

Marzo 2025

GUÍA FOOD DELIVERY

Convenios y modelos, ¿dónde está la rentabilidad?

Hemos hecho lo que nadie se ha atrevido a hacer: destriparlo sin rodeos, sin letra pequeña y con los números bien claritos.

pandago





Índice

01.

Contexto

02.

Convenios de mensajería sin paja

03.

Simulación de costes por modelo

04.

El modelo que asegura la máxima disponibilidad

05.

Nos ponemos el sombrero del rider

06.

Anexos

Contexto

Han pasado más de tres años desde la Ley Rider y, lo que parecía estar escrito en piedra, ha dado un vuelco. **Glovo ha cambiado las reglas del juego** y pasará a operar con un modelo mixto donde combina repartidores contratados con flotas que le prestan servicio.

europapress / economía finanzas

Glovo cambia de modelo laboral y contratará a sus repartidores en España

ECONOMÍA DIGITAL


El 'delivery' afronta con incertidumbre el cambio de modelo laboral de Glovo




Las flotas que quieran entrar en la partida van a tener que aprender bien las reglas... **y aquí viene el reto:**

“ *No existe un convenio pensado para el Food Delivery.* ”

Las opciones sobre la mesa son dos, a falta de futuras negociaciones con Sindicatos:

 **Convenio de mensajería 2006:** es el convenio estatutario, pero caducó en 2007, aunque muchos lo siguen usando.

 **Convenio de mensajería 2022 - 2025:** es un convenio actualizado, que ya diferencia al ciclomensajero tan común en Food Delivery, pero es extraestatutario y sigue sin encajar con la realidad operativa del sector.

Estos convenios establecen los mínimos y con la presión del sector y la competencia feroz por los riders, sólo quienes establezcan su operativa teniendo en cuenta los mínimos garantizará su continuidad.

Tomada la primera decisión, se abre un nuevo dilema: **Modelo Mensajeros o Modelo Conductores.**

Las flotas deberán elegir si funcionar con mensajeros que aportan su propio vehículo o con conductores donde el vehículo es proporcionado por la empresa, pero **¿qué modelo es más rentable? Destripemos los datos: [la versión para Dummies](#)**



Mensajero: reparte con su propio vehículo.

Conductor: reparte con el vehículo proporcionado por la flota.

Convenios de mensajería sin paja

La versión para Dummies

Convenio Mensajería 2006



Modelo Mensajero

Coste Rider = RUO + Gastos de Locomoción + Plus de Peligrosidad + Seguridad Social



Modelo Conductor

Coste Rider = SMI + Seguridad Social + Vehículo de Empresa

Convenio Mensajería 2022-2025



Modelo Mensajero

Coste Rider = RUO + Gastos de Locomoción + Plus de Peligrosidad + Seguridad Social



Modelo Conductor

Coste Rider = SMI + Incentivos + Plus de Peligrosidad + Seguridad Social + Vehículo de Empresa



Modelo Ciclomensajero

Coste Rider = SMI + Plus de Peligrosidad + Incentivos + Compensación por uso de vehículo propio (3€/día) + Seguridad Social

Explicación Términos

SMI (Salario Mínimo Interprofesional): 1.381 €/mes en 12 pagas. A este importe se suman los costes de Seguridad Social.

RUO (Retribución por Unidad de Obra): Ingresos para el rider según su productividad. Los convenios establecen tarifas fijas en función del número de direcciones de recogida y entrega y el tamaño de la ciudad. [\[Consultar Tablas\]](#)

Plus de Peligrosidad: Compensación adicional por riesgos laborales. Varía según el convenio y la categoría del Rider.

Incentivos: Sistema de bonificaciones para motivar a los conductores a ser más eficientes. Las flotas fijan los incentivos en función del número de pedidos realizados, pero el convenio de 2022-2025 exige un mínimo de 0,45€ por cada dirección que supere las 565 direcciones mensuales.

Gastos de Locomoción: Es una ayuda económica destinada a cubrir los gastos en que incurre el rider por el uso de su vehículo. Esta ayuda aplica únicamente a los mensajeros que utilizan moto y es proporcional al número de direcciones. Es importante destacar que los gastos de locomoción están incluidos dentro del RUO, pero no se consideran parte del salario. Además, la parte del salario dentro del RUO debe ser igual o superior al salario mínimo interprofesional (SMI).

