

NO MÁS ABUSO UBER & LYFT (ESPAÑOL) *Petición de firmas en Change.org* <https://www.change.org/p/no-m%C3%A1s-abuso-uber-lyft-esp%C3%B1ol>

Por qué es importante esta petición. Por *Jurek Martínez*

CON ESTE ESCRITO QUEREMOS EXPONER LOS ABUSOS, FALLOS DE SEGURIDAD Y MANIPULACIÓN DE LA INFORMACIÓN POR PARTE DE UBER Y LYFT. DE LA MISMA MANERA EXIGIMOS UN CAMBIO EN LAS REGULACIONES A APLICAR A LAS COMPAÑÍAS DE VIAJES COMPARTIDOS. (Incluye vídeo de YouTube <https://www.youtube.com/watch?v=vY6mShzf-0>)

Cita recomendada: Uber y la necesidad de una regulación particularizada (University of Miami Business Law Review)
Kayla Marie Heckman, Miami (2020) Disponible en: <https://repository.law.miami.edu/umbl/vol28/iss2/7>



Como muchos sabemos Uber y Lyft llegaron para revolucionar el transporte alrededor del mundo. Su sistema fue novedoso y no existía forma de detenerlo, por lo que la única opción para muchas ciudades era aceptarlo, adaptarse, “regularlo” o buscar alternativas creadas por el propio gobierno, por el bien y beneficio de todos. Durante muchos años la industria de taxis amarillos tuvo el control de este tipo de servicios la cual es totalmente regulada por los gobiernos de cada ciudad en todo USA. Para muchas personas, incluyéndome, tomar un taxi era un lujo debido a sus altos costos, pero muy pocas personas pueden comprender el porqué de esos altos costos. En poco tiempo las plataformas de Viajes Compartidos se convirtieron en un nuevo servicio al alcance de muchos bolsillos ¿pero a cambio de qué o a costa de qué? ¿Cuál era el verdadero costo a corto o largo plazo para los choferes?

Tomó un poco de tiempo, pero muchas personas comenzaron a encontrar estas plataformas como una oportunidad de trabajo para generar ganancias bastante razonables. Una de las ventajas era que se podía realizar como trabajo a tiempo completo o tiempo parcial. En ambas opciones se obtenían beneficios económicos decentes. Yo considero que muchos de los choferes que fueron fundadores de este servicio se sentían bastante satisfechos con el resultado de su trabajo. Hasta la fecha lo único que puedo agradecerle a Uber es que este tipo de trabajo donde yo podía manejar mi tiempo me permitió estudiar en la universidad y graduarme pues estudié a tiempo completo. Incluso luego de graduarme tuve la posibilidad de continuar con mis proyectos personales pues trabajaba 8 horas en Uber/Lyft y luego dedicaba de 4 a 6 horas a mi compañía y el desarrollo de mis proyectos. Todo estuvo bien hasta que comenzaron los inconvenientes. [Es importante comprender que Uber y Lyft se mueven a la par en gran parte de sus cambios estratégicos debido a que son las compañías que dominan el mercado en todo USA. Cuando yo mencione Uber esto se aplica a todas las compañías de Viajes Compartidos]

CAMBIOS ABUSIVOS Y MANIPULACIÓN

Pocos meses después que Dara Khosrowshahi tomó la posición de CEO en Uber comenzaron grandes cambios en la plataforma de choferes. Cambios que tuvieron como objetivo afectar las ganancias de los choferes e incrementar las ganancias de Uber. Los cambios fueron los siguientes.

- Desde los inicios de Uber y Lyft en USA estas compañías establecieron la división de ganancias en un 80% para los choferes y 20% para la compañía. Estoy seguro de que si su oferta para los choferes hubiese sido diferente no hubieran obtenido el apoyo que buscaban para su crecimiento y expansión. Durante el transcurso de los años estas compañías ejercieron cambios agresivos para aumentar sus ganancias llevándonos a los choferes a recibir un 50% de los cargos que los clientes pagan y hasta un 30% en muchas ocasiones. Si ellos cometieron errores en su concepto de negocios e intentaban incrementar sus ganancias debían haber buscado otros métodos, pero no empujarnos al punto de obtener solo pérdidas.

- La creación de múltiples categorías de servicios donde degradan el tipo de auto para ofrecer costos más económicos. A la fecha Uber continúa realizando cambios que están afectando los servicios de los choferes y los costos que son pagados a nosotros.

- Eliminación del antiguo sistema de “Aumento” de tarifas cuando había altas demandas. Anteriormente se utilizaba un multiplicador de tarifas el cual cambiaron por una x cantidad de dinero.

- Reducción drástica de todos los tipos de bonificaciones.
- Reducción constante y progresiva de las tarifas pagadas a los choferes.

- La eliminación de pagos por milla y tiempo (ahora es Precio Inicial). Si durante un viaje por razones ajenas debemos manejar más tiempo y más millas, no son remuneradas adecuadamente. En ocasiones lo hacen bajo su discreción y nunca es favorable para los choferes.

- El incremento de los tiempos de espera de los clientes. Actualmente subieron de nuevo el tiempo de espera para los UberX la categoría más baja de 7 a 9 minutos sin consultar a los choferes. A cada categoría le aumentaron los tiempos de espera con 2 minutos.

- En este trabajo existen 2 variables que pueden afectar enormemente la manera en que los choferes ganamos dinero.
 - Una variable es la que desde un inicio se nos aplicó a los choferes que era 20% para Uber, 80% para los choferes. Lo mismo sucedía con Lyft. En este modelo para ellos poder ganar más dinero debían aumentar los costos de los servicios los cuales beneficiaban a ambos chofer y compañía.
 - El modelo anterior fue reemplazado poco a poco y progresivamente por un modelo inverso y abusivo. Al ellos quitarse el tope del 20% nos lo aplicaron a nosotros, pero de una manera diferente. El algoritmo de Uber y Lyft calculan cuanto nosotros podemos ganar en cada viaje basándose en costos por milla y tiempo variables pero que no sobrepasan cierta cantidad. Esto les permite a ellos manipular sus ganancias a partir del tope que nos imponen. Sus ganancias no tienen límites. Pongamos un ejemplo en un servicio de UberX: Ellos establecen que durante una baja demanda recibimos máximo \$0.62 por milla y \$0.10 por minuto, pero Uber o Lyft pueden cobrarles a los clientes \$1.80 por milla y \$0.30 por minuto. Esto les da \$1.18 por milla y \$0.20 por minuto de ganancias netas.

Además de estos cambios agresivos por parte de Uber y Lyft existen otros que tienden a entenderse como estrategias manipuladoras (Estos cambios fueron con el objetivo de incrementar sus ganancias debido a que ambas se lanzaron a la bolsa de valores en el 2019 y deben cumplir con el mercado o pueden terminar en un desastre económico)

- Uber manipula las zonas y aumentos de tarifas a su conveniencia para evitar pagarle más a los choferes mientras ellos incrementan los costos de sus servicios a los clientes. Muchas de las zonas que Uber utiliza para ofrecer el aumento de tarifa son zonas donde prácticamente no se puede transitar, lagos, parques, áreas restringidas, el puerto de Miami en horarios sin acceso, incluso se ha visto que la ponen en el mar. En las zonas que por lo regular no se puede manejar ellos ponen los montos extremadamente altos para atraer choferes al área, pero en las zonas donde existe realmente la demanda siempre ponen hasta un 90% menos de lo que muestran en las zonas restringidas.

- El 98% de las veces que las tarifas extras se muestran debido a la alta demanda Uber nunca ofrece lo que realmente muestran y ellos se respaldan en que estas tarifas no son garantizadas. Esto se ve de la siguiente manera. Uber les muestra a los choferes \$10 USD de tarifa en una zona específica para atraer choferes, pero eso no garantiza que te vaya a pagar los \$10 USD extra.

