



Transporte de ônibus amarelo Contrato do fornecedor

15 de março de 2023

Daniel Rosengard
Diretor de transportes

Jackie Hayes
Diretora adjunta de contrato
Operações e frota



Mudança sistêmica no transporte

Para atender melhor aos alunos, o transporte das BPS precisa de mudanças sistêmicas. Nosso sistema complexo exigirá anos de progresso consistente com ganhos obtidos a cada dia.

O relatório do Conselho de Escolas da Grande Cidade delineou várias recomendações essenciais que exigem colaboração interdepartamental e municipal, assim como um engajamento comunitário robusto.

O contrato do fornecedor proposto esta noite é uma parte importante do progresso consistente que é necessário. O contrato foi totalmente reestruturado para se concentrar na responsabilidade do fornecedor vinculada a incentivos financeiros com base nos resultados dos alunos.



O que é o contrato do fornecedor de ônibus amarelo?

O transporte das BPS contrata transporte de ônibus amarelo de um fornecedor

O fornecedor gerencia:

- Manutenção de ônibus
- Operações de pátio e ônibus
- Contratação, treinamento e gestão de motoristas de ônibus
- Implantações de pessoal de segurança de ônibus

O distrito administra:

- Rotas
- Contratação, treinamento e gestão de monitores de ônibus
- Passes MBTA
- Atendimento ao cliente



Resumo das alterações no texto do contrato do fornecedor

Edital para licitações em comparação com a solicitação de proposta (RFP)

A Lei de Massachusetts exige que os distritos publiquem um “edital para licitações” ao procurar um novo fornecedor para transporte de ônibus escolar.

- A principal diferença entre um edital para licitações (IFB) e uma solicitação de proposta (RFP) é que o IFB exige que você selecione o **menor** lance responsivo e responsável.
- É por isso que é tão importante detalhar exatamente quais são suas necessidades para garantir que o menor lance possa realmente atender às expectativas do contrato.

IFB de 2022

O distrito foi muito intencional sobre o texto no nosso IFB para identificar fornecedores que poderiam gerenciar nosso sistema complexo. O texto foi direcionado para tornar o contrato mais utilizável, executável e focado no que queremos incentivar do próximo fornecedor para gerar resultados orientados para os alunos:

1. Criar incentivos financeiros reais para um bom desempenho e economia de custos
2. Transferir mais responsabilidade financeira das BPS para o fornecedor
3. Tornar as penalidades e danos mais claros e com mais consequências
4. Atualizado para refletir o escopo expandido e a escala da operação de transporte
5. Facilitar a mudança para uma frota EV

Mudança de responsabilidade financeira do distrito para o fornecedor

Sob esta nova estrutura de IFB, ao contrário da RFP existente, o fornecedor compartilha o custo do desempenho bom e ruim

- Certos custos não passam mais do fornecedor para o distrito, restabelecendo um incentivo de lucro para uma boa gestão contínua do fornecedor
- De acordo com a antiga RFP, o fornecedor não tinha riscos com desempenho insatisfatório porque basicamente todos os custos do fornecedor eram pagos integralmente pelo distrito
- *Exemplo: O fornecedor agora é responsável por:*
 - *Custos de instalação, como serviços públicos, manutenção e pequenos reparos e remoção de neve.*
 - *Prêmios de compensação dos trabalhadores para a força de trabalho do motorista*

Incentivos para bom desempenho – economia de custos compartilhada

- Os incentivos são focados, alcançáveis e nivelados
 - Focado nos principais resultados (por exemplo, desempenho no prazo), em vez da microgestão do fornecedor
 - Alcançável para motivar a atividade do fornecedor durante toda a vigência do contrato
 - Nivelado para incentivar o fornecedor a buscar a melhoria contínua de desempenho
- As economias de custo são compartilhadas entre o fornecedor e o distrito para incentivar a solução colaborativa de problemas
- *Exemplo: O fornecedor pode receber pagamentos de incentivo para:*
 - *Desempenho pontual nos primeiros dez dias superior a 85%*
 - *Desempenho mensal pontual superior a 95%*

