

Juan Galiardo reconoce que han tenido que hacer cambios estructurales en todo el mundo: “Ha sido una decisión difícil, pero es la correcta para mantener nuestro servicio a largo plazo y asegurar que salgamos más fuertes de esta crisis”. Afirma que quieren ser “uno de los motores de la recuperación del sector del taxi en España” y cree que es

necesario “impulsar una regulación que haga al taxi más competitivo e iguale sus condiciones con las de los VTC, siendo la flexibilidad en el precio una de las claves más importantes”, e indica que a medio plazo, su “objetivo es seguir impulsando el futuro de la movilidad digital, multimodal y fruto de la colaboración público-privada”.

porte de pasajeros con Uber Eats, que llegó para revolucionar el mundo de la comida a domicilio. Después llegó la apuesta por la micromovilidad, el coche autónomo, e incluso Elevate, el proyecto que está desarrollando los taxis voladores del futuro.

**Juan Galiardo, director de Uber en España**

## “Esperamos volver a niveles pre Covid antes de que termine el año”

■ Mercedes Cobo

**—Han acelerado la expansión de su unidad de negocio Uber4Business, que ha crecido un 120% desde marzo, en todo el continente y especialmente en España... ¿Cómo les ha afectado la pandemia del Covid-19?**

—La pandemia del Covid-19 y sus consecuencias han impactado a nuestro negocio, al igual que a la mayoría de las empresas. Las medidas impuestas tras el estallido de la crisis sanitaria y sus consiguientes restricciones provocaron una reducción muy significativa de nuestro servicio. El Decreto convirtió a Uber en un servicio esencial, tanto para transporte de pasajeros, como para food delivery, a través de Uber Eats. Esta situación nos ha permitido afianzar las bases de una recuperación rápida en el negocio de Movilidad Personal (esperamos volver a niveles pre-covid antes de que termine el año) y una notable aceleración en Uber Eats (con un aumento del 15% del número de restaurantes registrados en la app).

**—¿Cuál ha sido el impacto sobre su negocio? ¿Van a tener que reducir plantilla?**

—Nuestro negocio se ha visto bastante impactado por la crisis del Covid, con una caída significativa de la demanda, partners que se han visto obligados a llevar a cabo ERTES... Lo cierto es que es una situación dura para todos, pero poco a poco estamos observando signos de recuperación y esperamos volver a los niveles previos al Covid en cuarto trimestre de este año. Al inicio de la pandemia, la compañía decidió hacer cambios estructurales en todo el mundo para asegurar el camino de la recuperación y rentabilidad. Ha sido una decisión difícil, pero es la correcta para mantener nuestro servicio a largo plazo y asegurar que salgamos más fuertes de esta crisis.

El primer paso fue la adaptación a la nueva situación. Un hito relevante para nosotros, ya que la iniciativa nació en España y se exportó al resto de países de Uber, es el acuerdo que llevamos a cabo con la Comunidad de Madrid (Uber Medics) y el Institut de Salut Catalán (Social Medics), para ayudar a los profesionales sanitarios en sus traslados diarios a hospitales o centros de trabajo. Además, hemos impulsado numerosas medidas de apoyo a nuestros partners, tanto en las flotas de coches con conductor, como para restaurantes y repartidores, facilitando su liquidez con medidas como la facturación diaria, incentivando la demanda entre los usuarios finales, y apoyándoles en el acceso a material higienizante o tramitación de ayudas estatales.

**—¿Cuál es la situación del sector y qué previsiones tienen para el futuro?**

—Después de un primer parón notable, el sector de coche con conductor ve ya síntomas de recupe-



**“Estamos presentes en más de 600 ciudades en todo el mundo y nuestro portfolio se ha expandido enormemente, con alternativas al clásico servicio UberX como Van, Comfort o Black”**

ración. Tenemos un firme compromiso con las ciudades en las que operamos y queremos poner a su disposición nuestra tecnología para ayudar en lo que podamos, siempre partiendo de la seguridad como prioridad principal. Estamos seguros de que Uber puede jugar un papel muy importante en la recuperación económica de nuestro país y, sobre todo, a la hora de ofrecer soluciones de movilidad sostenible que eviten la tentación de volver a movernos en coche privado.