- Los tiempos de las tarifas altas por demanda desaparecen en cuestiones de segundos. Utilizan este mecanismo simplemente para atraer choferes sin ofrecerles ningún beneficio, incluso si vienen desde distancias lejanas.

- Cuando existe una alta demanda el algoritmo que utilizan detecta la cantidad de choferes en la zona y/o en zonas cercanas Vs la demanda. Si el algoritmo determina que hay suficientes choferes para cubrir la demanda, el sistema automáticamente bloquea el incremento del costo, incluso si los choferes no toman los viajes.

- Uber utiliza un sistema llamado Radar. El Radar no es una solicitud de viaje que se le ofrece directamente a un chofer, es la alerta de un viaje que se le muestra a varios choferes simultáneamente los cuales pueden ser 6, 8, 13, 15, etc. Antes en el Radar se podía ver a cuantos choferes se les mostraba el viaje. Esa información fue removida de la aplicación debido a la cantidad de choferes que reciben la alerta al mismo tiempo. Esto generaba descontento en los choferes debido a la alta cantidad de choferes que les ofrecían el viaje. Después de unos 30 segundos, si el chofer no agarra el viaje, Uber muestra un mensaje el cual dice "Este viaje no está disponible. Ya fue asignado a otro chofer". Lo gracioso de esto es que luego de varios segundos Uber retorna esa solicitud de viaje como una solicitud directa al chofer, lo que demuestra que el viaje nunca fue tomado por otro chofer. Ellos utilizan este mecanismo para hacer creer a los choferes que otros choferes están tomando los viajes.

- En ocasiones, cuando existe poca demanda, si un chofer rechaza un viaje de Uber el algoritmo aplica un tipo de castigo el cual no te ofrece más ninguna solicitud de viaje por minutos u horas. Ellos prefieren que el algoritmo siga ofreciendo los viajes a aquellos choferes que tienen un alto índice de aceptación.

- Uber utiliza un sistema de niveles los cuales son Uber Pro-Blue, Gold y Platinum que se rige por el nivel de aceptación y cancelación de viajes. Estas categorías de niveles siempre han sido una herramienta de manipulación de Uber para estimular a los choferes. Hace algunos años Uber utilizaba esta herramienta de niveles para que si un chofer llegaba a la categoría Platinum (el nivel más alto) entonces el chofer podía ver cuanto iba a ganar, la distancia y tiempo de cada viaje. Estas categorías incluyen otras recompensas que no representan ningún beneficio económico para el chofer. Lo que sucede con esto es que genera cierto estado de competencia en los nuevos choferes los cuales piensan que subiendo los niveles obtienen algún beneficio, cuando al final no obtienen nada importante o deben cumplir con esos niveles para mantener su cuenta activa.

- Largas esperas en los lotes para los autos TNC en el aeropuerto de Miami. Se han registrado esperas de hasta 4 horas o más en el lote. Esta información se obtuvo con un sondeo que algunos choferes hemos realizado. Esto ocurre regularmente en horarios de gran movimiento en el aeropuerto durante la mañana y la tarde. Muchos choferes de Uber han denunciado a lo largo de varios años los problemas que existen en estas Colas de Espera sin obtener un resultado por parte de Uber. Por lo regular Uber utiliza algo llamado "Revancha" lo cual significa que le ofrece los viajes de recogida en el aeropuerto a choferes que están dejando pasajeros, en vez de a los choferes que llevan esperando en el lote bajo temperaturas que a veces alcanzan los 100° F en esa zona. Los choferes en el lote vienen siendo como un respaldo. Debo agregar que existen herramientas móviles que permiten burlar las Colas de Espera haciendo que los tiempos de espera de los servicios más caros sean de más de 6 u 8 horas. Hace algunos años Uber desactivaba todas las cuentas que utilizaran herramientas para burlar el funcionamiento de su aplicación móvil. El uso de estas herramientas no afecta a Uber en lo absoluto, solo a otros choferes.

- El lote de espera en el aeropuerto de Fort Lauderdale se encuentra a 3.3 millas de distancia. En vez de Uber y Lyft enviar una solicitud de viaje directa a los choferes, ellos ponen un aviso en la aplicación avisando al conductor que debe comenzar a manejar hacia el aeropuerto, obligándolo prácticamente para poder recibir la solicitud de viaje. Una vez están camino hacia el aeropuerto le ofrecen la solicitud de viaje. ¿Qué ocurre con esto? En muchas ocasiones me ha pasado que Uber me ha ofrecido el viaje camino al aeropuerto y cuando apenas estoy llegando el cliente cancela. ¿Qué pasa luego? Yo debo retornar al parqueo para poder recibir otra solicitud sin recibir ninguna bonificación. Es abusivo que fuercen a los choferes a manejar 3.3 millas sin saber si el viaje que van a recibir les conviene o no.

- Las tarifas por alta demanda no se aplican adecuadamente. Uber cuenta con un sistema de manipulación en las tarifas que pretende jugar con el sentido de las personas. Cuando existe mucha demanda Uber paga a los choferes una tarifa que es determinada por ellos + la tarifa de demanda que ellos quieran. Tarifa que en muchas ocasiones viene siendo lo mismo que paga sin una tarifa de demanda. Quiero ofrecer un ejemplo para explicarlo mejor.

§ Supongamos que en un viaje de 10 millas y 25 minutos en UberX ellos pagan un mínimo de \$7 USD y un máximo de \$10, ese monto varía en base a algoritmos. Si existiese una demanda en esa zona de \$5 USD por encima del pago regular, ellos no utilizan el pago máximo de \$10 USD, ellos utilizan el mínimo de \$7 USD y agregan los \$5 USD de tarifa por alta demanda, resultando en \$12 USD, no \$15 USD. Así es constantemente. Todas sus estrategias se basan en algoritmos creados para maximizar sus ganancias y explotarnos.

- Otro problema que enfrentamos y se denuncia es que durante la solicitud de viajes Uber muestra la trayectoria del viaje, el tiempo estimado y millas. Una vez se acepta el viaje y se recoge al cliente la cantidad de millas para llegar al destino del cliente son diferentes a las mostradas antes del chofer aceptar el viaje. ¿Por qué Uber hace esto? Los choferes están denegando grandes cantidades de viajes últimamente debido a los pagos bajos y esto es un modo de manipular la información y empujar a que los choferes acepten los viajes.

Existe mucha más información para compartir, pero existen también otros puntos muy importantes para exponer.

Ahora nuestra intención es exponer todos los abusos a los que nos someten constantemente Uber y Lyft. Es mucha la información que tenemos para compartir, pero yo intentare exponer las más importantes.

- Como muchos sabemos el servicio de Rideshare tiene un mercado limitado como cualquier otro negocio. Esto no es un modelo de negocio que adquiere nuevos clientes a diario en grandes cantidades. Pongámoslo de esta manera y es una suposición para poder explicar la idea.

1. Supongamos que en el condado de Miami Dade existen activos unos 20.000 clientes entre Uber y Lyft, 10.000 clientes de Uber y 10.000 clientes de Lyft.
2. Cada compañía tiene 500 choferes y un total de 1.000 para cubrir la demanda de 20.000 clientes.
3. Supongamos que esos 20.000 clientes realizan 1 viaje al día (para no complicar mucho el ejemplo). Esto equivale a que cada chofer hará un promedio de entre 15 y 25 viajes diarios.
4. Digamos que Uber y Lyft adquieren clientes diariamente, lo que va a suceder es que el promedio de viajes de algunos choferes aumenta, pero en un rango de 1 a 2 viajes.
5. Cada chofer logra hacer al día una cantidad estimada de \$250 - \$300 diario antes de declarar gastos de combustible, almuerzo, comida, merienda, etc.
6. ¿Qué pasaría si Uber y Lyft deciden aumentar la capacidad de choferes a 1000 cada uno? Simple, el promedio de viajes disminuye y las ganancias de los choferes se reducen.
7. ¿Qué pasaría si ellos deciden aumentar a 2.000 choferes cada compañía? Nuevamente el promedio de ganancia se afecta exponencialmente entre los choferes.
8. Por último, ¿Qué pasaría si ambas compañías deciden aumentar su flota a 15.000 choferes cada una? Bueno, esto es saturar la oferta e irse por encima de la demanda afectando económicamente a cada chofer de las plataformas, pero todo esto sin afectar las ganancias de Uber y Lyft en lo absoluto.