Convenios de mensajería sin paja

La versión para Dummies

Convenio Mensajería 2006

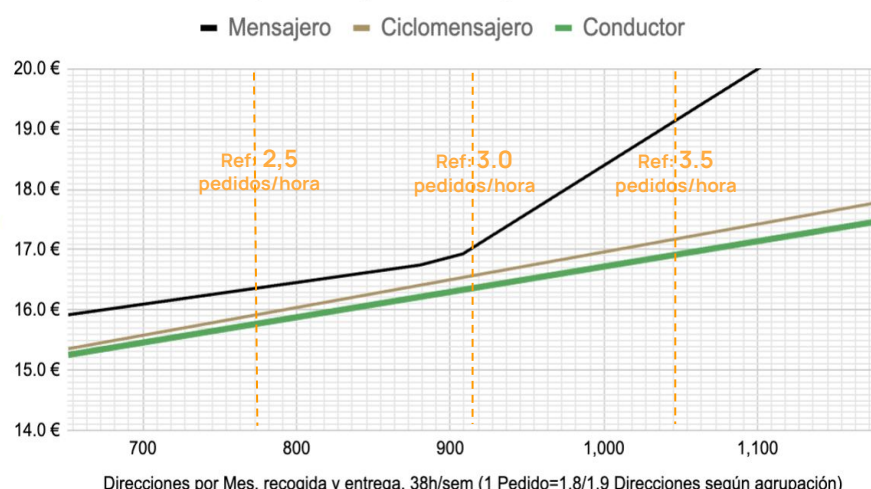
Coste Total / hora - por Categorías de Repartidor



No se especifica la figura del Ciclomensajero, y puede interpretarse que la bicicleta eléctrica se equipara a moto, aunque algunas Flotas optan por asemejarles a Andarines o incluso a Conductores. Por otro lado, las flotas no están obligadas a pagar incentivos a los Conductores, que suponen un coste fijo sin depender de la productividad. Sin embargo, esto puede bajar la eficiencia y dificultar la captación de repartidores, por lo que **muchas flotas están aplicando incentivos extra que aumentan el ingreso neto del Conductor, manteniendo aun así el coste por debajo del de Mensajero.** [Ver simulación.](#)

Convenio Mensajería 2022-2025

Coste Total / hora - por Categoría de Repartidor



Este convenio supone mayores costes en general. Aunque ya diferencia explícitamente la figura del Ciclomensajero, con un coste menor que el Mensajero con moto propia. En cualquier caso, incluso imputando el coste de vehículo de empresa, **el coste del Conductor resulta menor y más lineal que los costes variables del RUO del Mensajero**, que aumentan significativamente con la productividad y reducen el margen de beneficios. Este convenio ya establece un plus por trabajar en Domingos (10€/día) y Festivos (40 €/día).

Aclaraciones

Se han empleado como referencia los datos establecidos por cada convenio para las ciudades principales, **Madrid o Barcelona**. Para otras ciudades, es necesario aplicar un valor de RUO diferente según el convenio correspondiente, como se puede simular en la [Calculadora desarrollada por PandaGo](#).

En el cálculo de los costes totales, además de los costes del Rider por convenio, deben considerarse otros gastos adicionales, como la repercusión de vacaciones y festivos (+12,33%), impacto del % de Indisponibilidad Temporal, repercusión de costes de estructura operativa y gastos generales, o el coste del vehículo de empresa en el caso de Conductores (el coste por hora de uso del vehículo suele situarse en un rango de 0,8€-1,2€/h para motos eléctricas, y en torno a 1.8-2€/h para motos de combustión). En las simulaciones mostradas en las gráficas se han tomado valores medios para todos esos costes, y considerado vehículo eléctrico.

Convenios y modelos, ¿dónde está la rentabilidad?



