
- Distribuciones LUK, DAYCO o GATES: desde el 30% hasta el 45%
- Filtros originales PSA y VAG, en FORD y RENAULT: desde el 25% hasta el 35%
- Filtros homologados no originales: MAHLE:44% FILTRON:50%
- Frenos ROAD HOUSE: PASTILLAS hasta 15%, KIT DISCOS Y PASTILLAS HASTA 45%

NUESTRA MEJOR PUBLICIDAD SON NUESTROS CLIENTES

C/ Puerto de la Mano de Hierro, 18; 28053 MADRID

Tel. 91 477 34 30 / 91 478 93 37

WHATSAPP: 665 537 765

El canje de VTC por licencias temporales



Iniciada la tramitación, será ahora el Parlament de Catalunya el que configure la nueva ley. Imagen: Depositphotos

La futura Ley del Taxi de Catalunya inició a comienzos de marzo oficialmente su tramitación parlamentaria tras el rechazo a la enmienda a la totalidad presentada por VOX, que pretendía frenar el proyecto en su arranque. Con una amplia mayoría en contra —108 votos frente a 11 a favor—, el Parlament ha dado luz verde al debate de una norma llamada a redefinir el modelo de transporte urbano en vehículos de menos de nueve plazas.

Este primer paso no solo abre el proceso legislativo, sino que sitúa sobre la mesa uno de los puntos más controvertidos: la posible incorporación por medio de una enmienda de un mecanismo para canjear autorizaciones VTC por licencias temporales de taxi. Una propuesta impulsada por Élite Taxi Barcelona que, desde el mismo inicio, ha dividido al sector.

La nueva ley parte de una premisa clara: el transporte urbano debe ser competencia exclusiva del taxi. A partir de ahí, plantea una reorganización del sistema que limitaría el papel de las VTC, especialmente en entornos urbanos como el Área Metropolitana de Barcelona, donde quedarían sujetas a nuevas condiciones más restrictivas como la Alta Disposición, o relegadas al ámbito interurbano.

Objetivo de la medida: integrar las VTC en un sistema regulado

En este contexto, la propuesta del canje emerge como una fórmula de transición. Defendida por el portavoz de Élite Taxi Barcelona, Alberto “Tito” Álvarez, plantea que los actuales titulares de autorizaciones VTC puedan transformarlas en licencias temporales de taxi con una duración de siete años —prorrogables—. El objetivo: integrar parte de estos vehículos en el sistema regulado del taxi y, al mismo tiempo, reducir el conflicto judicial que amenaza la futura norma.

Según los cálculos del propio sector, de las cerca de 4.000 VTC que operan en Catalun-

ya, unas 1.500 podrían acogerse a esta medida. Para sus impulsores, se trata de una solución de equilibrio: absorber empleo, reforzar la oferta en momentos de alta demanda y facilitar una transición ordenada hacia el nuevo modelo.

Un informe elaborado por Élite Taxi Barcelona respalda esta propuesta y trata de disipar uno de los principales temores: la posible depreciación de las licencias de taxi. El estudio sostiene que este riesgo es “infundado”, ya que el canje no implicaría la entrada de nuevos operadores, sino la reorganización de los ya existentes bajo un marco más estricto.

El argumento central es que las VTC ya forman parte del mercado, por lo que su integración en el sistema del taxi no aumentaría la oferta real. Al contrario, contribuiría a ordenar el sector mediante tarifas reguladas, obligaciones de servicio público y un mayor control administrativo.

Un informe de Élite rechaza la depreciación de las licencias

El informe vincula, además, la evolución del valor de las licencias a la seguridad jurídica. Como ejemplo, cita el decreto de regulación de VTC de 2022, tras el cual el precio de las licencias en Barcelona habría pasado de unos 115.000 a más de 160.000 euros. Este precedente serviría, según el análisis, para demostrar que una mayor regulación puede traducirse en estabilidad e incluso revalorización.

De cara al futuro, el estudio plantea un escenario probable en el que, con la aprobación de la ley sin cambios sustanciales, el valor de las licencias podría aumentar entre un 10% y un 25%. Factores como la segmentación del mercado, la eliminación de prácticas de competencia desleal o el refuerzo del régimen sancionador apuntalarían esta tendencia.

Sin embargo, esta visión no es compartida por todos. Un análisis alternativo impulsado por la Plataforma Caracol introduce un enfoque radicalmente distinto y advierte de los posibles efectos negativos del canje.

Otro análisis alerta del peligro de esta iniciativa

La clave, según este documento, no está en el número total de vehículos, sino en la rentabilidad individual de cada taxi. Desde esta perspectiva, aunque la demanda pudiera crecer tras la integración de las VTC, también lo haría el número de vehículos operando como taxis, lo que diluiría el volumen de trabajo por profesional.

“El elemento determinante no es cuántos clientes tiene el sector, sino cuántos servicios realiza cada vehículo”, sostiene el análisis. Bajo este prisma, el canje supondría un aumento efectivo de la competencia interna, ya que los nuevos taxis podrían operar en todos los segmentos del mercado: paradas, captación en calle, aeropuertos o estaciones.

Este punto marca otra diferencia clave respecto a la situación actual. Mientras las VTC compiten hoy de forma parcial —principalmente en servicios precontratados—,

1.500 VTC podrían integrarse en el taxi, según Élite

de taxi marca el inicio de la nueva ley

su conversión en taxis eliminaría estas limitaciones, generando una competencia total dentro del propio sector.

La Plataforma Caracol también pone el foco en el impacto sobre el valor de las licencias, subrayando que este depende en gran medida de su escasez. Un aumento significativo del número de licencias, aunque sean temporales, podría alterar este equilibrio y provocar una caída de precios.

Además, el análisis introduce dudas sobre la propia temporalidad de estas licencias. Aunque se plantean como un mecanismo transitorio, advierte de que podrían prorrogarse en el tiempo en función de factores como el crecimiento de la demanda o las necesidades de movilidad, lo que añadiría incertidumbre al sistema.

Este choque de interpretaciones refleja la división interna del sector del taxi, donde organizaciones como el Sindicat del Taxi de Catalunya ya han mostrado su rechazo frontal a la medida, calificándola de "insulto" y denunciando que supondría "premiar el fraude".

Desde STAC consideran "un insulto" esta medida

La necesidad de hacer viable el servicio de taxi

En paralelo a este debate técnico y económico, Élite Taxi Barcelona ha vuelto a defender públicamente la necesidad de la nueva ley y del modelo que propone. En su último comunicado, el sector eleva el tono y sitúa la discusión en un plano más amplio: el papel de la movilidad urbana como servicio público.

Según su posición, el actual modelo de las VTC no constituye una competencia en igualdad de condiciones, sino un sistema que se beneficia de las obligaciones del taxi sin asumir sus costes. Recuerdan que los taxistas deben operar con tarifas reguladas, garantizar cobertura territorial y prestar servicio incluso en condiciones no rentables, mientras que las plataformas pueden seleccionar trayectos y zonas en función de su rentabilidad.



El posible canje de VTC por licencias aumentaría la flota de taxis en Barcelona. Imagen: Depositphotos

Desde esta óptica, la ley no es solo una norma sectorial, sino una decisión estructural sobre el modelo de ciudad. "No es una ley contra nadie", sostienen, "sino una forma de evitar que la movilidad dependa exclusivamente de algoritmos que priorizan el beneficio".

El canje de VTC por taxis temporales se enmarca, así, dentro de un planteamiento más amplio: integrar a estos operadores en un sistema con obligaciones de servicio público y evitar, al mismo tiempo, una ruptura abrupta que derive en conflictos judiciales o pérdida de empleo.

El sector advierte, además, de los riesgos de debilitar el taxi como servicio estructural. Según su análisis, si este deja de ser viable, no existe garantía de que las plataformas cubran la movilidad en barrios periféricos, horarios de baja demanda o situaciones de emergencia.

Con la tramitación ya en marcha, el debate sobre el canje se convierte en uno de los ejes centrales de la futura ley. Más allá de las cifras o los informes, la discusión plantea una cuestión de fondo: cómo equilibrar regulación, competencia y servicio público en un modelo de movilidad en plena transformación.

Javier Izquierdo

TOYOTA **bz4x** 

CAMBIA EL RUMBO
HACIA LA ELECTRIFICACIÓN

Kobemotor Concesionario Oficial Toyota.
Ronda de Carralero 16, 28222 Majadahonda (Madrid).
www.kobemotor.es / 916383804.