Esto es algo que ya lleva mucho tiempo sucediendo pues ninguna de las plataformas Rideshare que operan en la Florida están adecuadamente reguladas. En el comienzo de esta carta yo compartí un texto de Kayla Marie Heckman el cual pertenece a un estudio sobre este tipo de tecnologías y sometido a Revistas de la Facultad de Derecho de la Universidad de Miami Repositorio Institucional donde se exponen estos y otros problemas.

Alrededor de noviembre del 2017 la ciudad de Miami legalizó el funcionamiento de este tipo de servicios. El estado de la Florida y sus condados sirvieron sus ciudades en bandeja de ORO a estas compañías Tech. El estado y las ciudades no crearon prácticamente ninguna regulación que limitara las estrategias de estas compañías. El estado de la Florida y sus ciudades no les ofrecieron a los choferes ningún apoyo o respaldo legal para poder defenderse. Actualmente es ilegal que los choferes de Viajes Compartidos puedan crear una Unión o un Sindicato por la misma falla de crear un respaldo legal. Nos dejaron desprotegidos totalmente a merced de un nuevo mercado el cual apenas comenzaba a mostrar sus verdaderas intenciones.

Debido a la falta de regulaciones estas compañías Uber y Lyft pueden hacer y deshacer a su antojo, así sus acciones afecten de manera económica, psicológica y física a quienes la trabajan para ellos. Lo primero aquí es que no tenemos establecida una categoría de participación sólida. Lo mismo somos socios, autónomos, trabajadores por cuenta propia, todo es a conveniencia de ellos para liberarse de sus responsabilidades y poder proteger sus acciones. Si los choferes de Uber y Lyft son "socios" de estas compañías, es un deber de ellas contar con nosotros para cualquier cambio que ellos deseen realizar, más si este cambio afecta el trabajo que realizamos y nuestros intereses económicos. Si Uber y Lyft no nos pueden ofrecer una categoría específica entonces el gobierno local o el estado son responsables de hacerlo. Al nosotros, los choferes de Viajes Compartidos, no tener un respaldo legal y solido nos convierte prácticamente en herramientas manipulables y explotables de estas compañías.

Quisiera proceder a continuación con la exposición de todo lo que está sucediendo en el área de South Florida en relación con las prácticas de Uber y Lyft. La explicación se va a dividir para un mejor entendimiento de todo lo que sucede.

TRAFICO Y OFERTA SATURADA

En Miami durante los últimos años el tráfico se ha convertido en un enorme caos debido a nuevas personas moviéndose a la ciudad, pero los mayores colaboradores de este desastre son Uber y Lyft. ¿Por qué? Cuando el estado de la Florida y sus ciudades aprobaron el funcionamiento de estas compañías, ninguna ciudad, ningún condado, siquiera el estado, les puso un TOPE a la cantidad de choferes que ellos podían reclutar, de hecho, se respaldaron utilizando razones estratégicas comerciales para no declarar la cantidad exacta de choferes con los que contaban. Nosotros podemos asegurarles que el número es extremadamente alto e irracional.

Desde que Dara Khosrowshahi tomó el puesto de CEO de Uber uno de sus principales objetivos ha sido promover el crecimiento de choferes, saturar el mercado y forzar a que los choferes que fundaron Uber y Lyft en Miami regularmente se salieran del sistema porque iban a ser una molestia para el crecimiento económico de la compañía. Los choferes fundadores en el Sur de la Florida sabían las ganancias que se generaban con estas plataformas. Uber se preparaba para cambiar de manera drástica. En los últimos 2 años Uber ha gastado más dinero en marketing para adquirir nuevos choferes que en marketing para adquirir nuevos clientes. ¿Por qué? Otra simple respuesta.

- La adquisición de nuevos choferes no le genera gastos a la compañía. No es más que agarrar choferes y que comiencen a generar ganancias para la compañía. Uber solo pone como recurso la aplicación móvil.

- Las nuevas generaciones de choferes no tienen idea de que cantidad de dinero se ganaba en este mercado hace algunos años. Para ellos lo que pagan hoy en día es lo que único que conocen.

- Miami es una ciudad saturada de personas. Es una ciudad donde el costo de vida aumenta y lo que se gana apenas alcanza para pagar las necesidades básicas. Es una ciudad donde residen muchas personas necesitadas que fácilmente pueden ser explotadas y abusadas, incluyendo grandes números de inmigrantes. También es una ciudad donde mayormente viven personas que venimos de países latinoamericanos y gran parte tenemos una mentalidad de conformistas, nos acomodamos a lo que el mercado ofrece, carecemos de conocimiento para aplicar nuestros derechos, carecemos de esperanza, de fe y de unión. Por esa razón Miami ha sido durante muchos años un laboratorio para estas compañías. Venimos siendo el campo de prueba para nuevas ideas y ninguna, hago énfasis, ninguna idea tiene un impacto positivo para nosotros los choferes. Ellos las prueban en muchos mercados de Florida y luego las esparcen por otros estados e incluso países.

- La saturación del mercado solo está trayendo problemas y no solo con el tráfico. Este tipo de trabajo requiere destrezas que no muchas personas tienen. Si ustedes entran a la página de los requisitos de Uber eso es como que prácticamente cualquier persona puede hacerlo. ¿Que está causando esto? Que, si la mitad de Miami desea hacerlo, puede hacerlo. Que personas sin conocer las calles de la ciudad, sin tener experiencia de manejo al menos semi profesional, sin tener buena visión, sin tener buenas capacidades auditivas y buenos reflejos, que no son responsables y manejan de manera agresiva pueden manejar para Uber y transportar personas. Revisen los datos sobre los accidentes y fatalidades en Miami desde el 2015 hacia adelante y compárenlos con años anteriores. ¿Cuál es el resultado de todo esto? Todo va en aumento incluyendo el aumento de las pólizas de seguros de automóvil para aquellos que incluso no han tenido accidentes.

- Uber permite que personas que vienen de visita a Miami puedan trabajar en esta ciudad también. Personas que viven en otros países y vienen por temporadas a hacer Uber también pueden hacerlo.

- Otro dato importante. Si no tienes auto no es problema, también pueden rentarlos en diversas compañías para hacer Uber. Estas compañías en convenio con Uber utilizan mecanismos de enganche que les hace creer a los choferes que la renta de autos es bastante conveniente. Yo probé esta opción hace algunos meses y terminé pagando en total hasta \$2 000 USD al mes por un auto sin incluir seguro de renta. Hay personas que pagan más. Mientras Uber continúa abriendo posibilidades para que las personas se unan a la plataforma, es mayor la cantidad de choferes en la calle. Nosotros consideramos que actualmente hay entre 30.000 y 40.000 choferes solo en Miami Dade. Algunas personas especulan que este número puede ser mayor.