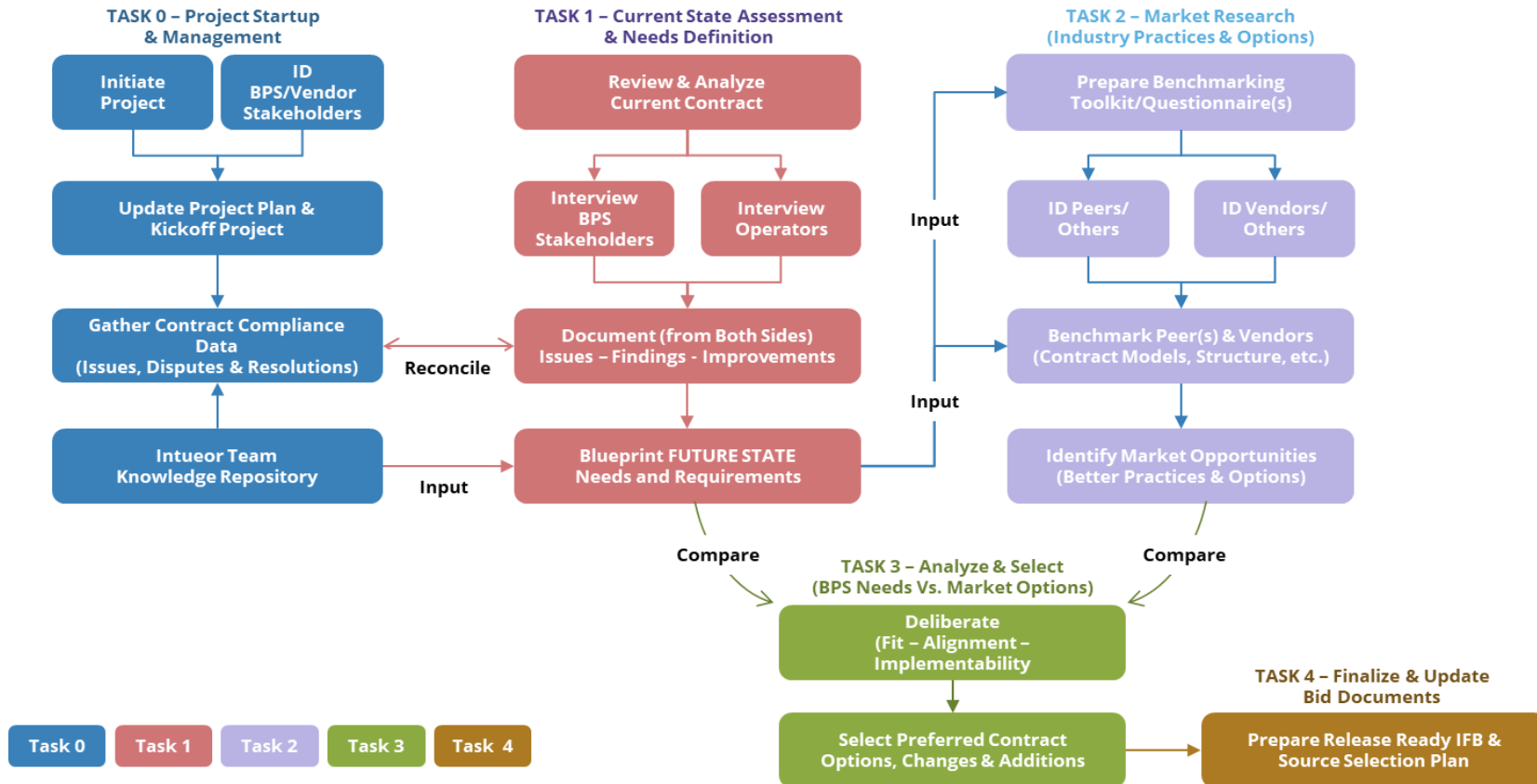
Por que um contrato de cinco anos?

- **Resposta do mercado:** Dado o ambiente operacional desafiador de Boston e os riscos financeiros para um fornecedor inerentes a este contrato, nossos consultores informaram que um contrato com menos de cinco anos provavelmente não atrairia licitantes.
- **Melhorias sistêmicas:** Um contrato de cinco anos fornece ao distrito estabilidade no nosso fornecedor e o tempo necessário para se concentrar em outras melhorias necessárias que foram destacadas no relatório do Conselho de Escolas da Grande Cidade
- **Cronogramas de planejamento:** As BPS precisarão começar a planejar seu próximo contrato de transporte três anos antes do final deste contrato. Um contrato de cinco anos fornece o tempo necessário para obter os dados e insights necessários para informar os próximos passos do distrito.

Planejamento para o IFB: O edital de licitação foi lançado em setembro de 2022, a fim de ter um novo contrato em vigor a partir de 1 de julho de 2023. O planejamento foi um processo de quase 2 anos.