“

El modelo conductor ofrece a las flotas mayor control de costes y margen estable

pandago

Ejemplo: Simulación de costes

Convenio 2006

Hipótesis: 3 pedidos/hora en Madrid o Barcelona, contrato 38h/semana



Datos Simulación Modelo Mensajeros

- + RUO Salario = 8,39€/hora
- + Plus de Peligrosidad = 0,51€/hora
- + Gastos de Locomoción = 2,3€/hora
- + Impacto Vacaciones/Festivos = 1,18€/hora
- + Seguridad Social = 3,33€/hora
- + Otros Costes (I.T., estructura, ...) = 0,55€/hora



Datos Simulación Modelo Conductores

- + SMI = 8,39€/hora
- + Impacto Vacaciones/Festivos = 1,18€/hora
- + Seguridad Social = 3,16€/hora
- + Coste del vehículo = 1€/hora
- + Otros Costes (I.T., estructura, ...) = 0,55€/hora

↓
Coste Mensajero

16,2€/h

↓
Coste Conductor

14,3€/h

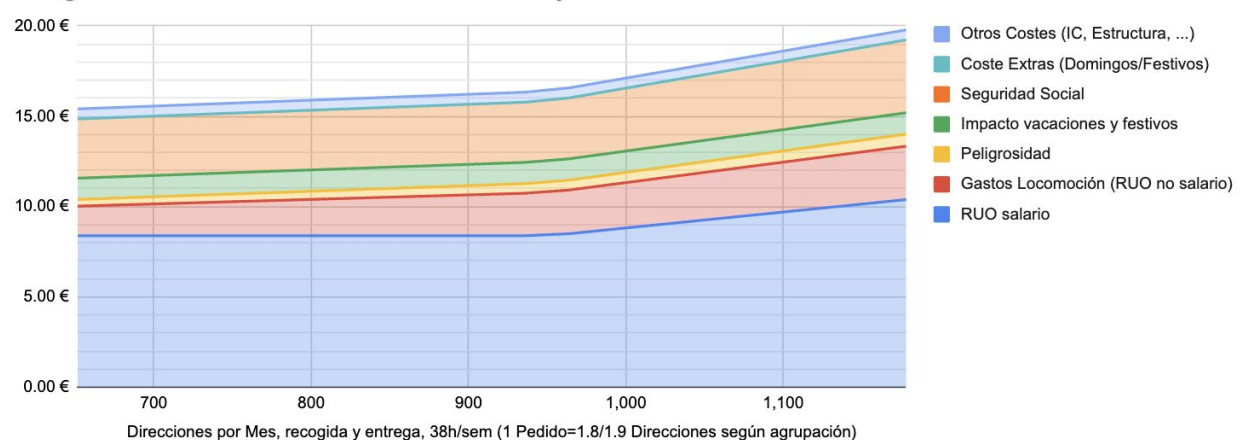
*Visita el [Anexo 2](#) para entender cómo se calcula cada dato. Para cualquier otro escenario de simulación [solicita acceso a nuestra calculadora](#)

A continuación te mostramos desglose de los costes que asumiría la flota en el modelo mensajeros según la productividad:

“

Ejemplo costes mensajeros del convenio de 2006

Desglose Coste / h - Convenio 2006 - Mensajero Madrid



Convenios y modelos, ¿dónde está la rentabilidad?



“

¿Quieres elaborar simulaciones con los datos de tu negocio?

En PandaGo hemos desarrollado una calculadora que permite simular rentabilidades de cada modelo según convenio, nivel de pedidos y costes.

[Solicita Acceso a la Calculadora](#)

pandago

Convenios y modelos, ¿dónde está la rentabilidad?

Hablemos de averías y ausentismo

El modelo que asegura la máxima disponibilidad



Modelo Mensajeros

Averías y continuidad operativa

Si un mensajero sufre una avería en su vehículo y no puede repartir, **la empresa debe pagarle hasta 3 días de sueldo o asignarle otro trabajo remunerado.** Hasta una vez al mes.



Modelo Conductores

Cuando un conductor sufre una avería que inhabilita su vehículo, la empresa le proporciona uno de sustitución para que continúe operando sin interrupciones. De este modo, **se evitan tiempos muertos** y se asegura la máxima eficiencia en el servicio. Es importante contar con un buen Partner de Servicio que proporcione una buena gestión de la Flota.

Control de Fraude

El contacto con los mensajeros en muchos casos se reduce al onboarding inicial, y es más fácil que se produzca **fraude de tipo de vehículo** que está usando en realidad el repartidor, de **incidencias falsas (→ absentismo)**, etc.

Total control operativo. Al tener una **relación más estrecha con los conductores y un control de la flota mediante GPS**, reducen imprevistos y evitan pérdidas económicas por ausencias inesperadas.