- Otro problema relacionado con el tráfico y saturación de la oferta es el siguiente. ¿Por qué Uber y Lyft han saturado la oferta de choferes además de hacerlo para competir en sus costos? Pues lo han hecho para cubrir todas las áreas que quedan vacías y tener choferes a tan solo 1 o 2 minutos de distancia disponibles en todas las zonas de Miami Dade, Broward y West Palm. Una práctica un poco irracional ya que para lograrlo deben poner a la mitad de cada condado a manejar para ellos. De todos los condados de South Florida el más atractivo para trabajar es Miami Dade por lo que choferes de otros condados, incluso otras ciudades vienen a manejar a Miami Dade. Si Uber y Lyft saturan la oferta de choferes en condados que son de baja demanda, gran parte de los choferes van a terminar trabajando en el mercado principal que es Miami Dade. A medida que el día va avanzando las actividades en muchas áreas y condados disminuye por lo que gran parte de los choferes van moviéndose y buscando las áreas con mayor actividad que son Wynwood, Brickell, Miami Beach y Aeropuerto Internacional de Miami. Esto solo crea un tráfico caótico y pérdidas económicas (menor cantidad de viajes a realizar, desaparecen los precios por altas demandas y las compañías pagan montos extremadamente bajos por los viajes ya que el mercado está extremadamente abastecido de choferes). Los tiempos de recogidas en áreas saturadas de choferes pueden llegar a ser de más de 20 minutos para recorrer 0.5 millas y otros 20 minutos para poder salir de la misma área. Esto puede ser para completar un viaje de unos \$9 USD donde nos vemos forzados a hacer 1 viaje de \$9 USD en prácticamente 1 hora. Hace algunos años las tarifas de demanda o como se les conoce Tarifas Aumentadas eran las que controlaban la distribución de choferes por lo que muchos se quedaban en sus zonas sin necesidad de ir a otras para trabajar.

- Tiempos de disponibilidad de los servicios. Este es otro problema que afecta nuestro trabajo. Para poder proveer choferes a solo 2 minutos de distancia de quien lo solicita Uber y Lyft deben saturar el mercado con choferes de una manera muy agresiva sin importar los costos y consecuencias. Estos costos y consecuencias afectan únicamente a los choferes. Nosotros promovemos la idea de que si las personas requieren los servicios de Uber y Lyft deben esperar un tiempo razonable a que su servicio llegue. 90% de las veces que recibimos un viaje debemos esperar mínimo 9 minutos por los clientes, qué sentido tiene que estemos disponibles en 2 minutos si cuando llegamos a recoger a los clientes debemos esperar por ellos un largo tiempo.

- En este tipo de trabajo el tiempo es incluso más importante que las distancias recorridas debido al tráfico. A mayor tráfico es menor la cantidad de viajes que se pueden realizar por hora. Actualmente cuando hay eventos en Miami Dade apenas llegamos a realizar 1 viaje en el evento debido al tráfico y las largas esperas para recoger al cliente y luego dejarlo en su destino. Antes podíamos realizar 3, 4, 5 viajes desde los eventos pues el flujo del tráfico lo permitía.

PROBLEMAS CON SEGURO Y COBERTURA

Los problemas con las compañías de seguro de auto van en escala. Nosotros consideramos que el 90% de los choferes de plataformas de Viajes Compartidos no declaran a las compañías de seguro que trabajan Uber, Lyft e InDrive. ¿Por qué? Lo que se gana actualmente trabajando para estas compañías durante 12 horas en el volante apenas alcanza para el sustento de uno mismo (y ya llegaremos a ese punto de discusión) ¿Si no alcanza para vivir, como va a alcanzar para pagar una prima de seguro mucho más alta?

Ahora bien. El estado puso como regulación que los choferes de Viajes Compartidos deben tener su seguro de auto personal para poder manejar en estas plataformas. Al mismo tiempo Uber y Lyft aplican en cada viaje un costo exagerado (dinero que no va al chofer) para pagar una Póliza de Seguro Comercial aplicada directamente por estas compañías. Dicho costo varía en la cantidad teniendo un tope de hasta \$10 USD por viaje. Significa que mientras más trabajamos, más dinero sacan para ese seguro. Un chofer de servicio Premier SUV puede terminar dejando de recibir hasta \$150 USD en tan solo 1 día de trabajo. Esto equivale a que en 30 días de trabajo un chofer puede estar dejando de recibir \$4.000 USD al mes o más en posibles ganancias. Ninguna póliza comercial en Miami para ofrecer un servicio de pasajeros regular cuesta \$4.000 USD al mes, ninguna. Si un chofer trabaja en Uber y Lyft simultáneamente está pagando 2 Seguros Comerciales.

Ahora iremos punto por punto de cómo esto afecta a los choferes.

- El chofer deja de recibir por concepto de un Seguro Comercial aplicado de manera obligatoria por las aplicaciones de Viajes Compartidos Uber y Lyft un monto que va desde entre \$500 y hasta \$4.000 USD o más al mes. Repito, mientras más viajes se hacen, más dinero va a dicha cobertura de seguro.

- Si los choferes de Viajes Compartidos deciden decirle a su compañía de seguro de auto que ellos trabajan manejando con Uber y Lyft estos seguros impondrán primas más altas a sus clientes (choferes). Esto terminaría en que los choferes pagarían primas más altas causándole pérdidas, pero al mismo tiempo pierden dinero porque Uber y Lyft les imponen Seguros Comerciales. Se están pagando 3 seguros que solo les generan pérdidas significativas a los choferes. Esto no es más que el resultado de la falta de intervención, regulación y control por parte del estado de la Florida y todos los condados de dicho estado.

- Los deducibles obligatorios de Uber y Lyft. Todos estamos atados al deducible más alto que es \$2 500. No tenemos opción de escoger nuestro deducible. Todos los daños menores de \$2.500 deben ser pagados de nuestros bolsillos. Si alguien nos choca y resulta que no tiene seguro, los \$2.500 tienen que correr por nosotros. Actualmente lo que gana un chofer de Uber apenas alcanza para poder ponerle una batería a un reloj sin afectar sus gastos básicos mensuales. Miami es una ciudad que estamos expuestos a accidentes constantemente. Una ciudad donde existe alrededor de un 20% de personas que manejan sin licencia y sin seguro de auto. Es como que cada día que salimos nos arriesgamos a que nos choquen o choquemos y de alguna manera terminaremos teniendo que pagar esos \$2.500 USD de deducible. Si estuviésemos ganando dinero no fuese ningún inconveniente, pero no es el caso. Incluso, cualquier daño superior a ese monto, nosotros tenemos que cubrir los primeros \$2.500. Esto es abusivo totalmente.

- Si los choferes de Uber y Lyft no llegan a ciertos niveles que en Uber son los mencionados anteriormente en esta carta como Blue Pro, Gold y Platinum, ni siquiera reciben el servicio de remolque de auto. El chofer tiene que resolverlo por su cuenta. Entonces, pagamos un Seguro Comercial obligatorio y no tenemos cobertura de auto de renta, no tenemos servicio de remolque, no tenemos ningún beneficio. ¿Qué sentido tiene esto? No tenemos ni cobertura para pérdida de ingresos en caso de accidente.

PÉRDIDAS ECONÓMICAS

El negocio de taxis existe desde alrededor del año 1600. Con el tiempo ha ido creciendo y se ha expandido por todo el mundo. Los gobiernos locales y estatales se percataron de que era un mercado que se debía controlar de alguna manera para que no se convirtiera en un caos. La industria de los taxis tenía un gran valor y debía ser controlado. Cada condado era responsable de regular sus costos para que el negocio fuese rentable para el chofer, el dueño de la compañía y el condado. Los costos de los taxis garantizan que sus choferes pudiesen ganar dinero para cubrir todos sus gastos relacionados a su trabajo, poder vivir, generarle ingresos al dueño del negocio y al estado.