 KOBEMOTOR



El Supremo decidirá si las nuevas reglas medioambientales frenan las VTC

El Tribunal Supremo ha admitido a trámite un recurso clave para el futuro de las VTC que deberá aclarar qué normativa debe aplicarse cuando un procedimiento es reabierto por orden judicial. En juego está si las nuevas exigencias medioambientales pueden imponerse a solicitudes anteriores aún no resueltas definitivamente. La decisión, con potencial para fijar jurisprudencia, afectará a miles de expedientes y al margen regulador de las comunidades autónomas



Sede del Tribunal Supremo. Imagen: Depositphotos

El Tribunal Supremo ha dado un paso clave en el debate jurídico sobre la regulación de las autorizaciones de vehículos de transporte con conductor (VTC). En un auto fechado el 5 de marzo de 2026 al que ha tenido acceso este medio, la Sala de lo Contencioso-Administrativo ha admitido a trámite un recurso de casación presentado por la Junta de Andalucía para aclarar si los nuevos criterios medioambientales pueden aplicarse a procedimientos de solicitudes de VTC en curso que fueron rechazadas en resoluciones anteriores.

La decisión no entra aún en el fondo del asunto, pero sí delimita con precisión la cuestión que será objeto de análisis y que tiene una evidente trascendencia para el sector: determinar qué normativa debe aplicarse cuando un procedimiento administrativo de VTC es retrotraído por orden judicial para ser analizada de nuevo su concesión.

Un conflicto que nace de la ratio 1/30

Vamos a poner todo en contexto. El origen de este caso se sitúa en la solicitud de 100 autorizaciones VTC por parte de la sociedad

Moove Cars Andalucía. La Junta de Andalucía rechazó la petición en enero de 2023 basándose exclusivamente en el incumplimiento de la ratio 1/30 entre VTC y taxis, que por entonces todavía estaba en vigor en nuestro país.

Sin embargo, esta decisión fue posteriormente cuestionada en los tribunales. El Juzgado de lo Contencioso-Administrativo nº1 de Málaga estimó el recurso de la empresa de VTC en mayo de 2025 y el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía (TSJA) confirmó esa sentencia en octubre de 2025. Es importante quedarse con las fechas en este caso.

El TSJA aplicó la doctrina derivada de la ya famosa sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de junio de 2023, que establece que las limitaciones cuantitativas como la ratio 1/30 solo son válidas si se justifican por razones imperiosas de interés general. En este caso, es importante tener en cuenta que la Junta había denegado las autorizaciones por un criterio puramente numérico, sin analizar otros requisitos, pero lo había hecho, como hemos apuntado antes, en enero de 2023, seis meses antes a que desde Europa dijeran que el 1/30 no valía.

Kia Niro y Kia EV4

Tu próximo taxi empieza en Kia



AKI Madrid

En Kia AKI Madrid ponemos la movilidad del futuro al servicio del taxi. Descubre nuestros modelos recomendados, como el eficiente Kia Niro HEV y los innovadores EV4 y PV5, referentes en electrificación, diseño y bajo coste por uso.

Porque cada taxi es un proyecto único, en Kia AKI Madrid te atenderá Jesús Simón Rey, especialista en el sector taxi, para asesorarte y ayudarte a elegir la mejor solución para tu negocio.

AKI Madrid

Avda. de Concha Espina, 20, 28016 Madrid C. Alcalá, 506, 28027 Madrid Pº de las Artes s/n, Pinto Ctra. Andalucía, Km 44, Aranjuez
Tel : 665 53 29 52 | www.akimadrid.es

Datos de consumo y emisiones (WLTP):

Kia Niro HEV: emisiones de 100 g/km de CO₂ y consumo combinado de 4,5 l/100 km.

Kia EV4: emisiones de 0 g/km de CO₂. Consumo combinado de 14,3 kWh/100 km con batería de 58,3 kWh y de 16,2 kWh/100 km con batería de 81,4 kWh.



El tribunal andaluz finalmente ordenó retrotraer el procedimiento de las 100 VTC al momento de su solicitud para que la Administración resolviera conforme a la normativa vigente en el momento de la solicitud y sin aplicar dicha limitación.

Entre la solicitud de las licencias y las resoluciones judiciales se produjo un cambio normativo relevante, como consecuencia de la sentencia europea del 1/30. El Real Decreto-ley 5/2023, aprobado semanas después del dictamen del TJUE, introdujo nuevos criterios para la concesión de autorizaciones VTC, basados en razones imperiosas de interés general, especialmente vinculadas al medioambiente, la calidad del aire, la gestión del tráfico y el uso del espacio público.

Además, su disposición transitoria quinta establecía que estos criterios pueden aplicarse a procedimientos pendientes de resolución en el momento de su entrada en vigor.

Aquí es donde surge el núcleo del conflicto jurídico. El TSJA consideró que estos nuevos requisitos no eran aplicables al caso concreto, al entender que el procedimiento no encajaba dentro de los supuestos previstos por la norma.

La Junta de Andalucía, sin embargo, sostiene lo contrario: que, tras la retroacción ordenada judicialmente, el procedimiento vuelve a estar "pendiente de resolución", lo que obligaría a aplicar los nuevos criterios medioambientales.

El elemento clave: el Real Decreto-ley 5/2023

La cuestión que llega al Supremo

El recurso de casación presentado por la Junta plantea directamente esta discrepancia. Según el auto de admisión, la cuestión con interés casacional objetivo consiste en determinar:

Si la Administración debe resolver estos procedimientos conforme a la normativa vigente en el momento de la solicitud,

O si, por el contrario, debe aplicar las normas posteriores que estén en vigor cuando se dicte la nueva resolución tras la retroacción.

El Tribunal Supremo reconoce que se trata de una cuestión con relevancia suficiente para formar jurisprudencia, incluso aunque existan pronunciamientos previos. En este sentido, apunta que es necesario "reafirmar, reforzar o completar" la doctrina existente, especialmente en relación con la interpretación de la disposición transitoria del Real Decreto-ley 5/2023.

La administración andaluza basa su recurso en tres líneas principales:

En primer lugar, una interpretación literal de la norma. Sostiene que un procedimiento retrotraído judicialmente debe considerarse "pendiente de otorgamiento", lo que permitiría aplicar los nuevos criterios.

En segundo lugar, argumenta que el objetivo del Real Decreto-ley 5/2023 es precisamente habilitar restricciones a las VTC basadas en razones medioambientales, en línea con lo avalado por el TJUE. Por tanto, excluir estos criterios en procedimientos en curso vaciaría de contenido la reforma.

Y, en tercer lugar, rechaza que se trate de una aplicación retroactiva prohibida. Alega que no hay derechos consolidados, sino expectativas, lo que permitiría aplicar la nueva normativa sin vulnerar el principio de seguridad jurídica.

La decisión que adopte finalmente el Tribunal Supremo tendrá consecuencias que van más allá de este caso concreto. En juego está la posibilidad de que las administraciones autonómicas utilicen los criterios medioambientales introducidos en 2023 para limitar nuevas autorizaciones VTC, incluso en procedimientos iniciados antes de esa fecha pero aún no resueltos de forma definitiva.

Esto afecta directamente a numerosos expedientes que han sido recurridos tras denegaciones basadas en la ratio 1/30 y que podrían reabrirse bajo un nuevo marco normativo.

Además, el fallo servirá para clarificar el margen de actuación de las administraciones tras una retroacción judicial, un aspecto especialmente sensible en el ámbito del transporte, donde confluyen intereses económicos, regulatorios y medioambientales.

A la espera de la sentencia

Por ahora, el Supremo se limita a admitir el recurso y a fijar el objeto del debate. La resolución definitiva corresponderá a la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso-Administrativo, que será la encargada de dictar sentencia.

Hasta entonces, queda abierta una de las cuestiones más relevantes en la regulación de las VTC tras el giro marcado por Europa: si las nuevas exigencias medioambientales pueden aplicarse con carácter general o si, por el contrario, deben quedar limitadas a los procedimientos iniciados tras su entrada en vigor. La respuesta del alto tribunal podría marcar el futuro inmediato del sector.

Javier Izquierdo




La decisión sentará jurisprudencia y podría afectar a miles de solicitudes de VTC

DACIA JOGGER



Desde 199€/mes*. Entrada: 6.283,62€ y última cuota: 2.113,64€. Oferta para taxis. Impuestos no incluidos. Disponible en motorizaciones híbridas y Eco-G.