Tarefa	Data de início	Data final
Finalizar a declaração de trabalho do IFB	01/07/2022	22/07/2022
Preparar o IFB para o lançamento	01/07/2022	09/09/2022
Lançar o IFB	09/09/2022	09/09/2022
IFB lançado para a comunidade de fornecedores	09/09/2022	28/10/2022
Teleconferência pré-licitação	21/09/2022	21/09/2022
Orientações de pátio obrigatórias	29/09/2022	29/09/2022
Prazo final para envio de perguntas e respostas por escrito do fornecedor	03/10/2022	03/10/2022
Respostas do distrito para as perguntas e respostas por escrito do fornecedor	14/10/2022	14/10/2022
Receber lances	28/10/2022	28/10/2022
Avaliar lances	28/10/2022	09/11/2022
Fornecedor selecionado	22/11/2022	22/11/2022
Negociações de empreiteiros sobre implementação e desenvolvimento de contrato integrado	23/11/2022	14/03/2023
Envio ao Comitê Escolar	15/03/2023	22/03/2023
Trabalho de transição e preparação para o início do contrato	01/03/2023	30/06/2023
Desenvolvimento do guia de administração de contratos	01/03/2023	30/06/2023
Fornecedor no local e início do trabalho	01/07/2023	01/07/2023

Trabalho com especialistas do setor: O IFB foi construído em conjunto com consultores especializados do setor da Intueor e Transportation Advisory Services durante um período de quase 2 anos



Retrato do fornecedor

- A análise do nosso consultor mostrou que há de 3 a 4 fornecedores na América do Norte grandes o suficiente para dar suporte a este contrato
- Todos os 4 estão familiarizados com o ambiente operacional das BPS
- Ao serem entrevistados, eles expressaram preocupação com a complexidade das operações. Alguns também expressaram preocupação com a nova estrutura do contrato e o risco de desempenho adicional para o fornecedor
- Todos os 4 engajaram no processo de licitação
- Apenas um fornecedor apresentou um lance: Transdev
 - Era fundamental para as BPS que um fornecedor aceitasse este contrato nos nossos termos, incluindo responsabilidade financeira vinculada aos resultados dos alunos
 - Outros fornecedores participaram do processo do IFB, mas indicaram que os riscos do contrato eram muito grandes e, portanto, decidiram não fazer uma licitação

Preço do lance

Preço do lance

- Os consultores previram lances entre US\$ 17,5 milhões e US\$ 22,6 milhões, excluindo custos de transição
- O lance da Transdev foi de US\$ 17.497.554,19, sem considerar os custos de transição

Fatores que afetam os preços

- Redução nos custos de transição, o que significa que mais elementos de custo estão incluídos no preço do lance do que na RFP existente
- Pagamentos de incentivos baseados APENAS na taxa de administração
- Escalação anual de 3% para o preço do lance

Fornecedor de ônibus escolar: Transdev

Compromisso da Transdev

Embora o serviço de transporte ainda não esteja onde deveria estar, a Transdev tem demonstrado um compromisso com melhorias nos últimos anos.

- As BPS instituíram um processo de revisão de desempenho mensal para o fornecedor, agora codificado neste contrato proposto, para revisar o desempenho e desenvolver planos de ação para melhorias
- Observamos melhorias notáveis no desempenho do fornecedor nos últimos anos nas operações de ônibus, manutenção, segurança, RH e outras áreas funcionais
 - Foram contratados 152 motoristas desde 22 de maio; 92 novas contratações forneceram treinamento CDL pago
 - As operações de pátio foram simplificadas para melhorar as comunicações e alcançar consistentemente mais de 95% de partidas pontuais no pátio
 - Foi reduzido significativamente o número de motoristas afastados por meio de uma melhor gestão da força de trabalho
- Por meio da sua oferta, a Transdev comprometeu-se a melhorar continuamente, assim como a assumir o risco financeiro associado ao desempenho baixo

Anexo

Mudança da RFP para o IFB

- Essa mudança foi exigida pela lei de aquisição de Massachusetts
- Um IFB exige que o distrito aceite o lance mais baixo de um licitante responsável e responsivo.
- Há métricas do licitante adicionadas ao tamanho da frota e requisitos de experiência para garantir que apenas licitantes com experiência suficiente possam fazer lances
- Extensa pesquisa de mercado para identificar e convidar potenciais licitantes a participar

Escopo e escala atualizados

O novo escopo representa melhor a habilidade de gestão, habilidades técnicas e níveis de pessoal necessários para o transporte de ônibus amarelo das BPS:

1. Serviço durante todo o ano, nos finais de semana, feriados e durante todas as férias escolares, incluindo o verão, quando cerca de mais de 60% dos ônibus circulam
2. 225 escolas, incluindo 125 escolas não pertencentes às BPS que geralmente funcionam com horários e anos letivos diferentes das BPS
3. As expectativas de dados e tecnologia são significativamente mais robustas e complicadas

Os danos são menores e com mais consequências

- Os danos são limitados ao que está sob o controle do fornecedor
- Os danos são focados em compensar eventos de alto impacto negativo
- Os danos ajudam a garantir que o distrito tenha ferramentas para buscar reparação por desempenho baixo

Mudança para uma frota eletrificada

- As BPS eletrificarão a sua frota de ônibus até 2030
- Qualquer fornecedor recém-chegado deve ter conhecimento mecânico e operacional suficiente, assim como experiência para apoiar essa mudança