

LA APUESTA ES A LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES:

Conductores de aplicaciones ven inevitable el alza en las tarifas para los pasajeros

Por: Bastián Álvarez Pardo

Un inevitable impacto en las tarifas que pagan los usuarios avizoran los conductores de aplicaciones de transporte de pasajeros, a raíz del alza en el precio de los combustibles que registrará desde este jueves.

Juan Fernández Rojas, presidente regional y secretario de la Federación Nacional de Trabajadores de Aplicaciones (GRECO App), «es poco lo que podremos hacer, pero en lo inmediato, el Gremio tiene una reunión de lobby programada con el Ministro de Transportes para abordar estos temas, ya que el futuro se ve incierto».

Entre las principales consecuencias que anticipan los conductores de aplicaciones de transporte, está el inevitable traspaso del alza en el precio de los combustibles, a la tarifa que pagan los pasajeros: «Es lamentable que se traspase el alza tanto a nosotros como conductores, como a los usuarios. La bencina se paga diariamente y esa carga se volcará hacia el cliente, que pagará el costo final».

La Federación reúne a ocho sindicatos de conductores de 13 de las 15 regiones del país, que hoy representan a al menos 600 choferes, que trabajan con las aplicaciones de transporte de pasajeros dis-

ponibles en el mercado.

«El ministro nos ha querido equiparar a la locomoción colectiva, pero las aplicaciones no funcionan así, ya que si el cliente quiere pagar más, ya sea por un vehículo más grande, otras condiciones del auto o las características del viaje, puede hacerlo», complementa.

► Los costos los pagarán los clientes

«Nos afecta un montón y, lamentablemente, el costo final lo va a pagar el cliente. Eso es lamentable, porque muchas personas cuentan con nuestros servicios para transportarse a sus trabajos sin tener que moverse en la locomoción colectiva o para sus emprendimientos», plantea Fernández.

En este sentido, solo podrán seguir utilizando las plataformas quienes puedan pagarlo: «El servicio funciona para todo el que puede pagar. En el caso de Didi, nos comunicaron que bajarán su tasa de comisión por cada viaje a un 10% y darán más énfasis a la modalidad «Pon Tu Precio», para que los choferes no nos extralimitemos en los cobros. Además, educarán al cliente para que comprendan la situación».

«Nuestra posición siem-

pre ha sido mantener la libertad de que el cliente pueda negociar el precio con el conductor y también, mantener un servicio de calidad y tener nuestras licencias al día. De hecho, muchos de nosotros tenemos licencia profesional», manifiesta Juan Fernández.

► «La gente estará dispuesta a pagar más»

En este sentido, el gremio apela a la preferencia de los clientes: «Aquí en la región de Coquim-

bo, la locomoción es casi nula desde las 8 de la noche y eso la gente lo sabe. Y como la subida de la bencina es conocida, la misma gente estará dispuesta a pagar un poco más, ya que es un buen servicio, es cómodo y te recoge y te dejan en tu casa o tu lugar de destino. Es por esta comodidad, que la gente estará dispuesta a pagar», concluye Juan Fernández.