*Oferta válida en Península, Baleares y Canarias para el colectivo taxi realizando un pedido del 01/04/2026 al 30/04/2026 de un NUEVO JOGGER HEV, siempre que financien a través de leasing con RCI Banque SA, Sucursal en España. **Precio al contado: 19.574,01€.** Ejemplo de financiación para NUEVO JOGGER HEV Extreme hybrid 155 5 plazas. **PVP financiando: 17.883,11€.** Entrada: 6.283,62€. Importe a financiar: 11.599,49€. 60 cuotas de 199€ al mes y una última cuota de 2.113,64€. Comisión de Apertura (al contado): 342,18€ (2,95%), Intereses: 2.454,15€. Coste total del crédito: 2.796,33€. Importe Total Adeudado: 14.395,82€. Precio total a plazos: 20.679,44€. TIN: 7,00%. TAE: 8,45%. Sistema de amortización francés. La oferta incluye transporte y descuentos promocionales. Impuestos no incluidos. Permanencia mínima de 36 meses. Importe mínimo a financiar 5.000€. Incompatible con otras acciones financieras. El modelo visualizado puede no coincidir con el ofertado. **Gama Jogger: consumo mixto WLTP (l/100 km) 4,7 - 7,8. Emisiones WLTP CO₂ (g/km) 105 - 137. Consulta condiciones en tu concesionario Dacia o dacia.es. Dacia recomienda **



Para el taxista, “retrasar la renovación”

Portavoz Faconauto: Raúl Morales, director de comunicación de Faconauto



Simplificar el acceso a las ayudas para favorecer la descarbonización del parque automovilístico. Este es uno de los principales objetivos del nuevo Plan Auto+ lanzado desde el Gobierno que viene a sustituir al Plan MOVES. Aprendiendo de sus errores, superando sus aspectos positivos, este nuevo paquete de ayudas quiere incentivar los vehículos eléctricos, económico y europeo.

Para el taxista, tal y como nos indica Raúl Morales, director de comunicación de Faconauto, donde su vehículo es una herramienta de trabajo, la decisión debe pasar, además, por el análisis en clave de negocio. No solo esto, sino que, señala, el profesional no puede tomar decisiones de inversión “en función de si una ayuda sale o no sale, o de si tarda meses en cobrarse”. Además, Morales insiste en la combinación de ayuda directa e incentivo fiscal para potenciar el cambio al eléctrico.

Gaceta del Taxi.- ¿En qué se parecen y en qué se diferencian este Plan Auto+ y el extinto Plan MOVES? ¿Qué errores del MOVES corrige este nuevo diseño y cuáles siguen pendientes?

Raúl Morales.- Se parecen en lo esencial: ambos nacen para impulsar la demanda de vehículo electrificado y avanzar en la descar-

bonización. Pero el Auto+ introduce un cambio de orientación relevante. Mientras el MOVES ponía el foco principalmente en la ayuda como incentivo a la compra, el Auto+ intenta además dirigir esa demanda hacia vehículos eléctricos y electrificados más asequibles y con mayor vinculación industrial europea. Esa es, precisamente, la lógica del criterio EEE.

El Auto+ prima el vehículo más asequible”

La experiencia del MOVES deja una lección muy clara. El principal problema no fue la falta de interés del mercado, sino la complejidad de la gestión: demasiada carga administrativa, plazos de cobro excesivos y una sensación de incertidumbre que terminaba enfriando muchas operaciones. El Auto+ apunta a corregir parte de esas debilidades, pero lo verdaderamente decisivo será comprobar si esa simplificación se traduce en agilidad real en el punto de venta y en la tramitación.

El siguiente paso es que se apruebe cuanto antes la base reguladora para dar más certidumbre sobre su operativa.

“El profesional necesita marcos previsibles”

G.T.- ¿Qué mensaje trasladarían hoy a un taxista o autónomo que esté dudando entre renovar ahora o esperar?

R.M.- Le diría que valore la decisión en clave de negocio, no solo en clave de ayuda. Si su vehículo ya le está generando más costes, menor eficiencia o problemas operativos, retrasar la renovación también tiene un coste. En un profesional, el vehículo no es solo una compra: es una herramienta de trabajo. Y cuando esa herramienta deja de ser competitiva, esperar demasiado puede salir caro.

Ahora bien, también hay que decir algo muy claro: el profesional necesita marcos previsibles. No puede tomar decisiones de inversión en función de si una ayuda sale o no sale, o de si tarda meses en cobrarse. Por eso el mensaje de Faconauto es tan insistente en este punto: hacen falta reglas estables para que autónomos y empresas puedan planificar con seguridad. El Auto+ puede ser una herramienta útil, pero la política pública no puede seguir funcionando a impulsos.

G.T.- ¿Este plan ayudará realmente a democratizar el acceso al vehículo electrificado o seguirá siendo un incentivo para rentas medias-altas?

R.M.- El Auto+ va mejor orientado porque prima el vehículo más asequible. Eso es positivo y va justamente en la dirección que apuntamos nosotros y que también ha apuntado ya Europa: la electrificación pasa por que las clases medias lo acojan. Por eso no parece bien “premiar” a quien se compre un eléctrico de menos de 35.000 euros.

G.T.- ¿Qué plazo máximo consideran razonable para que el cliente reciba la ayuda?

R.M.- Lo razonable es que la ayuda se perciba en un plazo muy corto y creemos que ese es el espíritu del Plan Auto+. Esa es la referencia que realmente funciona. En una decisión de este importe, obligar al cliente

vación también tiene un coste”

a esperar muchos meses introduce desconfianza y frena la operación.

Al final, el mercado necesita sentir que la ayuda existe de verdad, no solo sobre el papel. Cuanto más inmediata sea esa percepción, más eficaz será el programa. Y si lo que queremos es acelerar la electrificación, esa eficacia importa tanto como la cuantía.

G.T.- El plan establece el criterio EEE para la concesión de las ayudas. ¿En qué consisten exactamente cada una de estas “E” y cómo afectan a la elegibilidad del vehículo?

R.M.- El criterio EEE responde a tres ideas muy claras: Eléctrico, Económico y Europeo. La primera “E”, de eléctrico, da mayor prioridad al vehículo eléctrico puro frente a otras tecnologías electrificadas. La segunda, la de económico, orienta la ayuda hacia los modelos más asequibles, especialmente en el caso de los turismos. Y la tercera, la de europeo, introduce un incentivo añadido para los vehículos vinculados a la cadena de valor industrial de la Unión Europea.

En la práctica, esto significa que no todos los vehículos con etiqueta CERO reciben el mismo tratamiento. El plan modula la ayuda para favorecer a los modelos más eléctricos, más accesibles y ligados a la industria euro-

“Cuanto más simple y clara sea la ayuda, mejor funciona el mercado”

pea. Ese enfoque intenta combinar política de demanda con política industrial, y esa es una de sus principales novedades frente a esquemas anteriores.

“Menos burocracia, más previsibilidad”

G.T.- Una vez más, el papel de los concesionarios es fundamental para la gestión de las ayudas. ¿Qué han aprendido de los cuatro años de vigencia del Plan MOVES que puede mejorar todo el proceso?

R.M.- Hemos aprendido, sobre todo, que el concesionario no solo vende: traduce la norma al cliente. Y cuando la norma es compleja, quien absorbe buena parte de esa complejidad es precisamente la red de distribución. Eso ocurrió con el MOVES. Durante años, el concesionario ha sido punto de información, de acompañamiento y muchas veces tam-

bién de contención frente a la frustración del comprador.

La gran lección es muy sencilla: cuanto más simple y clara sea la ayuda, mejor funciona el mercado. Y también que cuando administración y sector trabajan de forma coordinada, el proceso gana en eficacia. Faconauto lo ha defendido de forma reiterada: menos burocracia, más previsibilidad y herramientas que puedan explicarse con facilidad en el punto de venta.

G.T.- Si pudieran introducir una mejora inmediata al Plan Auto+, ¿cuál sería?

R.M.- Una muy concreta: máxima visibilidad y rapidez en la ejecución. Es decir, que el comprador sepa desde el primer momento a qué ayuda tiene derecho, cómo se aplica y en qué plazo se materializa. Esa claridad es decisiva para que el plan tenga un efecto real sobre la demanda.

Y añadiría una segunda cuestión: la coordinación con el plano fiscal. La combinación de ayuda directa e incentivo fiscal es mucho más potente que cualquiera de las dos herramientas por separado. Pero, sobre todo, lo que necesita el mercado es continuidad. No otro parche temporal, sino un marco estable y previsible dentro de una política más amplia para la automoción.



Cab9 impulsa la gestión de nuevas soluciones basadas



Tarpit Grover, director de Cab9, durante el lanzamiento de una de sus nuevas herramientas



Jaime Pérez del Pulgar, director de la compañía en España, abrió la jornada

Como decía Freddie Mercury, "The show must go on", y eso es, precisamente lo que está haciendo Cab9: avanzar en desarrollo tecnológico para ofrecer un cambio de estrategia a los radiotaxis.

Pero su evento anual, celebrado en Marbella el último fin de semana de marzo, "no es solo un evento de software". En palabras del director general de Cab9, Tarpit Grover, "este es un evento de lo que realmente importa: crear algo mejor y significativamente diferente para vuestros negocios". Como explicó durante su intervención, muchas de las soluciones presentadas llevaban tiempo gestándose, pero ha sido el desarrollo y consolidación reciente de la inteligencia artificial lo que ha permitido hacerlas realidad.

