

# Antes de 2017, el 5% de las licencias



**Gerardo Miguel** *asumió recientemente el cargo como director de operaciones con gran responsabilidad en un año que ha calificado de "difícil"*

**C**on motivo del reciente nombramiento de Gerardo Miguel como director de operaciones de Rehatrans, la Gaceta del Taxi ha querido conocer su opinión sobre la situación actual de su empresa, pionera en el campo de la adaptabilidad. Miguel asegura que pese a la crisis esperan continuar creciendo "25%" en 2009 y que para ello están apostando por la investigación y el desarrollo de nuevos productos y soluciones. Sobre su relación con el sector del taxi, que ocupa el 40% de su cuota del mercado, el nuevo director de operaciones afirma que es "excelente". En nuestro país, según estudios estadísticos oficiales, hay más de 3 millones de personas discapacitadas, y aproximadamente un millón de ellas tienen problema para desplazarse o necesitan un vehículo para hacerlo. Pero no vale cualquier vehículo. Es primordial que los coches se encuentren perfectamente adaptados y en España son pocas las empresas que se dedican a producir productos para poder hacerlo.

**La Gaceta del Taxi.**- Para quienes todavía no conocen Rehatrans, ¿qué servicios ofrece?

**Gerardo Miguel.**- Rehatrans ofrece todo tipo de soluciones para el transporte de personas con movilidad redu-

cida (PMR). Asimismo, trabajamos también en el campo de la conducción. Comercializamos y ofrecemos Servicio Técnico del Space Drive de la firma alemana Paravan; sistema que permite conducir a personas con grandes discapacidades. (Tetraoplejias, paraplejias altas, progresivas limitaciones en la movilidad y/o pocas fuerzas residuales).

**G.T.**- ¿Cuáles son los pasos a seguir cuando se decide adaptar un vehículo?

**G.M.**- Realizamos el estudio de posibilidades en nuestra ingeniería. Contempla-

laterales en puertas de segunda fila y unas dimensiones mínimas del habitáculo donde viaja la persona sentada en su silla de ruedas que excluyen algunos de los vehículos transformados para uso particular. Existen comunidades autónomas, incluso ayuntamientos, en los cuales se exigen normativas específicas que habría que añadir a la normativa estatal.

## Nuevos productos para combatir la crisis

**G.T.**- ¿Cuáles son las previsiones de facturación que manejan para 2009?

**G.M.**- Esperamos crecer, a pesar de la crisis, un 25%. Llegaríamos a los 450 vehículos transformados y se traducirían en una facturación aproximada de 4,5 millones de euros.

**G.T.**- En un momento como el actual esta pregunta es obligada, ¿cree que la crisis económica afectará también a un mercado como el suyo?

**G.M.**- Sí, estamos inmersos en un momento especialmente complicado. Existe un problema generalizado de inseguridad, desconfianza y liquidez financiera. El cliente particular tiene el problema de la concesión de crédito por parte de su banco para la compra del coche al que hay que añadirle la adaptación, si a ello se suma la inseguridad actual para mantener los puestos de trabajo, el cliente se piensa dos veces la compra de su nuevo transformado. Al taxista le ocurre algo similar. Además, se añade el sentir generalizado de que van a disminuir las partidas presupuestarias destinadas a subvenciones para el taxi por parte de las administraciones públicas. Gran parte de los taxistas no ven viable su proyecto del taxi accesible si no reciben ninguna subvención.

**G.T.**- ¿Cómo va a afrontar Rehatrans esta situación de inestabilidad económica?

**G.M.**- Trabajamos más que nunca sobre nuevos desarrollos donde prevalece la investigación hasta llegar a conseguir materiales nuevos, mejora de procesos productivos, innovación... Buscamos los elementos que nos ayudan a reducir costes. Hemos llegado al equilibrio progreso, calidad, servicio y buen precio. Un dato: hace veinte años, cuando surgió el proyecto eurotaxi, al cliente final le costaba millón y medio de pesetas, actualmente el precio se sitúa

## Rehatrans espera crecer a pesar de la crisis un 25%

mos las modificaciones que se requieren sobre el vehículo base y tras el trabajo de diseño, las plasmamos en un prototipo Rehatrans. Seguidamente se llevan a cabo pruebas y ensayos en laboratorios homologados por el Ministerio de Industria hasta obtener los informes de conformidad. Tras ello, ponemos en marcha las diferentes campañas de marketing y divulgación de producto y por último, se comienza en ese momento con la fabricación de pequeñas series.

