

Just Eat augura la salida de competidores si España obliga a contratar a los “riders”

Efeagro

Just Eat ya prevé la posibilidad de que alguno de sus competidores deje de operar en España si a nivel legal se aprueban cambios que obliguen a las empresas a contratar a los repartidores como trabajadores en plantilla debido al aumento de costes que ello supondría.

Así lo señala en una entrevista con Efeagro el director general de la compañía de reparto de comida a domicilio, Patrik Bergareche, quien recuerda que la decisión de Just Eat ha sido la de utilizar “riders” con contrato en vez de autónomos -a través de empresas de reparto externas-, al contrario que la mayoría de firmas del sector.

“Siempre pensé que cumplir con la ley de manera directa y sin vacilaciones era una apuesta a largo plazo (...) Hacer las cosas bien tiene su recompensa”, asegura Bergareche en alusión a las sentencias que apuntan a que los “riders” que trabajan para otros competidores (como Deliveroo, Glovo o Ubereats) son falsos autónomos.



El director general de Just Eat España, Patrik Bergareche. Just Eat augura la salida de competidores si España obliga a contratar a los “riders”

Efeagro/Just Eat

Just Eat, que es la decana del sector en el país y cumple este año una década de vida, nació ofreciendo a los restaurantes acceder a clientes a través de su aplicación, pero **inicialmente no se hacía responsable del reparto y era cada establecimiento el que se encargaba del envío a domicilio con su propia flota.**

Tras la llegada en los últimos años de otros operadores **se vio obligado a incorporar ese servicio, aunque todavía son minoría los restaurantes asociados que lo utilizan.** Por el momento lo ofrecen con empresas de reparto externas cuyos “riders” tienen contrato laboral, aunque Bergareche reconoce que el modelo de subcontratación está “en revisión” y “*podría cambiar*” para integrarlo.

La Justicia se pronuncia

“En estos dos años muchos me cuestionaron por qué si todos usaban autónomos no lo hacíamos nosotros. Yo siempre pensé que desde el punto de vista regulatorio y de opinión pública, era mejor tenerlos contratados”, argumenta.

Esta misma semana, el Tribunal Supremo emitió una [sentencia que considera la relación entre un repartidor y Glovo era de naturaleza laboral](#), lo que de momento inclina la balanza hacia quienes defienden que los “riders” son en realidad **falsos autónomos**. El Gobierno, mientras, trabaja ya en una nueva regulación.



Legislar en esta línea podría provocar que se redujera el número de empresas de reparto en España