Cab9, con presencia internacional y oficinas en Reino Unido e India, apuesta por consolidarse en el mercado español mediante una propuesta de software en marca blanca, que permite a cada radiotaxi operar con su propia identidad corporativa.

El encargado de abrir la jornada fue Jaime Pérez del Pulgar, director de Cab9 en España, quien agradeció la elección de nuestro país como sede del evento anual, celebrado el año anterior en la India, y se dirigió especialmente a los invitados españoles presentes. Durante su intervención, animó a intercambiar experiencias y a afrontar el reto competitivo "sin complejos", convencido de que el taxi puede medirse de tú a tú con los grandes operadores del sector.

Porque con la tecnología al alcance de la mano, lo único que hay que hacer es dar el salto para que "otro muerda el polvo". Como recordó James Deville, jefe de ventas de Cab9, la competencia de las grandes plataformas también supuso un duro golpe para los operadores británicos, pero estos han sabido reinventarse aliándose con proveedores tecnológicos como Cab9. "Somos los David de esta historia", señaló, "los Goliat son mucho más grandes, pero nosotros ya no peleamos solos".

La IA al servicio del taxi

Así como la inteligencia artificial está transformando múltiples ámbitos de la actividad diaria, el taxi no es una excepción. Su aplicación permite optimizar el trabajo de las radioemisoras mediante la automatización de procesos, la simplificación de tareas repetitivas y una mayor orientación hacia la atención al cliente.

En este contexto, Cab9 ha desarrollado diversas soluciones basadas en IA. Entre ellas destaca AnjAI Agents, una herramienta que permite a los operadores crear y personalizar tareas de forma autónoma, sin necesidad de recurrir a desarrolladores, facilitando ajustes inmediatos y adaptados a cada necesidad.

Otra de las novedades es Auto Dispatch Next, un sistema de despacho dinámico automatizado que asigna servicios en milisegundos, garantizando continuidad en la operativa. Tal y como se expuso durante la presentación, evitar la pérdida de clientes por tiempos de espera excesivos resulta clave, y la inteligencia artificial permite anticiparse y adaptarse en tiempo real a cada situación.

Asimismo, la compañía presentó AnjAI powered IVR, una solución de reconocimiento de voz que mejora la gestión de llamadas entrantes y refuerza la asistencia automatizada. Las llamadas continúan siendo un canal fundamental para las radioemisoras, pero también uno de los más complejos de gestionar. Gracias a la IA conversacional, es posible interpretar solicitudes sencillas y configurar asistentes de voz con rasgos más humanos, ajustando su personalidad y estilo comunicativa para mejorar la experiencia del usuario.

Más allá del despacho

Aunque el despacho de servicios sigue siendo el núcleo de la actividad, Cab9 ha ampliado su propuesta con herramientas orientadas a mejorar la relación con el cliente y fomentar su fidelización. En este sentido,

flotas del futuro con sus en inteligencia artificial

cobra especial relevancia el llamado marketing de precisión, basado en el análisis de datos para segmentar usuarios y personalizar la comunicación. “No todos los clientes son iguales”, remarcaron durante el evento, insistiendo en la necesidad de evolucionar hacia mensajes más eficaces y adaptados.

En esta línea, la compañía ha incorporado un sistema de scoring o puntuación de pasajeros que permite analizar variables como la frecuencia de uso, el gasto medio o los hábitos de consumo. Este enfoque facilita la creación de perfiles detallados, mejorando la comprensión del cliente y la eficacia de las acciones de comunicación. El asistente AnjAI contribuye también a simplificar este proceso.

En el ámbito de las aplicaciones, se han introducido mejoras centradas en la simplicidad y la accesibilidad, como la nueva Executive App, diseñada para ofrecer una experiencia de reserva premium.

El poder de la unión

Entre las novedades presentadas destaca también la nueva interfaz de despacho, que se adapta a las últimas funcionalidades manteniendo una estructura familiar para el usuario. Además, ha sido diseñada específicamente para su uso en dispositivos móviles, lo que facilita una gestión más ágil y sencilla en el día a día.

Junto a estas innovaciones, Cab9 integra soluciones de distintos colaboradores que amplían el ecosistema operativo del taxi. Es el

caso de Taxi Solutions y Review Masters, orientadas a la gestión y reputación; Optigo, especializada en la optimización de servicios para pacientes, menores y colectivos con necesidades específicas; y Taxi Butler, que permite la reserva de taxis desde puntos estratégicos como hoteles, supermercados o estaciones, a través de dispositivos físicos y plataformas completas de gestión.

También colabora con Taxi Messages, una herramienta que sustituye los SMS tradicionales por comunicaciones vía WhatsApp, con menor coste y mayores funcionalidades y con Yestech, especializado en sistemas de telefonía para radioemisoras, lo que permite una conexión fluida entre la gestión de llamadas y el despacho de servicios, optimizando la operativa diaria.

A todo ello se suma la conectividad con plataformas internacionales como CMAC, un agregador global de servicios de transporte que permite a las radioemisoras recibir reservas corporativas de forma automatizada, o Supports Solutions Hub, un call center deslocalizado que refuerza precisamente la gestión de llamadas.

Además de las soluciones ya mencionadas, Cab9 refuerza su ecosistema tecnológico con integraciones avanzadas en automatización de atención y reservas mediante voz IA. Un ejemplo destacado es la incorporación de sistemas como Flip, cuya tecnología de Voice AI para flotas de taxi ha demostrado resultados tangibles en operadores internacionales.

Donde la innovación también se celebra

Durante dos jornadas, clientes de Cab9 y colaboradores tecnológicos pudieron comprobar de primera mano cómo la inteligencia artificial está llamada a transformar el sector del taxi, permitiéndole competir con las grandes plataformas de movilidad sin renunciar a su esencia: ofrecer un servicio cercano y de calidad al usuario. Más allá de la presentación de sus últimas innovaciones, el encuentro sirvió también como reconocimiento a la confianza depositada por clientes y partners, cuyo respaldo ha sido clave en el crecimiento de la compañía y en la evolución de sus soluciones. El evento combinó la vertiente profesional con momentos de distensión, en los que los asistentes disfrutaron de la gastronomía española y de una cuidada propuesta musical. Desde actuaciones en vivo de flamenco hasta un concierto exclusivo “Candlelight: Abba vs. Queen”, la cita ofreció una experiencia completa marcada por la hospitalidad y un ambiente que muchos calificaron de “insuperable”.



La IA en el centro del desarrollo de las novedades para el sector



Concierto Candlelight para los asistentes

Robotaxis: un fallo masivo reabre el debate sobre su fiabilidad

Más de 100 robotaxis se averían a la vez en Wuhan



Un fallo técnico registrado recientemente en el sistema de robotaxis de Apollo Go, operado por Baidu, dejó fuera de servicio a más de un centenar de vehículos autónomos en la ciudad china de Wuhan, generando importantes alteraciones en el tráfico y situaciones de riesgo.

El incidente se produjo durante la noche, cuando entre 100 y 180 vehículos se detuvieron de forma simultánea en varias vías principales, incluidas carreteras elevadas. La avería provocó retenciones de varios kilómetros y obligó a otros conductores a esquivar los coches inmovilizados, lo que derivó en algunos accidentes sin heridos graves, según informaron las autoridades.

Además, varios pasajeros quedaron atrapados en el interior de los vehículos durante periodos prolongados, en algunos casos superiores a una hora, debido a fallos en el sistema de apertura de puertas. En las pantallas se mostraban mensajes automáticos que anunciaban la llegada de asistencia sin que esta se produjera de inmediato.

Wuhan, uno de los principales centros de pruebas de movilidad autónoma en China, cuenta con más de 400 robotaxis en circulación desde 2022. El incidente ha reavivado el debate sobre la fiabilidad de estos sistemas en entornos reales, especialmente en lo relativo a la seguridad, la respuesta ante emergencias y la supervisión de flotas. La compañía no ha detallado las causas del fallo.

El TSJC obliga a recalcular la sanción a Élite Taxi

El Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC) ha confirmado recientemente que la Autoridad Catalana de la Competencia (ACCO) deberá recalcular la sanción impuesta a la Asociación Profesional Élite Taxi Barcelona, tras rechazar una solicitud de aclaración presentada por la Generalitat.

La resolución se enmarca en la sentencia dictada en febrero de 2026, en la que el tribunal ratificó la condena a la organización por obstaculizar la entrada de

Uber en el mercado, pero anuló la cuantía de la multa —fijada inicialmente en 122.910 euros— al considerar incorrecto el criterio utilizado para su cálculo.

El TSJC determinó que la ACCO había basado la sanción en la representatividad de Élite Taxi en órganos sectoriales, en lugar de utilizar el número real de asociados, que es el parámetro que refleja su capacidad de actuación. Por ello, ordenó recalcular la multa



El TSJC dictamina que la ACCO no calculó correctamente la sanción a Élite

atendiendo a este criterio.