Dificultad para encontrar repartidores

Tanto en el modelo de mensajeros como en el de conductores, **existe un desafío común en el mercado: la dificultad para encontrar repartidores.** El modelo de Conductor permite contratar a Riders que no tienen vehículo propio o que no desean usar y desgastar el suyo para repartir. Complementado con incentivos extra al conductor, se puede conseguir un ingreso neto similar para el repartidor, con menor coste para la Empresa.



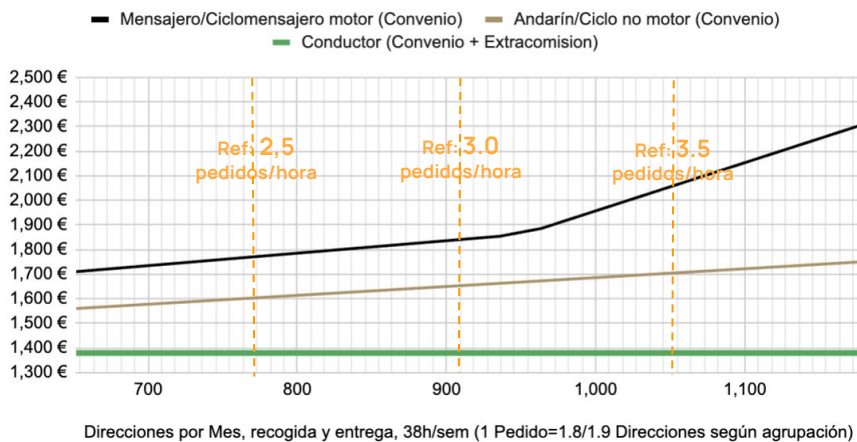
*El ahorro en stock no compensa las pérdidas derivadas de ausencias y averías: las flotas que dependen de mensajeros **están incurriendo en mayores pérdidas que beneficios.***