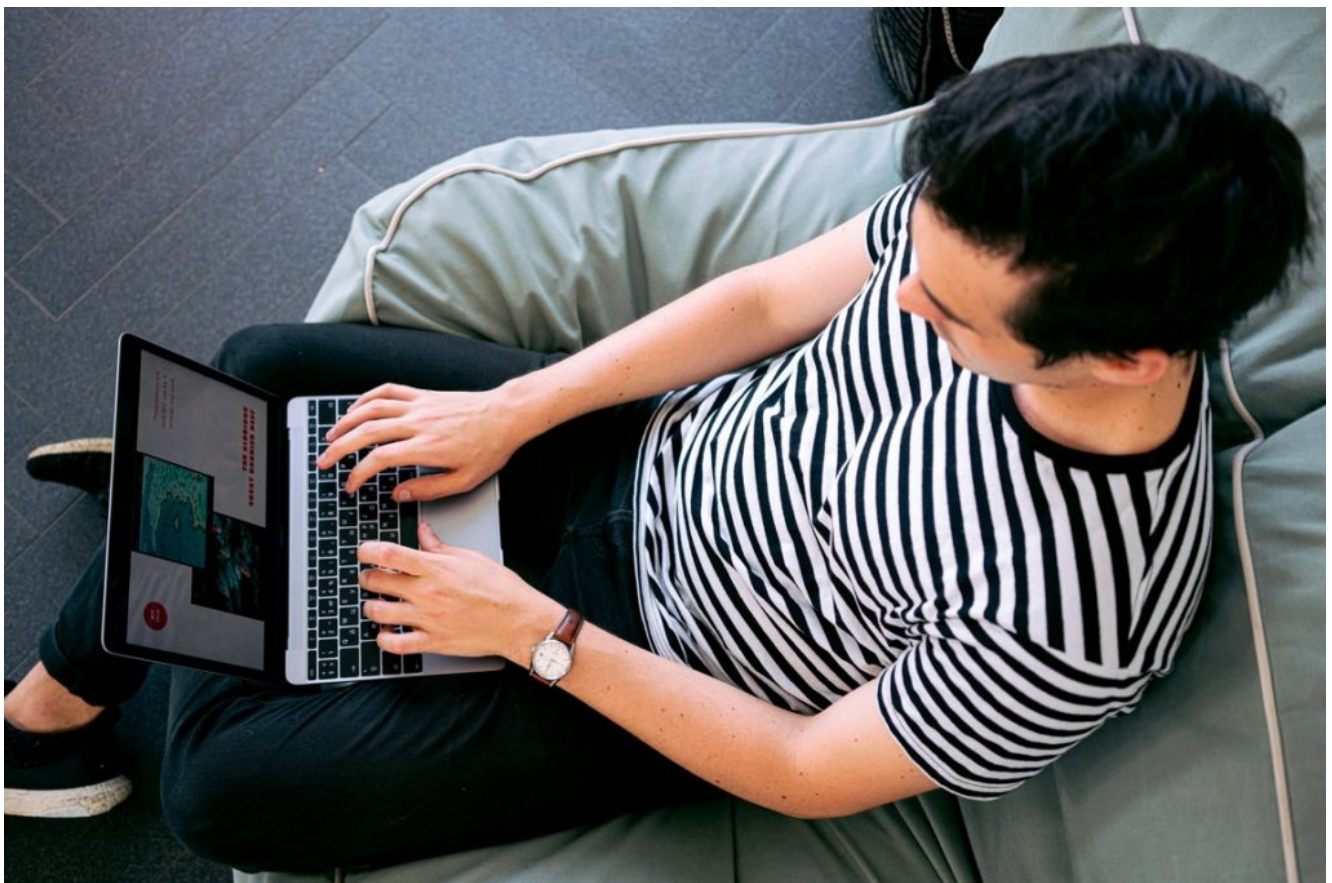
Para Bergareche, **legislar en esta línea podría provocar que se redujera el número de empresas de reparto en España**, un movimiento que se augura desde hace meses dada la dificultad de hacer rentable el sector pese a crecer a doble dígito y hacerlo ahora incluso con más fuerza en plena pandemia.

“No creo que haya fusiones entre operadores, lo que sí podría ocurrir es que alguno cambie su estrategia -y abandone el país- en función de los movimientos empresariales de concentración que se están produciendo a nivel global. En cualquier caso, tendría más impacto el tema laboral, eso puede generar salidas del mercado porque la cuenta de explotación te cambia completamente”, advierte.

A vueltas con la rentabilidad

No obstante, explica que el problema va más allá: *“No vale tampoco echarle ahora la culpa al modelo laboral, muchos no son rentables ni utilizando autónomos”.*

El responsable de Just Eat incide en que a nivel global, el sector ha sido *“vitaminado”* por fondos de inversión para *“crecer en cuota de mercado a toda costa”*, y es ahora en un contexto marcado por la covid-19 que comienzan a pesar más *“los criterios de rentabilidad”*, lo que dificulta conseguir más dinero en rondas de financiación.



Legislar en esta línea podría provocar que se redujera el

número de empresas de reparto en España,

La compañía, que no hace públicos sus datos de ventas ni de cuota en el país, afirma que es rentable *“desde hace años”*.

“En España hay que hacer una reflexión de cómo se puede ganar dinero cumpliendo las reglas, nosotros por ejemplo no entramos en guerras de descuentos y promociones”, recalca Bergareche.

Descarta ampliar su actividad a otros sectores

Según sus datos, Just Eat lidera el mercado tanto en número de pedidos como de restaurantes asociados y usuarios en su “app”, aunque cada vez ve más difícil comparar operadores.

“Nuestros competidores empiezan a dedicarse a otras cosas, no sólo llevan comida de restaurantes, y por eso la definición del mercado es más difusa”, afirma el directivo, quien descarta seguir la estela de sus rivales y entrar en el envío de la compra del supermercado a domicilio, por ejemplo.

“Es verdad que recibimos propuestas y sobretodo al principio de la pandemia nos planteamos trabajar con supermercados cuando vimos que los restaurantes empezaban a cerrar, pero reflexionamos y tomamos esa decisión”, relata.