Tras la sentencia, la Generalitat solicitó una aclaración sobre cómo aplicar el recálculo, alegando que la sanción ya era proporcional. Sin embargo, el tribunal recordó que este mecanismo solo permite corregir errores materiales o aclarar conceptos, pero no revisar el fondo del fallo.

La Sala consideró que la sentencia ya era suficientemen-

te clara y reiteró que el nuevo cálculo debe limitarse a sustituir el criterio incorrecto por el adecuado, manteniendo el resto de elementos. Además, apuntó que, si el número de asociados es inferior al porcentaje inicialmente estimado, la sanción podría reducirse.

Con esta decisión, el tribunal cerró la vía de aclaración y confirmó que no cabe recurso contra el auto.



The CAB9 Event
Spain Edition



Muchas Gracias

El equipo de Cab9 desea expresar un agradecimiento especial a todos los que nos acompañaron en este increíble evento en Málaga.

Fue la ocasión perfecta para presentar nuestras innovaciones que están transformando la industria, desde AnjAI Agents hasta Auto Dispatch Next, así como nuestras nuevas aplicaciones Passenger y Executive, por mencionar solo algunas. Estos lanzamientos son el resultado de meses de dedicación, esfuerzo e innovación por parte de nuestro talentoso equipo de ingenieros.

Estamos realmente entusiasmados de llevar estas soluciones revolucionarias a empresas de toda España.
¡Impulsemos juntos el futuro de la innovación!



Málaga abre consulta para reformar la ordenanza del taxi



La ciudadanía podrá dar su punto de vista previo a la modificación de la Ordenanza

El Ayuntamiento de Málaga ha iniciado recientemente el proceso de consulta pública previa para modificar la ordenanza municipal del taxi, con el objetivo de actualizar la regulación y adaptarla al marco normativo vigente.

El trámite, abierto a ciudadanía y organizaciones, permanecerá

activo hasta el 1 de mayo a través del Portal de Participación Ciudadana. La iniciativa, impulsada por el Área de Movilidad, busca mejorar la claridad normativa y ordenar la prestación del servicio en el ámbito municipal.

Entre los objetivos de la reforma figura definir aspectos clave como la organización del servicio, la cobertura de la demanda y las condiciones de funcionamiento, garantizando el interés general sin introducir restricciones injustificadas.

El futuro texto también contempla la posible creación de fórmulas de organización territorial, como áreas de prestación conjunta o mecanismos de colaboración intermunicipal, en línea con la movilidad metropolitana.

Asimismo, la modificación pretende reforzar la calidad del servicio y la protección de los usuarios mediante medidas de transparencia, sistemas de reclamación y resolución de conflictos. También se prevé impulsar la accesibilidad universal y la digitalización, incorporando herramientas como la contratación previa o la geolocalización.

La nueva ordenanza podría incluir además medidas de flexibilidad, como el uso de vehículos de sustitución o el taxi compartido, así como la regulación del transporte turístico urbano. Tras esta fase, el texto deberá ser aprobado por los órganos municipales competentes.

El taxi valenciano da margen a la Conselleria hasta finales de abril

Las principales asociaciones del taxi de la Comunidad Valenciana han acordado recientemente aplazar las movilizaciones previstas y conceder un nuevo margen de tiempo a la Conselleria de Transportes para avanzar en la implantación de un régimen sancionador efectivo frente a las VTC.

Tras una reunión mantenida con el conseller Vicente Martínez Mus, el sector ha fijado el 29 de abril como fecha límite para evaluar resultados. Hasta entonces, mantendrá una posición de espera, aunque advierte de que, si no se producen avances, retomará las protestas con carácter semanal en Alicante, Castellón y Valencia.

Las organizaciones valoran positivamente el tono del encuentro y la voluntad expresada por la Administración de proteger el servicio público del taxi, pero muestran escepticismo ante la falta de resultados hasta la fecha. Denuncian que continúa el incremento de vehículos VTC operando de forma irregular y critican el retraso en la aprobación de un marco normativo prome-

tido desde 2025.

El sector alerta de un contexto de creciente tensión, marcado por la concesión de más de 800 autorizaciones VTC en el último año y la existencia de miles de solicitudes pendientes. Esta situación, advierten, podría tener un impacto directo sobre más de 9.000 familias que dependen del taxi.

Asimismo, señalan que cualquier incidente grave derivado de este escenario recaería en la responsabilidad de la Administración autonómica. Con este compás de espera, el sector traslada la presión a la Conselleria, a la que exige resultados concretos antes de que finalice abril.



Imagen de la última manifestación del taxi en Valencia



asociación gremial de auto-taxi
de madrid

¡Construyamos juntos un futuro más sólido!



- Aumento constante de servicios para mejorar tus ingresos
- Condiciones exclusivas para nuevas altas

**En Taxi Gremial te tratamos como persona,
no como un número**

¡NO ESPERES MÁS!

www.taxigremial.com

C/ San German nº 55 1D

914 453 281

Grupo AKI Madrid: “cuando el coche, nosotros no acabamos”

¿Qué quiere un taxista cuando busca coche nuevo? ¿Qué analiza? ¿Qué prioriza: seguridad, tecnología, motorización? Responder bien a estas y otras preguntas que un profesional se hace cuando tiene que renovar a su compañero laboral es fundamental a la hora de establecer una relación que va mucho más allá de una transacción comercial. Algo que conocen de primera mano en AKI Madrid, concesionario KIA en la capital y su responsable de taxi, Jesús Simón, con quien hablamos de todas las opciones que la marca coreana ofrece a los taxistas



Jesús Simón, responsable de taxi en Grupo AKI Madrid, nos explica las características del Niro

“Un profesional, cuando se compra un coche, lo que hace es invertir en su empresa, con un producto que le reporte tranquilidad y rentabilidad”, nos explica Jesús Simón, responsable de taxi en AKI Madrid. Un concesionario KIA donde entienden precisamente que la elección del vehículo para taxi tiene un enfoque práctico y lógico. “El taxista se hace una lista de pros y contras, lo mide todo al milímetro”, nos insiste Simón, que lleva más de dos décadas asesorando y acompañando a los taxistas en la elección de su herramienta de trabajo.

Aunque el perfil del profesional ha cambiado mucho en los últimos años, hay cosas que nunca cambian. “Ellos tienen unas necesidades y te tienes que acoplar a sus necesidades. Con condiciones muy claras, muy específicas y muy concretas”.

Desde KIA tienen claro que el taxi es un sector fundamental para la movilidad y llevan años apostando por él, con la presentación a homologación de varios modelos, híbridos y eléctricos. Uno de ellos, el Niro, se ha convertido en un aliado perfecto para los profesionales

que, además, se ha actualizado en este 2026 con mejoras a nivel de seguridad, infoentretenimiento y motorización.

“Hemos vuelto a la motorización de los primeros Niro, con una versión híbrida de 138 caballos exactamente. Más potencia, sí, pero también un mejor consumo”, nos explica Simón. “Es un vehículo que ahora mismo los profesionales que ya lo tienen nos indican que sus consumos están en torno a los 4 litros. Es decir, para un coche de este tipo y para una conducción urbana completamente es un dato muy bueno”.

Con este nuevo motor, “las revisiones son sencillas en las que única y exclusivamente hay que cambiar los materiales normales, aceite, filtros y filtro de aire o de habitáculo cuando le toque. Por lo demás, nada. Motorización fiable, seguridad para conductor y mucha comodidad para pasajeros”.

En cuanto a la seguridad precisamente, Simón nos avanza que “se han incorporado varios controles de sistema de antiatropello, tanto para peatones como para ciclistas, y muy útil en ciudad, ya que permite al taxista circular con mayor tranquilidad”. Y si hablamos de comodidad para los pasajeros, “las plazas traseras son una auténtica maravilla, puesto que la viga última la tiene muy alta. Entonces, el acceso a las plazas traseras y el acceso en el interior son para personas de más de 1,80 m sin ningún tipo de problema. El espacio de las piernas es muy generoso, incluso contando con un conductor de

talla alta. Además, tiene climatización automática para plazas delanteras y traseras”.

Pero el Niro no es el único modelo para taxi. Recientemente se ha presentado a homologación en el Ayuntamiento

de Madrid el eléctrico de KIA, EV4. Con una carrocería denominada Fastback o Sedán, es un coche de tres volúmenes con cuatro puertas y luego portón de acceso al maletero, “muy generoso” de casi 500 litros. Se trata de un vehículo, además, con dos baterías: una un poco más pequeña que da una autonomía de unos 450 km y la batería grande que da más de 630 km de autonomía.