Nos ponemos el sombrero de rider

El modelo que le deja más dinero en el bolsillo

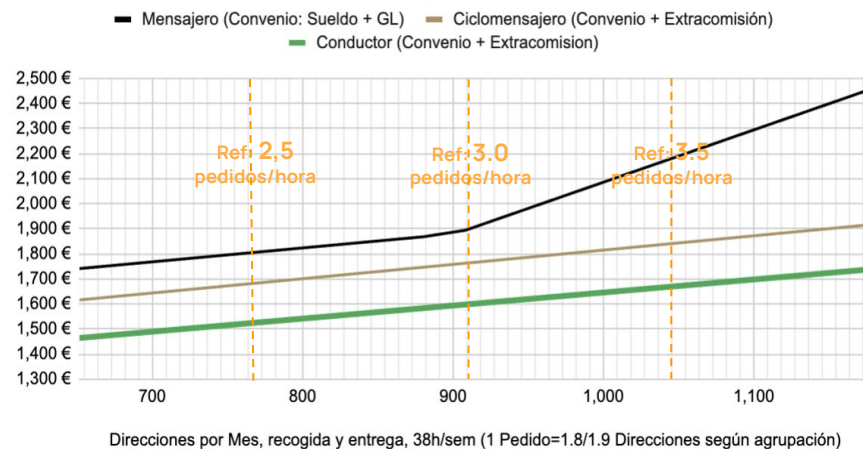
Convenio Mensajería 2006

Ingreso BRUTO / Mes / Repartidor

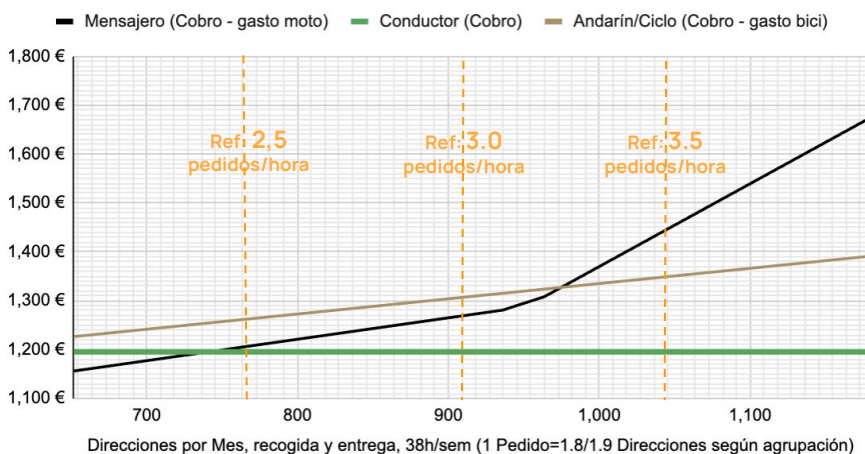


Convenio Mensajería 2022-2025

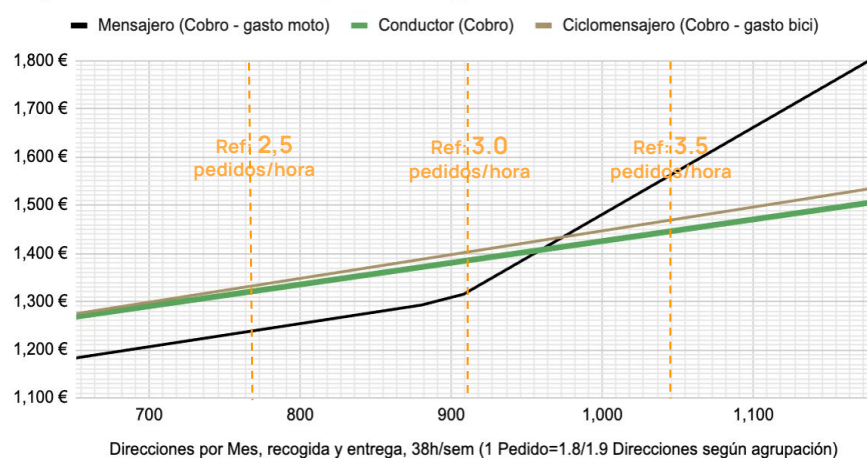
Ingreso BRUTO / Mes / Repartidor



Ingreso NETO / Mes / Repartidor @ 7% IRPF



Ingreso NETO / Mes / Repartidor - @ 7% IRPF



Las flotas buscan a los mejores repartidores, y la clave para impulsar es productividad es ofrecerles los incentivos adecuados. El modelo Conductor reduce significativamente los costes para la empresa, aunque también implica menor ingreso neto para un Repartidor productivo, **lo que abre la oportunidad de:**

- Recompensar a los Conductores más eficientes con **incentivos adicionales** por encima del convenio.
- Mantener un coste más bajo para la compañía en comparación con el modelo Mensajero.
- Garantizar que el conductor obtenga ingresos netos iguales o superiores a los de un Mensajero, **combinando su mayor salario con el ahorro en el gasto de una moto propia.**

[VER SIMULACIÓN CON INCENTIVO](#)

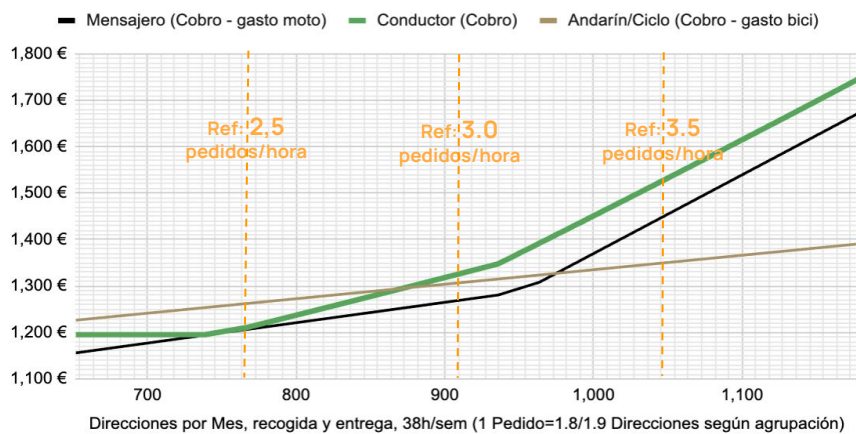
Nos ponemos el sombrero de rider El modelo que le deja más dinero en el bolsillo