**G.T.**- En el caso del taxi, además, se exige que se cumplan ciertas especificaciones técnicas, ¿en qué consisten?

**G.M.**- Para explicarlo bien debería hacer referencia a los Reales Decretos, Órdenes Ministeriales, normas... no lo haré, sería muy extenso y aburrido. Por simplificar, al taxi accesible se le exige todos los requerimientos del transformado para uso privado. Además, por su carácter público, se le añade la obligatoriedad de escalones

# de taxi serán accesibles

desde 8.000 euros en función del tipo de transformado y la configuración que decida el taxista. Estamos convencidos de que siendo competitivos podemos impulsar tanto nuestro proyecto nacional como el internacional. El cliente es nuestro jefe, la excelencia en calidad y servicio es nuestro objetivo.

**G.T.-** Fue nombrado recientemente director de operaciones de Rehatrans, ¿qué le ha supuesto asumir este cargo?

**G.M.-** Es un reto tanto personal como profesional. Hace seis años que trabajo en Rehatrans y durante este tiempo he pasado por diferentes puestos hasta llegar a director de operaciones. La confianza de la familia Soriano en mi persona me ha ayudado a crecer. El nuevo puesto supone más trabajo y más responsabilidad, no solo ante mi equipo sino ante el Consejo de Administración. Las decisiones, la estrategia dependen directamente de mí y en un año tan difícil como se prevé este 2009, los errores se pueden pagar muy caros. Hay veinticinco familias que viven directamente de Rehatrans y debo trabajar por y para ellas.

**G.T.-** ¿Qué aporta como persona y como profesional Gerardo Miguel a este puesto?

**G.M.-** Aporto trabajo, esfuerzo, profesionalidad, visión, estrategia, criterio, rigor, servicio, confianza, ética, cercanía, frescura y mucha ilusión.

## El taxi, un sector "excelente"

**G.T.-** ¿Qué porcentaje de sus clientes pertenece al sector del taxi?

**G.M.-** Actualmente ocupa un 40% de nuestra actividad. Estimamos que aumentará nuestra presencia en el sector ante la inminente aplicación del RD 15544/2007. Este Real Decreto exige a los Ayuntamientos, que al menos el 5% de sus licencias de taxi sean accesibles, antes del año 2017. Por ejemplo, una ciudad como Madrid necesita ampliar su flota de adaptados, de 80 unidades que tiene actualmente, hasta alcanzar los 800 coches. Rehatrans, como líder en el sector, estará ahí para ofrecer nuestros servicios.

**G.T.-** ¿Cómo es la relación de la empresa con el taxi?

**G.M.-** Excelente. Estratégicamente

estamos potenciando esta línea del negocio.

En los últimos años, estamos trabajando codo con codo con el taxista para mejorar nuestro producto. El punto de vista del profesional del taxi nos ayuda indudablemente a evolucionar, ¿quién mejor que él para saber transmitir las necesidades del transporte de PMR? Un ejemplo claro de esta colaboración, fue la I Jornada del Taxi que organizamos en nuestras instalaciones de Getafe el pasado 14 de febrero. Todo un éxito.

Actualmente estamos en disposición de ofrecer un nuevo servicio: tramitar todo tipo de subvenciones a lo largo del territorio nacional. Los papeles, la burocracia, entorpecen el día a día del taxista. En Rehatrans le facilita-



*Un operario trabaja adaptando un vehículo en las instalaciones de Rehatrans en Getafe*

“**En los últimos años, estamos trabajando codo con codo con el taxista para mejorar nuestro producto,**”



*La Caddy Maxi de Volkswagen fue presentada en la pasada Feria del Taxi y tuvo gran acogida por parte de los profesionales*

mos la adquisición de su nuevo coche y le ayudamos a vender el antiguo. Estas son acciones que nos están ayudando a mejorar nuestro coeficiente de penetración en este mercado.

**G.T.-** En la pasada Feria del Taxi de Madrid presentaron la nueva Volkswagen Caddy Maxi adaptada, ¿cómo fue la acogida por parte del sector de este nuevo producto?

**G.M.-** La verdad es que fue muy positiva. Es un producto muy bueno y simultáneamente económico. Muy en la línea de las necesidades que requiere el sector para este 2009.

**G.T.-** ¿Cuáles son las características que hacen destacar la Caddy Maxi adaptada?

**G.M.-** La transformación que hemos conseguido desde Rehatrans no requiere modificar elementos importantes del vehículo base como pueden ser la suspensión trasera, puente trasero y depósito de combustible. El coche más la adaptación sale por poco más de 8.000 euros, consume poco y además presenta muy buena maniobrabilidad en ciudad.

**G.T.-** ¿Qué nuevos proyectos para un futuro próximo nos puede adelantar?

**G.M.-** Estamos trabajando diferentes proyectos sobre vehículos Mercedes y Volkswagen que seguro satisfacen las expectativas del taxista. Siento no poder avanzar más por el momento, pero aún están en fase de desarrollo. Con la ayuda de los profesionales del taxi seguiremos mejorando.