

Santiago, 21 de septiembre 2020

Comunicado a partir de publicación realizada por cuenta oficial de Rappi Chile en publicación de Instagram realizada por @RidersUnidosYa

"Consideramos que las verdaderas soluciones se logran mejorando las condiciones de repartidores/as, y que estas sean condiciones equilibradas y justas para ambas partes, como por ejemplo similares a las condiciones que brindaban en años anteriores las apps cuando se respetaba la autonomía al trabajador y donde la verdadera discusión era pagos de incentivos por productividad y no por la coacción.

En su momento apenas empresas como Rappi empezaron a posicionarse en el mercado del delivery, dichas condiciones han ido variando a favor exclusivo de la empresa y en detrimento a sus trabajadores. Resaltamos que esta es tan solo una de tantas deficiencias que como apps existen hoy en día.

Además de esto siguen los bloqueos indefinidos injustificadamente, no se reconoce el tiempo de espera de los repartidores/as en locales con mayor demanda de pedidos, se sigue exigiendo tiempos de conexión, cuando hay baja demanda se les paga mucho menos del mínimo y no se mantiene una tarifa adecuada a las distancias recorridas por km.

A estos problemas, el repartidor no cuenta con una respuesta oportuna ni eficaz en cuanto al soporte disponible -al cual se refiere RappiChile en el comentario- y en la mayoría de los casos un repartidor puede enviar más de 4 correos donde no tiene jamás una respuesta satisfactoria. A eso le sumas los robos o accidentes durante la jornada laboral donde tampoco hay ningún tipo de protección y mucho menos respuesta. También el tema de las zonas catalogadas por la mayoría como zonas rojas donde hay mayor cantidad de hurtos y atracos y donde las empresas no toman la decisión de cerrarlas o desarrollar un sistema de prevención hacia la flota.



<https://www.instagram.com/riderunidosya>



<https://twitter.com/RiderUnidosYaCl>

Nuestra organización ha estado abierta a presentarles un plan de mejoras para conseguir las condiciones adecuadas tanto para la empresa como para los que ejecutan la labor entre ellas algunas como por ejemplo

1. Cuando un pedido lo cancela el cliente se debe valorar el tiempo que presta el repartidor, ya que la responsabilidad recae sobre nosotros y corre el riesgo del bloqueo indefinido
2. La plataforma debe mejorar los tiempos para los elementos que en ella se incluyen - como por ejemplo repartidor, local y usuario- y así reducir los tiempos de entrega y de elaboración de pedidos.
3. Como función de la empresa no solo debe estar el hacer alianzas estratégicas y comerciales -como por ejemplo la que hicieron el año pasó con la Marca reconocida de ropa HM- sino también desarrollar alianzas con locales que hagan mantención de bicicletas y motos donde allí de acuerdo al rendimiento del repartidor/as se le ofrezcan los mejores descuentos

Rappi, todos sabemos que han invertido dinero significativamente en alianzas comerciales y en publicidad... ¿por qué no invertir también en los repartidores, ofreciéndoles beneficios como por ejemplo seguro contra accidentes, o seguros para la protección del patrimonio personal de los que hoy por hoy se sacrifican a diario por la empresa en las calles? Pero seguro de verdad con pólizas de seguro definidas, donde se especifique claramente la cobertura y los monto a asegurar. Es obvio que este beneficio se debe pagar por ambas partes pero ¿por qué no darles esa opción a los repartidores que ellos elijan?... mientras avanzamos a nuestros derechos como trabajadores