**—¿Cuáles son sus prioridades?**

—A corto plazo, nuestra principal prioridad es la seguridad y la recuperación económica. Por ello, recientemente nos hemos convertido en la primera empresa multinacional en impulsar el certificado de AENOR en excelencia en seguridad, y seremos pioneros en contar con esta garantía en España. A medio plazo, nuestro objetivo es seguir impulsando el futuro de la movilidad digital, multimodal y fruto de la colaboración público-privada. Digital, ya que a través de la tecnología podemos lograr la trazabilidad de los movimientos, analizar datos y

### AL TIMÓN

**Juan Galiardo** nació en Santa Cruz de Tenerife 1988. Es BA en Management y MSC en Finanzas por ESADE Business School. Empezó su carrera como consultor en Cairneagle Associates en

Londres hasta que se unió a Delta Partners en Dubái como consultor senior, donde desarrolló proyectos de telecomunicaciones en Oriente Medio y África. En 2015 funda Noysi,

una aplicación para comunicación interna y gestión de proyectos. En 2014 se incorporó a Uber como parte del equipo de Operaciones y actualmente es el director de Uber para España.

extraer patrones de comportamiento, y de esta forma adelantar decisiones que permitan optimizar estos traslados, reducir atascos, mejorar servicios... Y multimodal, porque es la mejor manera de conectar personas y ciudades. No tiene ningún sentido mantener un único medio de transporte si no es el más eficiente y sostenible, ni el más económico para los ciudadanos. Apostamos por eliminar el coche privado y para eso ha de haber alternativas combinables entre sí para las personas. Finalmente, fruto de la colaboración público-privada, ya que entendemos que es la única forma de garantizar que los dos elementos anteriores cumplan con su objetivo. Tenemos experiencia en Estados Unidos o Francia, y en España -aunque en menor medida-, donde estas colaboraciones han tenido lugar con muchísimo éxito y aceptación por parte de los ciudadanos.

**—Se han convertido en una de las empresas que mayor impacto ha tenido tanto dentro como fuera de las fronteras de su negocio... ¿A qué se debe este éxito y cuáles van a ser sus próximos planes?**

—Creemos que la clave del éxito de Uber es muy simple: hacer fácil algo que antes era difícil, o que ni siquiera imaginábamos como posible. Uber nació inicialmente como una herramienta enfocada a poner el transporte urbano al alcance de cualquiera que, con tan solo pulsar un botón, quisiera tener un coche en la puerta de su casa, o donde desease, en cinco minutos. A día de hoy estamos presentes en más de 600 ciudades en todo el mundo y nuestro portfolio de servicios se ha expandido enormemente, con alternativas al clásico servicio UberX como Van, Comfort o Black. Nos expandimos más allá del trans-

**“Un hito relevante para nosotros es el acuerdo que llevamos a cabo con la Comunidad de Madrid (Uber Medics) y el Institut de Salut Catalán (Social Medics)”**

**—¿Cuáles son sus principales retos? ¿Va a hacer Uber ajustes en su modelo de negocio por el Covid?**

—Lo que vemos es que con la desescalada va a haber casos de usos que nos generarán oportunidades. Uno son los viajes diarios al trabajo, donde la micromovilidad será esencial para ofrecer una oferta competitiva. De ahí la relevancia del acuerdo con Lime y otros como Cityscoot en París, para integrar sus motos eléctricas en nuestra app. Otra oportunidad vendrá del segmento corporativo; llevamos trabajando en él desde hace meses, pero se ha convertido en una prioridad para las empresas: tanto en el traslado seguro de empleados, como en la oferta de servicios vip para clientes finales. Estamos trabajando con las empresas para ayudarles en esavuelta gradual a la normalidad, y también en sus programas de engagement de empleados e incentivos para fuerza de ventas, en este caso, a través de Uber Eats. Hemos lanzado Eats4Business, que nos está reportando relevantes casos de éxito en todo el mundo al combinar servicios empresas de desplazamiento y comida para empleados.

**—Uber integró el taxi en su plataforma en España en noviembre. ¿Cómo ha sido la experiencia? Ahora con la crisis, ¿cuál es la actitud de los taxistas?**

—Empezamos con una base de vehículos entre 40 y 50, y desde el lanzamiento, el número de conductores registrados se ha disparado hasta los 700 en la última semana. A pesar de las reticencias iniciales, hemos comprobado que el interés de los taxistas por usar Uber ha ido en aumento. Queremos ser uno de los motores de la recuperación del sector del taxi en España y creemos que es necesario impulsar una regulación que haga al taxi más competitivo e iguale sus condiciones con las de las VTC, siendo la flexibilidad en el precio una de las claves más importantes. Nuestro objetivo final es ser el socio tecnológico del taxi a largo plazo, como también de las administraciones públicas españolas.

**—Con el Covid, ¿se va a intensificar el uso del coche privado?**

—Es evidente que existe un riesgo real de involución en el modelo de movilidad que ya está teniendo lugar en muchas ciudades. Pero sería un error ya está demostrado que este modelo no funciona, porque genera enormes problemas de contaminación y congestión del tráfico. La solución pasa por la multimodalidad, fomentando el uso y la combinación inteligente de alternativas de transporte que ya funcionan, como taxis, VTCs, bicicletas, motos o patinetes. En países como Alemania, Austria, Bélgica o Francia ya se está impulsando el uso de estas alternativas al coche privado, y precisamente es aquí donde Uber puede jugar un rol importante como plataforma, acercando al usuario todo este abanico de posibilidades de movilidad, con la seguridad como prioridad principal y ofreciendo las máximas garantías.