Ahora bien; ¿Por qué cuando la evolución de este tipo de servicio surgió, el estado de la Florida y todos sus condados no hicieron absolutamente nada para controlar este mercado? Estas compañías llevan años masacrándonos y ¿Dónde está el respaldo legal? Todos los cambios y presiones a los que nos sometemos constantemente sin voz ni voto pueden trastornar de la cabeza a cualquier persona. No tenemos garantías de nada, no tenemos seguridad en nada, no tenemos absolutamente nada, estamos 100% a merced de todo lo que estas compañías deseen hacer. Cuando alguien se queja con estas compañías ellas simplemente responden “Nosotros no fuimos creados para que nos tomen como una entrada principal económica”.

Estas compañías solo venden mentiras para obtener beneficios económicos. Durante los primeros años de las compañías de Viajes Compartido incursionar en Miami Dade, los primeros choferes, incluyéndome como uno de ellos, ganábamos dinero en base al tiempo que le dedicáramos, mientras más trabajábamos, más ganábamos. Muchas personas lo encontraron conveniente para hacer algo extra y trabajaban solamente los fines de semanas y, aun así, trabajando 2 o 3 horas al día lograban ganar \$150 USD o más. Los que trabajábamos 8 horas al día, 5 días de la semana podíamos llegar a ganar \$1.500 o más, pero igual, mientras más trabajabas, más ganabas. El trabajo era a conveniencia y necesidad de cada persona. Esto causó que muchas personas dejaran sus trabajos para dedicarse solo a manejar Uber y Lyft por las ganancias que generaban. Mientras tanto Uber decía que el mayor porcentaje de choferes solo lo hacían a tiempo compartido. Cada vez que Uber utiliza este argumento lo hace sin mostrar pruebas de ello.

En un comienzo, alrededor del año 2014-2015 Uber y Lyft tomaban el 20% de las ganancias que los choferes generaban, algo razonable y de lo cual ningún chofer se quejaba. Ver que ellos tomaban \$20 USD de cada \$100 que nosotros generábamos no era irracional. Nosotros trabajábamos para ganar lo que nosotros quisiéramos. Ahora bien, si ellos dicen que este trabajo no fue creado para considerarse un trabajo primario; ¿Cómo ellos esperan que pueda existir la oferta necesaria en su concepto de negocio para atender la demanda que tienen las 24 horas del día, los 7 días de la semana y los 365 días del año? Yo mismo conocí personas que manejaban hasta 16 horas al día, pero se iban muy complacidos con su trabajo y en ocasiones con más de \$300 o \$400 al día para su casa y esto era en la categoría más baja de Uber que es UberX. El resto de las categorías generaban mejores ganancias.

Cuando este mercado funcionaba 80% choferes y 20% Uber y Lyft gran parte del dinero que se generaba en el mercado se quedaba en el estado. Ahora mismo entre el 50% y el 80% está abandonando el estado y quizás hasta el país. Este trabajo solo está empobreciendo más aun a todos los que lo ejercen. Actualmente existen personas que duermen en sus autos por no poder pagar siquiera una renta. Esto antes no sucedía.

A partir del año 2021, justo saliendo de la crisis del COVID, estas compañías fueron reduciendo poco a poco las ganancias de los choferes y todas las bonificaciones al punto de convertirlas en algo extremadamente ridículo, como por ejemplo recibir \$15 USD extra por completar 50 viajes cuando eran de hasta \$125 USD por 50 viajes. En este punto Uber y Lyft ya estaban incrementando los costos a los clientes e intentaban mantenernos a nosotros con un límite de ganancia. Para no hacerlo tan extenso. Ellos lograron saturar las calles de choferes, lograron un pico bastante alto de personas trabajando para ellos y llegaron a la conclusión de que los choferes en algún momento, con la presión necesaria debían trabajar por una necesidad extrema y no por generar buenos ingresos. Ellos llegaron a la conclusión que de esa manera los choferes completarían todos los viajes que recibieran, incluso si eran mal pagados. Aquí fue cuando estas compañías comenzaron a promocionar más que nunca un estimado de ganancias por hora. Los choferes de Viajes Compartidos JAMÁS hemos trabajado por hora. Los choferes de UberX, UberXL y Comfort tuvimos momentos en que generábamos \$50 USD por hora y en alguna que otra ocasión un poco más, pero al final del día lo veíamos como una ganancia del día, no por horas. Nuestro trabajo no puede atarse a un promedio de ganancias por horas.

¿Por qué comento todo esto? Para poderles hacer entender a qué nos estamos enfrentando muchos choferes hoy en día.

Ahora voy a desglosar cada problema económico al que nos estamos enfrentando el cual nos está convirtiendo en esclavos muy mal pagados.

- La saturación de la oferta de Uber y Lyft en los condados de Miami Dade, Broward y West Palm solo ha creado la reducción de oportunidad de trabajo, la desaparición casi total de los aumentos de tarifas durante días con altas demandas y limitando la cantidad de viajes que se pueden hacer por hora debido a la congestión de las calles. Ellos generan el caos y al mismo tiempo la desgracia de los choferes, sin compasión alguna. En muchísimas ocasiones yo mismo me he pasado sin recibir solicitudes de servicio por 1 hora o más y se debe a la saturación de la oferta de choferes. Las tarifas altas debido a días ocupados que regularmente eran entre los jueves y los domingos nos ayudaban a completar las ganancias de la semana que buscábamos y han desaparecido debido a esta saturación de choferes en las calles.

- Otro de los problemas radica en las temporadas bajas. Cuando las temporadas bajas llegan afectan en sentido general a los choferes. Estas plataformas deben contar con un límite promedio de choferes que puedan sobrevivir a las bajas temporadas y cubrir la demanda de las altas temporadas. Imaginen un restaurante de 50 mesas que contrate 20 camareros en temporada baja. ¿Qué sucedería? Lo mismo que pasa con nosotros.

- Uber y Lyft nos están limitando a ganar en ocasiones \$10 USD por 1 viaje que es de 1 hora y 10 millas debido a las congestiones de tráfico que en gran parte se deben a la cantidad irracional de choferes en las calles.

- Hace algunos años nosotros podíamos hacer 28 viajes o más en una jornada de 10 horas generándonos ganancias de hasta \$500 USD entre viajes y bonos en tan solo 1 día. Actualmente llegar a 15 viajes es una odisea y es muy difícil sobrepasar los \$150 USD. Esto es sin descontar el costo de la gasolina utilizada para lograrlo.

- El promedio de viajes por hora en este tipo de trabajo en Miami es de aproximadamente de 1.5 viajes durante el día y 2.3 durante la noche en estos momentos. El 80% de los viajes en Uber y Lyft son entre los \$2.69 USD y \$6 USD lo que nos deja en que en 1 hora potencialmente podemos llegar a ganar no más de \$10 USD.

- Los choferes de Viajes Compartidos proveemos el 90% de los recursos para ejercer este trabajo. ¿Por qué debemos trabajar para ganar menos de una cuarta parte de lo que los clientes pagan? Actualmente Uber y Lyft están tomando entre el 50% y el 80% de lo que el cliente paga.

- Ellos nos han limitado a la cantidad de dinero que podemos ganar por hora que va entre \$10 y \$27 USD mientras ellos incrementan y disminuyen a su antojo lo que ganan. Ejemplo, un viaje que paguen \$27 USD es un viaje que toma alrededor de 1 hora y 15 minutos para completarse y puede tener una distancia de 38 millas o más. Mientras tanto Uber y Lyft le están cobrando al pasajero \$65 USD o más. ¿Dónde nos deja esto a nosotros? Siendo los que aportamos el auto, la gasolina, el tiempo, el trabajo, el riesgo de accidentes o muerte, las gomas, el mantenimiento, las reparaciones del auto, seguro personal de auto y el estrés de manejar en esta ciudad. ¿Cómo podemos sobrevivir con este nivel de abuso?