“Esto da una gran tranquilidad al profesional al poder decir: trabajo 2-3 días sin ningún tipo de problema, sin tener que cargar batería. E

“Un profesional, cuando se compra un coche, lo que hace es invertir en su empresa”

al taxista se le entrega damos ahí el trabajo”

incluso la posibilidad de que evidentemente nos salga a lo largo del día un viaje extra radio fuera de Madrid y no tengamos que andar con miedo de recargas ni nada”. Además, tal y como nos comenta Simón, es un vehículo que cuenta con la posibilidad de recarga rápida. “Es decir, con cargadores de 150 kW, tiene la recarga establecida en torno a los 25 o 28 minutos”.

Homologación por reforma

Lo bueno, como señala Simón, es que en AKI Madrid “tenemos todas las posibilidades”, desde híbridos a eléctricos. El profesional puede encontrar una amplia gama de opciones que se ajustan a sus necesidades del momento y, además, contar con el acompañamiento de expertos en caso de que opten por la autorización por reforma que ofrece el Ayuntamiento.

“Con la ayuda de la Cooperativa del Taxi de Madrid hemos conseguido homologar el KIA Sportage”, el modelo “estrella” de la marca, tal y como afirma Simón. “En las próximas semanas empezaremos a verlo por las calles de Madrid”, nos dice Simón, que se muestra especialmente satisfecho con esta incorporación al taxi madrileño. “Es un modelo que de por sí, es estéticamente muy bonito pero, vestido de taxi, todavía lo es más”.

Siguiendo en esta línea, desde AKI Madrid también ofrecen a los profesionales del taxi otras posibilidades de vehículos, en las que también cuentan con la colaboración y ayuda de la Cooperativa. “Es el caso de nuestro mono volumen, PV5 que como vehículo libre ya está disponible, pero al que se le podrá instalar un sistema de retención para personas con movilidad reducida y transformarlo así en un euro-taxi”.

Más allá de la venta

“En Grupo AKI Madrid colaboramos con el sector, no solo ofreciendo vehículos asequibles, fiables, cómodos y seguros, sino que cuando al taxista se le entrega el coche, nosotros no acabamos ahí el trabajo”, nos comenta Simón en referencia al servicio postventa. “Le damos también muchísima importancia al después, a que nos tengan ahí”. Y es que, como destaca Simón, el profesional necesita un contacto directo cuando ya se ha formalizado la entrega. “Queremos que el taxista sepa que detrás hay alguien que va a escuchar lo que necesita y que va a actuar”, nos asegura, para añadir, “ellos saben que pueden llamarme y consultarme cualquier duda”.

Junto con esta atención directa, en Grupo AKI Madrid también priorizan al taxista en el taller, donde cuenta con una tarifa especial. “Un profesional quiere traerte el coche a las 9 de la mañana y se lo quiere llevar como muy tarde a mediodía. Porque es su herramienta de trabajo. Por eso siempre les digo que en cualquier de nuestros talleres, además de intentar ajustar la cita en el taller para su día de libranza, se les va a citar a primera hora de la mañana. Y en hora y media se llevan el coche. Porque no puedes estar parado. Es dinero que pierdes”.



El KIA Sportage, homologado por reforma en colaboración con SCAT

Una amplia red de talleres para el profesional

Para reforzar su compromiso con el sector del taxi, la compañía ha puesto en marcha recientemente una colaboración directa con varios profesionales. Tal y como explica Jesús Simón, “cuatro taxistas llevan vinilos publicitarios de nuestros concesionarios en sus vehículos, sin causar ningún perjuicio en los coches. A cambio, disfrutan de todas las intervenciones gratuitas en nuestros talleres”. La red de concesionarios cuenta con talleres en distintos puntos estratégicos: centro de

Madrid, Príncipe de Vergara y calle Alcalá, además de Pinto y Aranjuez. Mientras que los trabajos de carrocería se realizan en Pinto y Aranjuez, cualquier intervención mecánica o tecnológica puede resolverse de forma ágil en los talleres del centro de Madrid, lo que supone una ventaja importante para el taxista.



Campaña publicitaria con los taxistas

Malestar en el taxi por unas ayudas que excluyen a parte de la flota



El paquete de ayudas que aprobó el Gobierno para paliar el impacto del encarecimiento energético generó cierto malestar en el sector del taxi. Aunque el Ejecutivo incluyó a los profesionales del taxi dentro de las subvenciones directas, las condiciones establecidas han generado rechazo al dejar fuera a una parte significativa de la flota, especialmente a los taxis eléctricos y a buena parte de los diésel.

La medida, publicada en el Boletín Oficial del Estado el pasado 21 de marzo, contempla una ayuda directa de 200 euros por vehículo para taxis que utilicen combustibles como gasolina, GLP, GNC o GNL. Sin embargo, excluye de forma general a los vehículos eléctricos y a los diésel, salvo en casos específicos como los taxis domiciliados en Canarias, Ceuta y Melilla o aquellos que no disponen de taxímetro. Esta diferenciación ha sido uno de los puntos más controvertidos, al considerarse un agravio comparativo entre profesionales que prestan el mismo servicio en condiciones similares.

El malestar se intensifica al comparar el tratamiento recibido por el taxi con el de los vehículos de transporte con conductor (VTC), que sí accederán a la ayuda sin distinción de motorización. En un contexto de fuerte presión sobre los costes operativos, el sector denuncia la falta de equidad en el reparto de unas ayudas que consideran insuficientes.

Desde la Asociación Nacional del Taxi (Antaxi) fueron críticos con el planteamiento del Gobierno. Su presidente, Julio Sanz, reclamó una revisión urgente del plan para que incluya a todos los profesionales "sin discriminaciones". Según la organización, la exclusión de eléctri-

cos y diésel deja fuera aproximadamente al 12% de la flota, lo que supone, en su opinión, un golpe directo a miles de taxistas que ya operan con márgenes muy ajustados.

Antaxi advierte de que la situación es especialmente delicada porque muchos conductores están viendo cómo el incremento del precio del combustible reduce drásticamente su rentabilidad. En este sentido, califican el paquete de ayudas como "insuficiente" y aseguran que no responde a la realidad económica del sector. "Está costando dinero salir a trabajar", subrayan desde la organización, que insiste en que estas subvenciones eran percibidas como un "salvavidas" ante la escalada de costes.

En una línea similar se expresó la Federación Española del Taxi (Fedetaxi). Su presidente, Alberto de la Fuente, definió las ayudas como "un parche" que no soluciona el problema de fondo. Desde la organización recuerdan que ya habían solicitado al Ministerio de Transportes que no se dejara fuera a ninguna motorización, precisamente para evitar el escenario actual.

Fedetaxi plantea alternativas más estructurales, como una revisión extraordinaria de las tarifas que permita compensar la pérdida de poder adquisitivo derivada del aumento del precio de los carburantes. Además, el Comité Nacional del Transporte por Carretera analizó el impacto de estas medidas en una reunión en la que, según fuentes del sector, predominó el descontento generalizado.

La situación del eurotaxi ante esta crisis

Uno de los aspectos más sensibles es la situación del eurotaxi, el servicio adaptado para personas con movilidad reducida. La mayoría de estos vehículos funcionan con motor diésel y presentan un mayor consumo de combustible, lo que incrementa sus costes operativos.

Al quedar fuera de las ayudas, su viabilidad económica se ve aún más comprometida.

Desde el sector advierten de que esta exclusión no solo afecta a los profesionales, sino

también a los usuarios que dependen de este servicio esencial. "Los eurotaxis consumen más litros, lo que supone un mayor gasto", señalan, alertando de que la falta de apoyo puede traducirse en una reducción de la oferta de taxi accesible.

El paquete de medidas del Gobierno se enmarca en una estrategia más amplia para hacer frente a la crisis energética derivada del conflicto en Oriente Medio, que incluye rebajas fiscales y reducciones en el precio de los carburantes. Sin embargo, tanto las asociaciones del taxi como las organizaciones de autónomos coinciden en que el impacto real será limitado.

Redacción

El sector solicita al Gobierno que no discrimine entre profesionales



**¡No te quedes solo
con la revista!**

Si disfrutas de **La Gaceta del Taxi**


sigue toda la actualidad diaria, minuto a
minuto, en nuestra web

Noticias, novedades, y todo lo que sucede
en el mundo del taxi, al alcance de tu mano

Visítanos en **www.gacetadeltaxi.com**

No te pierdas todo el contenido adicional en nuestras redes sociales



y suscríbete a nuestras alertas push 

Tu taxi, tu información, todos los días

“A los taxistas no nos hace saber dónde están los client



Pablo Radio, taxista y creador de contenido del sector en Madrid

Desde **La Gaceta del Taxi** queremos poner en valor a aquellos profesionales del sector que, además de desempeñar su labor al volante, contribuyen activamente a la difusión de la actualidad del colectivo. Son taxistas que dedican parte de su tiempo a informar, opinar y generar contenido, ayudando a construir una visión propia desde dentro del sector.