SIMULACIÓN

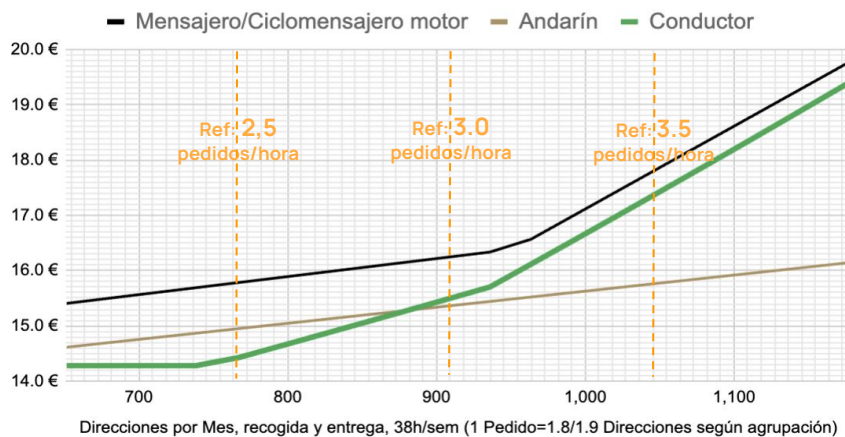
Aplicamos un ej. de extra comisión x eficiencia en el modelo Conductor

Convenio Mensajería 2006

Ingreso NETO / Mes / Repartidor @ 7% IRPF

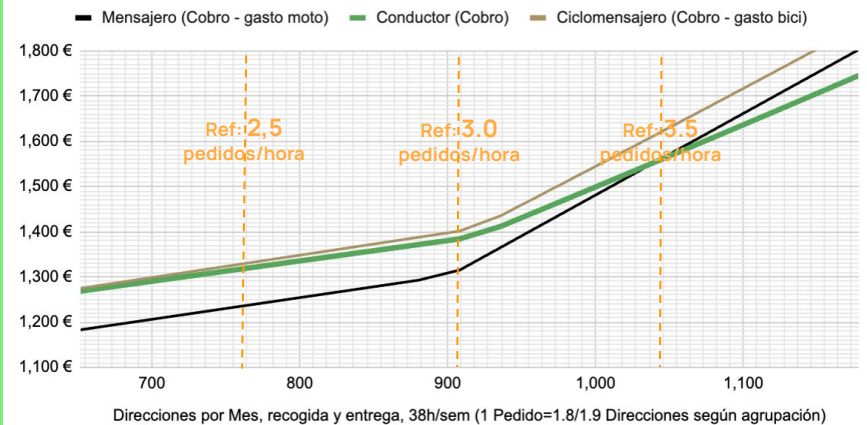


Coste Total / hora - por Categorías de Repartidor

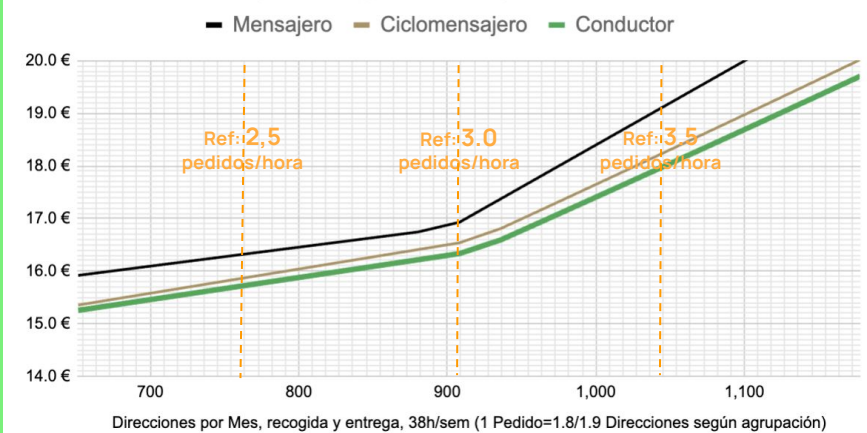


Convenio Mensajería 2022-2025

Ingreso NETO / Mes / Repartidor - @ 7% IRPF



Coste Total / hora - por Categoría de Repartidor



¡UN WIN - WIN EN TODA REGLA!

Convenios y modelos, ¿dónde está la rentabilidad?