- Actualmente en mi caso yo me gasto \$42 USD en gasolina para ganar en ocasiones \$80 USD debido a que manejo por largo tiempo sin recibir solicitudes de viajes y el promedio de los pagos son extremadamente bajos. Si yo decido detenerme a esperar un viaje es peor, menos aún tengo la probabilidad de recibir solicitudes de viajes. Todo esto de nuevo es debido a la saturación de choferes en todas las áreas.

- Las pérdidas económicas no solo nos afectan el poder cubrir nuestros gastos para vivir, nos están afectando la posibilidad de poder mantener nuestros autos aptos para ser manejados. Debido al uso excesivo de los autos los mantenimientos y reparaciones son más frecuentes. Yo estoy seguro de que el 80% de las personas que lean esta carta se sentirán identificados con estos problemas. Yo actualmente debo reemplazar el sistema de suspensión de mi auto y no puedo hacerlo pues el costo supera los \$1.400 USD.

- La herramienta fundamental de nuestro trabajo es nuestro auto. Sin auto, nos quedamos sin trabajo. Los que más sufren en este trabajo son nuestros autos. En 1 año fácilmente podemos poner alrededor de 30.000 millas o más trabajando. Al final del año no tenemos dinero ahorrado, no tenemos absolutamente nada. ¿Cómo realizamos cualquier reparación que pueda surgir? Como después de 3 años podemos cambiar nuestros autos cuando han perdido entre el 60% u 80% de su valor y no tenemos fondos para cubrir esa devaluación?

- El nivel de abuso al que nos han llevado Uber y Lyft nos han convertido en esclavos muy mal pagados al punto de que para poder ganar algo de dinero debemos trabajar 12 horas al día o más y los 7 días de la semana. No tenemos tiempo para nuestras familias, no tenemos tiempo para nuestros hijos, no tenemos tiempo para descansar, no tenemos tiempo para hacer otras actividades, no podemos darnos el lujo de tomar algunas vacaciones, no tenemos derecho a nada porque lo que ganamos simplemente nos fuerza a tener que trabajar todo el tiempo. Ustedes podrán decir, ok, si es tan malo por qué no se buscan otro trabajo. La cuestión es que este es un buen trabajo, es un trabajo que puede ser bien remunerado, pero debido a la falta de control y regulaciones es que todo esto ocurre. Además de que buscar un trabajo decente en estos días no es una tarea fácil en el sur de la Florida. Yo mismo llevo meses en búsqueda de un trabajo que sea bien remunerado en

base a mis estudios y conocimientos sin tener suerte. Para muchos otros irse de la ciudad o el estado no es una opción posible.

- El nuevo sistema de Precio Inicial de Uber y Lyft es un mecanismo estratégico que les permite a ellos incrementar de manera descomunal sus ganancias. Nos ponen a los choferes un límite en la ganancia mientras ellos controlan sus propios límites de ganancias. Es sucede porque nosotros los choferes dejamos de ser el factor económico fundamental en este trabajo.

- Cuando Uber o Lyft ofrecen un viaje a un chofer, este se ve forzado a seguir una ruta marcada por Uber. En Miami el problema con las calles bloqueadas es bastante común debido a construcciones, reparaciones y los accidentes ocurren con mucha frecuencia lo que ocasiona que debemos tomar rutas alternas. En ocasiones Uber y Lyft nos envían por rutas más cortas al destino pero que tienen un tiempo de demora muy alto. Si decidimos tomar el camino más largo y rápido Uber y Lyft no remuneran ese trabajo debidamente. Prácticamente nos vemos forzados a hacer lo que ellos nos presentan.

- La compañía Lyft coacciona a los choferes mediante estrategias de presión. Si nosotros los choferes somos trabajadores independientes, nosotros decidimos que trabajo hacemos o no y como lo hacemos. Cuando un chofer de Lyft rechaza una cierta cantidad de viajes el sistema automáticamente les comunica que su cuenta está en riesgo de ser desactivada. De una manera u otra obliga a sus choferes a aceptar todo tipo de trabajos. Por lo regular el 95% de los trabajos son muy mal pagados.

- La competencia entre Uber y Lyft es otra razón por la que nuestras ganancias se han visto afectadas. Ambas compañías han combatido durante años con sus costos buscando quien cobra menos por los servicios. Esto no es aceptable cuando ninguna de esas compañías ofrece el 100% de los recursos para su funcionamiento. Los precios deben ser regulados y controlados de manera que protejan a las personas que invierten la mayor cantidad de recursos para ejercer el trabajo.

La competencia entre estas compañías debe basarse única y exclusivamente en:

- Los costos de los servicios sin afectar las ganancias de sus choferes.
- La calidad de servicio al cliente que ofrezcan
- La calidad del servicio que ofrecen sus choferes
- La calidad de sus autos
- Las ofertas que la compañía pueda ofrecerle a sus clientes
- Ofrecer el servicio con choferes capacitados, responsables y que mantengan un nivel alto de valoraciones

PROBLEMAS DE SEGURIDAD

Como mencioné anteriormente, yo trabajo haciendo Uber y Lyft desde 2014-2015, cuando aún estas compañías no ejercían legalmente en el estado. Muchos de los problemas que hoy estamos viendo no existían antes del 2017, año en que Dara se convirtió en el nuevo CEO de Uber. Hoy en día existen demasiados problemas que ponen en riesgo la economía, la seguridad de los choferes y la seguridad de los clientes.

Debido a la estrategia de Uber y Lyft de adquirir nuevos choferes de manera exagerada la cual logra saturar el mercado, debido a la gran reducción de las ganancias que obtienen los choferes, debido a la degradación de los autos y sus categorías, los choferes de estas plataformas de Viajes Compartidos han tenido que reinventarse e irse fuera del marco legal para lograr alcanzar ganancias económicas razonables. Los problemas que esto ha generado se explicarán en breve.

Los métodos de seguridad de Uber y Lyft son burlados constantemente. De todas estas plataformas de Viajes Compartidos solo Uber utiliza como método de seguridad un sistema biométrico de escaneo facial. Es su única herramienta de seguridad, la cual es burlada con mucha facilidad. La compañía Lyft e InDrive no tienen herramientas de seguridad alguna. Actualmente en Uber, Lyft e InDrive existen personas realizando este trabajo sin tener un estatus legal en el país, sin tener licencia de conducir y sin tener seguro de auto en muchas ocasiones pues utilizan las cuentas de otras personas con autos diferentes. Debido a la falta de seguridad en estas aplicaciones muchas de las cuentas que existen son creadas con identidades robadas y comercializadas principalmente en las redes sociales. El área más afectada son los servicios de Uber Eats donde se estima que el 70% de las cuentas o son falsas o son utilizadas por personas que no son realmente los dueños de las cuentas.

Uber sabe que si ellos fortalecen sus medidas de seguridad perderán gran parte de las personas que manejan en todos sus servicios porque muchos son personas que ya han sido baneadas del sistema y gran parte son personas sin estatus legal en el país las cuales utilizan cuentas falsas o de otras personas cercanas a ellos y en ocasiones hasta rentadas. Hemos escuchado comentarios de personas que han tenido hasta 64 cuentas de Uber.

Vamos a pasar a explicar paso por paso que está sucediendo con los temas de seguridad.