Es el caso de Pablo Radio, que lleva años impulsando su propio podcast y participando en distintos formatos de comunicación. Su trayectoria incluye una etapa menos afortunada tras hacerse cargo de un programa de radio, pero también una evolución constante marcada por la constancia, la adaptación y la pasión por contar lo que ocurre en el mundo del taxi.

Gaceta del Taxi. ¿Cuándo empezaste este trabajo de divulgación y creación de contenido relacionado con el mundo del taxi?

Pablo Radio. Llevo ocho años creando contenido. Solo hice una pausa de año y medio porque la paternidad me obligó a estar aún más cerca de mi familia. Ese parón también me sirvió para reflexionar, pero siempre con ganas de volver y manteniéndome activo en redes sociales, algo que nunca he abandonado. Empecé con un podcast muy sencillo, sin micrófono, únicamente con el ordenador, y poco a poco he ido mejorando y avanzando. Después tuve una etapa en la radio y, más tarde, en LH Magazine -el estudio donde se realizó esta entrevista-, una radio online. Tras la pandemia continué haciendo podcast y radio, asumí la dirección de Horas de Taxi hasta llegar a donde estoy ahora. Me gusta, me motiva y lo entiendo como una evolución. Para vosotros es trabajo, pero para mí es un hobby que disfruto y hago con todo el cariño del mundo.

“El taxista debe implicarse y divulgar la importancia del Estado del bienestar”

G.T. ¿Qué es lo que más le apasiona de este hobby de divulgación de información del del taxi?

P.R. Me gusta es que haya compañeros que me escuchen, que la repercusión en redes sociales vaya creciendo. También que la gente te reconozca, ya sea el público o los propios compañeros en una parada. Pero, sobre todo, me motiva que cuando surge un problema que afecta al sector, el taxista pueda tener una versión contada por otros taxistas.

G.T. Siempre se ha dicho que el taxi es un sector muy de parada, de hablar en la parada. ¿Cree que el formato podcast que realiza es una evolución de ese intercambio?

P.R. Ha cambiado mucho ese intercambio de información entre compañeros. En mi caso, por ejemplo, al principio hacía los podcasts con compañeros, pero ahora apenas tenemos tiempo para venir al estudio. Intento dividir los contenidos en bloques y reducir su duración. Aun así, cuando hay temas realmente interesantes, el taxista los escucha. Todo depende de lo que aportes.

G.T. ¿Cómo afronta, por ejemplo, hechos relevantes para el taxi a nivel asociativo como unas elecciones?

P.R. Después de tantos años, e incluso habiendo estado implicado, me da un poco igual. Tengo mi opinión personal, pero lo que busco es que vengan los candidatos y puedan expresar sus programas e intenciones sin filtros. Que sea un espacio más donde puedan hablar con libertad. Intento mantener buena relación con todas las asociaciones, no solo de Madrid, sino también con representantes de otros puntos de España. Creo que es importante evitar conflictos innecesarios

El futuro del taxi y su especialización

G.T. ¿Cómo ha vivido la evolución del taxi en los últimos años, especialmente el salto tecnológico?

P.R. A nivel tecnológico estamos inmersos en una evolución en la que levantar la mano para pedir un taxi prácticamente está desapareciendo. Hay compañeros que no trabajan con emisoras y comentan que tardan mucho más en recoger pasajeros. No es mi caso, porque trabajo con una emisora y no paso tanto tiempo en paradas. En mi opinión, la evolución pasa por pertenecer a una emisora, porque va a representar una parte fundamental del trabajo.

El precio cerrado también ha cambiado mucho la percepción de los usuarios y ha ayudado a competir con las multinacionales. La evolución pasa por adaptarse, estar en una emisora y dentro de plataformas del taxi que irán evolucionando y especializándose. El taxista también debe especializarse: hoy ya hay taxistas especializados en usuarios ejecutivos, en personas con movilidad reducida, en zonas concretas como Atocha con conocimiento de horarios de trenes, o en lugares como el Zoo o el Parque Warner, sabiendo cuándo hay demanda. A los taxistas no nos hace falta un algoritmo para

falta un algoritmo para es”

saber dónde están los clientes: conocemos los horarios de cierre en zonas como Huertas o Tribunal y sabemos identificar la demanda. Eso es ser taxista, sin necesidad de algoritmos.

G.T.- Esa especialización sí parece una evolución respecto a años anteriores.

P.R.- Sí, y vendrán muchas más cosas. Ahora estamos en pleno proceso de cambio y en el futuro tendremos que afrontar la llegada de los robotaxis. Los taxistas son conscientes de que eso llegará. No es lo mismo que cuando aparecieron las plataformas, donde todo se mezcló y quizá se podría haber gestionado de otra manera. Aun así, el taxi evolucionará y seguirá presente. Soy una persona que observa lo que ocurre en otros países y veo que, salvo en casos de liberalización radical, donde el mayor perjudicado ha sido el cliente, el modelo del taxi se mantiene. En países como Suecia, por ejemplo, desregularon en 2018 y tres años después tuvieron que volver a regular por el perjuicio generado a los usuarios.

“Las asociaciones son un pilar fundamental, no solo a nivel profesional, también personal”

G.T.- Quizá ahí está una de las claves que debe poner en valor el taxi: que cuando se moviliza no solo lo hace por su futuro, sino también por la defensa de un servicio público.

P.R.- Sí, pero el problema es que el lobby de las grandes plataformas se encarga de desmontar ese mensaje. Ellos pueden ofrecer precios bajos porque tienen una estructura que se lo permite y márgenes muy amplios. No poseen flota propia, pueden sostenerse con inyecciones de capital, y utilizan el espacio público generando desgaste. Mientras tanto, no valoramos lo suficiente servicios esenciales que se sostienen con nuestros impuestos, como la sanidad, o las pensiones, que en un futuro o ya en el presente generan gran incertidumbre. Ese es uno de los riesgos de la era digital en la que vivimos. El taxista debe implicarse y divulgar la importancia del Estado del bienestar.

G.T.- En esa necesidad del taxista de reivindicar su papel en el sistema público, ¿qué papel juegan las asociaciones?

P.R.- El taxista debe ser consciente de que, hoy por hoy, las asociaciones son lo único que nos sostiene en esa lucha. No basta con decir que son un “chiringuito” o criticar los sueldos de sus directivos. Detrás hay un trabajo enorme y muchas personas que dedican gran parte de su vida a defender a sus compañeros.

El futuro de las asociaciones lo veo complicado porque las nuevas generaciones no les dan el valor que merecen. Y es importante que entiendan que son un pilar fundamental, no solo a nivel profesional, sino también personal. En mi caso, por ejemplo, soy víctima de una suplantación de licencia desde hace más de un año. El Ayuntamiento es consciente de que hay alguien utilizando mi licencia de forma fraudulenta. Mi asociación, la Asociación Gremial, me ha ayudado en todo este proceso: me ha orientado, ha acudido a las instituciones y me ha asesorado constantemente. Sin ese respaldo, no sabría ni por dónde empezar.

Por eso insisto en que las asociaciones son esenciales. Están surgiendo nuevos actores y dinámicas en el sector, y su labor también debe centrarse en trasladar la importancia del asociacionismo a todos los niveles. Son, en definitiva, un seguro para el taxista. Las plataformas probablemente seguirán creciendo, pero el sector está resistiendo y luchando con solidez.

Javier Izquierdo/Olga Lobo



El futuro del taxi, asegura Radio, también pasa por la especialización

Síguenos también en nuestras redes sociales



Toda la actualidad, en **Gaceta TAXI**

Los precios especiales para el taxi que se ofrecen son orientativos y pueden estar supeditados a variaciones de última hora por parte de fabricantes y concesionarios. La Gaceta del Taxi recomienda una serie de concesionarios que ofrecen condiciones especiales para los profesionales del sector.

MADRID

Marcas y Modelo **C.C.** **CV/KW** **Euros**



E-C4 X Feel Pack	—	136/50	22.200*
E-Berlingo Eurotaxi		136/100	

No incluye matriculación ni bucle magnético.