El modelo de conductores desbanca al RUO: más ganancias reales para todos

El modelo de conductores es la **opción más rentable y sostenible**: controla los costes de productividad, garantiza disponibilidad, proporciona mayores ingresos netos para los riders y permite a las flotas retener a los mejores y optimizar márgenes.

pandago

Anexo 1 | Tablas RUO

Convenio 2006

Unidades de trabajo	N° de habitantes de las poblaciones				
	Más de 1.500.000	De 501.001 a 1.500.000	De 301.001 a 500.000	De 150.001 a 300.002	Menos de 150.001
Dirección urgente	1,71	1,30	1,19	1,07	1,01
Exceso p.m	0,86	0,86	0,86	0,86	0,86
Tiempo espera	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Coefficiente k	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91

Convenio 2022-2025

Unidades de trabajo	N° de habitantes de las poblaciones				
	Más de 1.500.000	De 501.001 a 1.500.000	De 301.001 a 500.000	De 500.001 a 300.002	Menos de 150.001
Dirección urgente	1,78	1,35	1,22	1,10	1,04
Exceso p.m	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
Tiempo espera	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Coefficiente k	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91

Explicación Términos

Dirección urgente: servicios de entrega inmediata o en plazos muy reducidos. Todas las direcciones son urgentes en un pedido de food delivery.

Exceso de p.m: entrega con exceso de peso (>10kg) o tamaño.

Tiempo de espera: tiempo que espera un repartidor para recibir un pedido no listo en un restaurante.

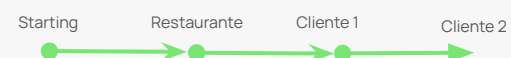
Coefficiente k: valor fijado por convenio aplicable en el cálculo de los Gastos de Locomoción

Equivalencia Pedidos < > Direcciones

1 pedido aislado = 2 direcciones



1 pedido agrupado = 1,5 direcciones



Cálculo direcciones: 3 direcciones/2 pedidos = 1,5 direcciones/pedido

% de Agrupación: Estimado rango 20-40%, media 25-30%

Anexo 2 | Cálculos del Ejemplo de Simulación de Costes



Datos Simulación

Modelo Mensajeros

- + **RUO Direcciones y Esperas:** Multiplicar número de direcciones por los coeficientes de la tabla.
- + **Plus de Peligrosidad:** RUO Direcciones * Porcentaje Peligrosidad Mensajeros (5-6%)
- + **Gastos de Locomoción (GL):** [(RUO Direcciones + RUO Esperas)*[0.91/0.78](#)]*[0.19](#) (Formula de Convenio). Los GL forman parte del RUO, pero no tienen carácter de Salario. El RUO se divide en la parte de Salario (que debe ser mayor o igual al SMI) y los Gastos de Locomoción.
- + **Impacto vacaciones y festivos:** Sueldo medio * 12.33% (% días: 31 de vacaciones y 14 festivos)
- + **Seguridad Social:** (RUO Salario + Plus de peligrosidad + Impacto de vacaciones y festivos)*0,33
- + **Otros costes:** Repercusión Incapacidad Temporal (supuesto 7%), Repercusión costes de estructura operativa (selección, formación, jefatura de tráfico, etc, estimado coste 1.3% vs Repartidores), Repercusión costes generales (instalaciones, gerencia, viajes, etc, estimado 0.17 €/h).

NOTA: Para llevar costes mensuales a costes por hora se ha supuesto una jornada de 38h semanales, con 4.33 semanas de media al mes (-> 164h/mes útiles). Para otras jornadas se haría el cálculo proporcional.

Gastos del vehículo que soporta un mensajero con moto propia:

- + **Gasolina:** normalmente 130-180 €/mes, media 150€ aprox.
- + **Seguro:** 25€-50€ /mes (riesgo de no ser un seguro profesional en la mayoría de casos).
- + **Reparaciones y Mantenimiento (media mensual del año):** aprox. 70€/mes (cambio neumáticos, pastillas de freno, pinchazos, aceite, reparaciones, etc)
- + **Amortización:** 80-100€/mes. Este concepto es difícil de entender para un repartidor que ya tiene la moto. Pero sí entienden que:
 - 1) Si no la usan para repartir les durará 10 años en lugar de 2.
 - 2) Si la diferencia entre precio de compra y de venta la dividen entre el tiempo que la tienen, pierden ese dinero de media al mes. (ej PCX comprada por 3.600€, vendida por 1.600€ tras dos años -> 80€/mes aprox.).

pandago

#TheFutureIsElectric ⚡



pandago.eco



+34 687 831 459



estrategiadelivery@pandago.eco



Calle del Conde de Peñalver, 22, 28006 Madrid