- Como se mencionó anteriormente. Estas compañías de viajes compartidos en su lucha de incrementar sus números en las ganancias han empujado a los choferes a ganar lo menos posible. O sea, nos han reducido las ganancias y ellos han incrementado el costo de los servicios. Están buscando el mayor margen para ellos mientras nos esclavizan. ¿Qué tipo de problemas genera esto? Pues que los choferes hagan viajes fuera de las plataformas Uber y Lyft sin contar con los permisos requeridos de la ciudad. Que los choferes se estacionen dentro del aeropuerto de Miami y de Fort Lauderdale. Sabemos que el condado de Miami Dade ha estado haciendo operativos debido a esta actividad, pero hasta la fecha sigue ocurriendo. El condado de Miami Dade no tiene ningún monitoreo constante en el área donde se practica. Existe también la posibilidad de que los inspectores de control del tráfico de autos en la terminal de Llegadas y Partidas sean sobornados ya que donde se ejercen las prácticas nunca hay inspectores. Antes el Aeropuerto de Miami tenía inspectores que utilizaban vehículos de 2 ruedas eléctricos los cuales monitoreaban toda la zona de Llegadas para evitar el estacionamiento prolongado de los autos, los estancamientos y esto evitaba este tipo de actividades. ¿Por qué esos inspectores fueron removidos? Este problema actualmente existe en cualquier parte de South Florida. Las personas llegan a los lugares y ofrecen servicios fuera de las plataformas e incluso utilizan carteles de Taxi en sus autos. Los choferes en muchas ocasiones utilizan las plataformas de Uber y Lyft para llegar a los clientes y después ofrecerle el mismo viaje a menor costo, pero pagándole directamente a ellos en efectivo o con tarjeta de débito o crédito. Esto jamás se había visto en el mercado de Rideshare y está creciendo progresivamente sin medir las consecuencias de los problemas que puede generar transportar una persona sin las coberturas y permisos necesarios. Esto es el resultado de que:

- a) Los choferes ganan menos dinero y deben manejar muchas más horas. Es lógico que busquen la manera de incrementar sus ganancias a cualquier costo
- b) La gran cantidad de choferes en las calles
- c) No existe regulación que ponga orden en nuestras actividades
- d) La escasez de control y supervisión sobre nuestras actividades
- e) El abuso constante de Uber y Lyft con sus choferes

- El único sistema que utiliza Uber para controlar quien maneja para su plataforma es un sistema biométrico de escaneo facial que se burla fácilmente. Ellos lo saben y aun así desde que implementaron esta medida de seguridad en el 2020 no la han mejorado. ¿Por qué? Es simple. Ellos saben que gran parte de sus choferes son personas que utilizan cuentas de otras personas que pueden ser obtenidas por identidades robadas, cuentas de amigos o familiares. ¿Cómo burlan esta medida de seguridad? Simple.

- La aplicación de Uber no se adhiere a 1 solo dispositivo evitando que los choferes puedan abrir la aplicación en múltiples dispositivos al mismo tiempo (algo que ellos pueden hacer utilizando el registro del dispositivo en el sistema con el número CCID, el número de serie del dispositivo o el MAC Address). Las personas pueden tener la aplicación de Uber en cualquier cantidad de dispositivos y en todos tener la aplicación con la sesión de usuario abierta. Lo único que Uber o Lyft no permite es estar conectado en 2 o más dispositivos al mismo tiempo.
- Cuando el sistema dispara la verificación biométrica si el chofer está utilizando la cuenta de otra persona que es amigo o familiar simplemente se comunican con ellos y les piden que abran la aplicación de Uber y realicen el escaneo de rostro. Este familiar o amigo se desconecta y la otra persona una vez que se conecte ya no tiene que hacer la verificación biométrica. Otro método es agarrar el teléfono y llevarlo a la persona de manera presencial para que realice el escaneo facial. En el caso de las personas que hacen solo el servicio de Uber Eats no requieren pasar por este control de seguridad por lo que lo hace el trabajo preferido de personas indocumentadas o sin permisos para trabajar en USA. Aquí también entran las aplicaciones móviles de entrega de alimentos DoorDash, Grubhub, Instacart, etc.
- A Uber se le ha exigido en reiteradas ocasiones que cuando existen altos riesgos de fraude, la verificación biométrica debe hacerse más seguida, al menos entre 3 y 5 veces al día y controlar las cuentas para ver irregularidades en el funcionamiento de la verificación, como la entrada y salida de la sesión de usuario en diferentes dispositivos durante el proceso de verificación.

- El uso de estupefacientes mientras se trabaja en estas plataformas de Servicios Compartidos es otro problema frecuente. En el parqueo del Aeropuerto Internacional de Miami en muchas ocasiones se puede sentir olor a marihuana. Donde se consume marihuana se consumen otros productos. Algunos choferes han comentado incluso de que en el parqueo se vende y se consume estupefacientes. ¿Quién en su sano juicio consume drogas mientras ofrece un servicio de transportación de pasajeros? ¿Qué medida de seguridad utilizan estas plataformas contra estas prácticas? Ninguna. Ellos dejan recaer esta seguridad en sus clientes, confiando en que ellos les reportaran si se percatan de algo irregular en el chofer. En un sondeo que llevamos tiempo realizando muchos clientes nos comentan que ellos no denuncian el olor a marihuana, alcohol o

irregularidades en como el chofer se comporta porque les da pena dañar el único medio de trabajo de los choferes. Muchos clientes no quieren cargar en su conciencia con este tipo de acciones.

- Aplicaciones ajenas a Uber y Lyft que ayudan a generar mayores ingresos. Muchas personas por largo tiempo han utilizado aplicaciones como MacroDroid para automatizar el funcionamiento de Uber, Lyft y ahora InDrive lo cual deja en desventaja a muchos choferes de poder recibir las escasas buenas ofertas de viajes. También se utilizan aplicaciones para burlar la posición real del chofer y afectar el funcionamiento de la cola de autos en el Aeropuerto Internacional de Miami. Esto se ha reportado a Uber por años y a la fecha el problema persiste debido a que Uber no ha forzado a los choferes a actualizar su aplicación de chofer. La cola del servicio de Premier SUV en el aeropuerto es la más afectada debido a que es la categoría que genera mejores ganancias entre todas. En otras palabras, Uber y Lyft están permitiendo todo tipo de actividades que afectan el flujo de trabajo y oportunidades para todos los choferes.

- Cuando estas plataformas trabajan enfocadas en adquirir choferes al nivel en el que están trabajando, ponen en riesgo tanto a los clientes como a otros choferes. Actualmente existen muchísimas personas manejando para Uber, Lyft e InDrive que no cuentan con las destrezas necesarias y conocimientos de las zonas para ejercer este trabajo. Por ello en muchas ocasiones vemos personas yendo en dirección contraria a las vías, no respetan las señalizaciones del tráfico, manejan a altas velocidades con clientes en los autos, manejan de manera agresiva y muchos de ellos son causantes de accidentes. Cuando el trabajo que se realiza te somete a mucho estrés, a invertir una gran cantidad de recursos y al mismo tiempo este no es bien pagado, las personas tienden a no valorar y cuidar dicho trabajo. Por esta razón las irregularidades y problemas con las compañías Rideshare van en aumento.

Esta solicitud y denuncia será presentada a las siguientes personas y entidades del gobierno.

CONDADO DE MIAMI DADE

Daniella Levine Cava (Alcaldesa del Condado de Miami)

CONDADO DE BROWARD

Lamar Fisher (Alcalde del Condado de Broward)

CONDADO DE WEST PALM BEACH

Keith James (Alcalde del Condado de West Palm)

ESTADO DE LA FLORIDA

Ron DeSantis (Gobernador del estado Florida)

Julie Su (Head of Department of Labor)

Jimmy Patronis (Head of Florida Department of Financial Services)

PETICIONES Y EXIGENCIAS PARA LOS CONDADOS

1. Como primera exigencia queremos pedirle al gobierno de Miami Dade que, en conjunto con los gobiernos de Broward y West Palm Beach incorporen a los choferes de Rideshare a sus condados correspondientes. Este paso le quitará el control sobre los choferes a las plataformas como Uber, Lyft e InDrive.