Jogger GLP	999	100/74	18.850*
Jogger Hybrid	1598	140/105	22.560*

*Precios desde, con descuento por financiación. No incluye la adaptación a taxi



Tipo Station Wagon Hibryd	1.500	130	27.500
---------------------------	-------	-----	--------

(Iva incluido)



Mustang Mach-e		294/ 216	52.800*
Tourneo Connect Grand Titanium L2	2.0	122	31.500
Transit Custom Kombi L1 Trend ecoblue 2.0		136	38.100
Transit Custom Kombi L2 Trend ecoblue 2.0		136	39.300

* PVP sin incluir las ayudas Moves III y deducción 15% IRPF



IONIQ 5 RWD LIGHT		170/63	33.900
KONA EV BLACK LINE		135/48	30.900
STARIA HEV		225/167	—



Niro 1,6 Gdi HEV Concept	1.598	138/101,5	27.200
Niro 1,6 Gdi HEV Drive	1.598	138/101,5	30.300
Ev4 Fastback Earth		204/150	38.400
Pv5 Passenger L2h1 Essential		163/122	34.779

AKI MADRID

616 535 955 / 91 671 50 28

Jesús Simón 666 532 952 / jsr@grupoaki.es



Korando e-motion	—	190/142	24.700
------------------	---	---------	--------



E300 de		306/225	67.270*
E200 Gasolina/ECO	1.991	197	46.500
E 300 Diésel Híbrido/ECO	1.991	197	55.900

*PVP no incluye ayudas Moves III ni otras deducciones oficiales



Leaf 40 Kw/h		150/110	35.569,00*
Leaf 60 Kw/h		217/160	41.069,00*

*PRECIOS DESDE. IVA incluido pero no las ayudas estatales de EV



Astra ST Hybrid		136/100	24.416
Combi E-Life		136/100	—



Polestar 2	—	200 / 272	51.690
------------	---	-----------	--------



Espace HEV	1598	131/96	27.800
Scenic E-Tech Evolution		220/160	25.000
Rafale Híbrido / ECO		200/147	39.951
Rafale Híbrido Ench / CERO		300/221	41.641

*Sin impuestos. Sin gastos matriculación ni gestoría. Posible financiación. Preparación taxi incluida



Enyaq/VE	—	204 / 150	49.890
----------	---	-----------	--------



BZ4X 250 Advance		204	33.200
Corolla Sedan 140h	1800	1400	25.432
Proace Verso L1VX	2000	145	33.000

* Precios IVA incluido con pintura y preinstalación taxímetro. Sin adaptación eurotaxi

KOBE MOTOR

c/ Ciruela, 4 / P.E. El Carralero Majadahonda
Alejandra Del Cano 625017604/ alejandra.delcano@kobe.es



G6	—	280/210	35.859
----	---	---------	--------



Tratamientos de Fisioterapia GRATUITOS para TAXISTAS

La Escuela Universitaria de Fisioterapia de la ONCE dispone de una clínica dotada con los medios técnicos necesarios para llevar a cabo la valoración y el tratamiento de distintas afecciones: traumatológicas, ortopédicas, reumatológicas, neurológicas, respiratorias, lesiones deportivas, etc.

Si eres taxista, Matías Martínez Olmo te anima a cuidarte

APÚNTATE AQUÍ



Horario de mañana. De septiembre a abril, interrumpiéndose en los períodos no lectivos y en épocas de exámenes de los estudiantes



Clínica de Fisioterapia de la Escuela
Universitaria de la ONCE
Calle Nuria 42, Madrid 28034





Salón Gourmets

Del 13 al 16 de abril. IFEMA. Madrid

La feria líder en Europa de alimentación y bebidas de alta calidad y uno de los eventos más reconocidos a nivel mundial, ofrece la mejor vitrina para las tendencias más exclusivas. La pasada edición reunió a más de 2.000 expositores y más de 100.000 visitantes.

Festival Electrolatino

18 de abril. Movistar Arena. Madrid

¡Un festival para celebrar el electrolatino! Con Nacho, Juan Magán, Henry Méndez, Anthony & Yeigo, Danny Romero, Marc Magán, Óscar Pizarro, Víctor Magán, Mar Lucas y muchos nombres por descubrir.



Premios Laureus World Sports Madrid 2026

20 de abril. Palacio de Cibeles

Los galardones más prestigiosos del deporte que reconocen a los mejores deportistas y equipos de 2025. Un encuentro que acoge la ciudad de Madrid por tercer año consecutivo, donde los mejores deportistas del mundo compiten en siete categorías de élite.

Balloon Museum

Escenario Puerta del Ángel. Madrid

El proyecto artístico Balloon Museum presenta en Madrid una nueva exposición de arte contemporáneo en la que el aire se convierte en protagonista.





Scrapworld ▲

25 y 26 de abril. IFEMA. Madrid

Las mejores marcas de moda urbana a nivel nacional e internacional se dan cita en uno de los mayores eventos de cultura urbana en España que el año pasado contó con más de 20.000 asistentes.

Manel Fuentes & The Spring´s Team

30 de abril. Movistar Arena. Madrid

Con más de 20 años de trayectoria, Manel y su banda han cautivado a miles de espectadores desde sus primeros conciertos en 2003, convirtiéndose en la mejor representación del Boss en nuestro país.



Blade Runner Live

2 y 3 de mayo. Palacio Municipal de IFEMA. Madrid

Una experiencia cinematográfica irreplicable: la emoción de Blade Runner en su versión "Final Cut" (2007), proyectada en gran pantalla HD y en versión original con subtítulos en español (VOSE), con la mítica banda sonora de Vangelis, interpretada en directo por The Avex Ensemble.

ARCHITECT@WORK MADRID

6 y 7 de mayo. IFEMA. Madrid

En 2024, más de 2.600 visitantes acudieron a esta cita obligatoria para la comunidad de la arquitectura y el diseño.





Torrijas, sabor celestial



Restaurante muy amplio y confortable

Daniel Larios, chef del restaurante, apuesta por una torrija atrevida y colorida

En el barrio Chueca se encuentra Diurno, considerado en sus inicios como uno de los videoclubs más potentes de Madrid, ya hace años que se ha convertido en el meeting point del barrio, tanto para los madrileños itinerantes como para los cientos de extranjeros que cada día visitan nuestra ciudad.

Casi todos en nuestra casa hemos intentado hacer torrijas con más o menos éxito. Existen muchas variaciones. Además de las tradiciona-



Las sabrosas torrijas de Daniel Larios

les bañadas en vino, miel, o con azúcar y canela, hay también recetas que incluyen relleno de cacao, naranja, zanahoria, yogur o con Baileys.

En cualquier caso, sea como sea vuestra receta, la clave se encuentra en el pan. Debe estar duro unos 3 días. Hay tantas versiones (incluso saladas) que es difícil resistirse a esta receta. Así que no os reprimáis. Es tiempo de torrijas y el cuerpo lo sabe. Os descubro el mejor sitio donde tomar el dulce típico por excelencia de la Semana Santa: la torrija.

El restaurante Diurno nos presenta la torrija más atrevida y colorida del barrio, con almíbar, vainilla y caramelo. Cocina española y cosmopolita, con una carta pensada para compartir entre amigos o en pareja, mezcla de forma ecléctica sabores internacionales para una velada informal y distendida. La música y los cócteles se añaden a tres ambientes únicos, dentro un mismo local rodeados de amplios ventanales que se abren a las bulliciosas calles del barrio de Chueca

Es un espacio muy amplio, de techos altos, con una sala principal rodeada de grandes ventanales a la calle, con luz natural y cortinas, iluminación regulable y puntos de luz para cada mesa. Y ahora con una nueva barra situada en la entrada del restaurante creando un nuevo espacio para comer de pie o sentado en sus taburetes de terciopelo mostaza.



La entrada ofrece un estilo muy diferente

Diurno:
C/ San Marcos, 37. Barrio Chueca
 Horario: lunes a jueves de 10:00 h a 17:00 y de 20:00 h a 23:00 h
 viernes de 10:00 h a 23:00 h
 sábados y domingos de 11:00 h a 23:00 h.



Gaceta TAXI

**Desde 1995
a tu lado
con la mejor
información**



STANDARD Profesionales

- ✓ 12 NÚMEROS
- ✓ Recíbela en tu domicilio

Antes ~~50€~~

PRECIO PROMOCIÓN

45€



PREMIUM Asociaciones, Cooperativas Radioemisoras

- ✓ 12 NÚMEROS
- ✓ Recíbela en tu domicilio

Antes ~~50€~~

PRECIO PROMOCIÓN

30€

**Aprovecha la promo
¡SUSCRÍBETE YA!**

TODA la actualidad del TAXI donde tiene que estar: EN TUS MANOS

Suscripciones: info@gacetadeltaxi.com / 659 40 12 88

MONDÉJAR



PREGÚNTANOS POR NUESTROS DESCUENTOS EXCLUSIVOS PARA TAXIS

 Miguel Ángel Calvo

 Especialista Taxi Rocal Automoción

 676 062 594

 miguela.calvo@rocalautomocion.com



| Disponemos de coche de sustitución para el día de libranza



| Servicio de mecánica, chapa y pintura



| Concertado con todas las compañías de seguros



| Recepción y depósito 24 h

Avd. de San Pablo, 41. Coslada | Horario: 7:00-21:30 H | Cita Previa: 91 970 20 11
Horario Nocturno: 619 276 990

MMT
SEGUROS