2. Requerir las licencias For-Hire Transportation o For-Hire Chauffeur License & Training Program. Cada persona interesada en manejar para Uber, Lyft o cualquier otra aplicación móvil de Rideshare que aparezca debe tener como requisito la adquisición alguna de estas licencias.

3. Exigimos al estado que limite la cantidad de licencias otorgadas o que les exija a las plataformas Rideshare la cantidad de personas permitidas en sus plataformas para controlar la saturación del servicio en las calles. La cantidad de choferes permitidos en las calles NO puede ser calculada de acuerdo con la población del estado. En Miami el número de personas que utilizan sus autos aun para salir a beber, conciertos, actividades al aire libre, juegos, eventos, etc. es extremadamente alta. Ya que muchos de los choferes manejan múltiples plataformas la cantidad de choferes tampoco puede ser distribuida entre compañías de Rideshare sino un total en conjunto.

4. La cantidad de choferes a permitir activos debe calcularse de acuerdo con el estimado de viajes que realizan las plataformas diariamente por condado. Estas compañías cuentan con estadísticas de casi 9 años. El estimado debe ofrecerle la posibilidad a cada chofer de realizar mínimo entre 20 y 25 viajes diarios. La cantidad de choferes no debe exceder un número irracional pues estamos exigiendo que NO continúe lo que actualmente está sucediendo en el mercado de Rideshare.

5. Exigimos que los gobiernos locales requieran que los choferes de Rideshare registren sus autos en el condado para verificar que están aptos para ofrecer servicios de transportación. Esto es debido a que actualmente muchos de los autos que se están manejando en la ciudad NO tienen las condiciones mecánicas y estéticas apropiadas.

6. Le pedimos al condado que bajo la licencia For-Hire Transportation o For-Hire Chauffeur License & Training Program cree las regulaciones necesarias para controlar los requisitos de manejar en las plataformas Rideshare como la inclusión de

- A. Un chequeo de antecedentes.
- B. Chequeo de drogas.
- C. Prueba de que la persona tiene un estado legal para trabajar en el país.

7. No permitir la registración de más de 2 autos por persona. Si no limitan la cantidad de autos las personas pueden rentarlos para que trabajen en las plataformas Rideshare sin tener permisos legales para ejercer este trabajo.

8. Ya que estas solicitudes son únicamente para trabajar en plataformas Rideshare pedimos que sea incluido el Rideshare Endorsement ofrecido por las compañías de seguros personales de auto como una opción a usar al momento de registrar los autos para servicios en el condado. Ya que Uber y Lyft cuenta con una amplia categoría de servicios y autos obligarnos a obtener un seguro comercial no es conveniente para los choferes de bajas categorías debido a sus altos costos.

9. Nosotros, los choferes de las plataformas de Rideshare queremos ofrecerles a los condados por concepto de impuesto el 5% después de la deducción del 20% de Lyft y Uber de nuestras ganancias brutas.

10. Pedimos al Condado de Miami Dade que si los condados de Broward y West Palm Beach no regulan a sus choferes los mismos no pueden manejar en Miami Dade. De igual manera, los choferes del Condado de Miami Dade no pueden manejar fuera de los límites de su condado.

PETICIONES Y EXIGENCIAS PARA UBER Y LYFT

1. Le exigimos a Uber, Lyft e InDrive el descuento único del 20% de nuestras ganancias brutas. Este mercado comenzó entre el 2014 – 2015 con esta propuesta y la exigimos de vuelta. Si el modelo de negocio de Uber y Lyft falló con respecto a cómo generar sus ganancias, no es responsabilidad de los choferes cubrir con sus pérdidas o mal manejo de su negocio. El único dinero que Uber, Lyft e InDrive están autorizados a deducir de lo que los clientes paguen serian sus ganancias del 20%.

2. Le exigimos a Uber la eliminación de los servicios Premier y Premier SUV y reintegre los servicios Uber Black y Uber Black SUV.

3. Le exigimos a Uber y Lyft que eliminen el Up Front Price y retornen el Precio Estimado con las siguientes tarifas por milla y tiempo. Durante los tiempos de alta demanda los costos deben ser incrementados de acuerdo con el comportamiento del mercado.

- UberX / Costo por milla: \$1.69 USD / Costo por minuto: \$0.56 USD

Base Fare: \$8 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.43 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.22 USD

- Comfort / Costo por milla: \$1.71 USD / Costo por minuto: \$0.56

Base Fare: \$8 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.43 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.22 USD

- UberXL / Costo por milla: \$1.83 USD / Costo por minuto: \$0.56

Base Fare: \$8 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.75 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.23 USD

- Uber Pet / Costo por milla: \$1.83 USD / Costo por minuto: \$0.56

Base Fare: \$8 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.75 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.23 USD

- Uber Green / Costo por milla: \$1.89 USD / Costo por minuto: \$0.61

Base Fare: \$8 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.89 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.24 USD.

- Uber Black / Costo por milla: \$2.28 USD / Costo por minuto: \$0.79

Base Fare: \$10 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.75 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.45 USD.

- Uber Black SUV / Costo por milla: \$2.92 USD / Costo por minuto: \$0.89

Base Fare: \$13.50 USD. Las millas y tiempo se comienzan a contar a partir de la primera milla manejada. Tiempo de espera en recogida después de 2 minutos de llegada. En dependencia de la demanda actual puede ser mayor el costo: \$1.75 USD. Tiempo de espera por minuto en paradas: \$0.45 USD.

4. Demandamos que Uber y Lyft mantengan las tarifas dinámicas o mejor conocido como Precios Aumentados en dependencia de altas demandas.

5. Le exigimos a Uber y Lyft la eliminación total del uso de aplicaciones móviles como MacroDroid y Fake GPS que pretendan alterar el flujo del trabajo de los choferes.

6. Le exigimos a Uber y Lyft que bajo ningún concepto elimine choferes de sus plataformas por razones banales. Deben establecer una serie de razones que de ser violadas los choferes pueden ser suspendidos de las plataformas. Debido a que muchos clientes se aprovechan del sistema para realizar denuncias falsas y obtener beneficios como el retorno de los costos de los viajes, Uber y Lyft deben realizar una investigación a fondo antes de eliminar cualquier chofer definitivamente. Los choferes que sean denunciados por alguna razón deben tener la libertad de seguir trabajando hasta que la investigación concluya.

7. Exigimos la eliminación de Bonos por Área y las Misiones. Exigimos un pago justo por nuestro trabajo y el aumento de tarifas de acuerdo con la demanda.

8. Con respecto al pago del 5% al condado. NO queremos que este pago sea realizado de las ganancias obtenidas de las compañías Rideshare. Exigimos que este 5% sea pagado directamente de nuestra ganancia total por viaje después de que el 20% de las compañías Rideshare sea descontado. Esto equivale a un total de \$20 USD para las compañías Rideshare y \$4 USD para el condado por cada \$100 USD que los conductores logren ganar. Dejando a los choferes con un total de \$76 USD por cada \$100 cobrados.

9. En caso de que Miami Dade sea el único condado en realizar las regulaciones los choferes del resto de los condados no pueden manejar en Miami Dade. Si un chofer sale del Condado de Miami Dade debe retornar a los límites de Miami Dade para continuar trabajando. Si los 3 condados se unen al plan de regulación los choferes de cada condado pueden manejar en cualquiera de los 3 condados mencionados anteriormente.

10. Exigimos que las cuentas eliminadas de dichas plataformas y las pruebas presentadas sean verificadas a profundidad. Muchas personas han denunciado a lo largo del tiempo que sus cuentas fueron eliminadas injustamente.

11. Por ultimo. Nuestro trabajo y nuestras ganancias no son negociables.

Únete al grupo con la aplicación Móvil Zello <https://zello.me/k/fEPYZ>