



Contrato de Transporte con el Proveedor de Autobuses Amarillos

15 de marzo de 2023

Daniel Rosengard
Director de Transporte

Jackie Hayes
Subdirectora de Contratación
Operaciones y Flota



Cambio sistémico en el transporte

Para servir mejor a los estudiantes, el transporte de BPS requiere un cambio sistémico. Nuestro complejo sistema requerirá años de progreso constante con avances a diario.

El informe del Consejo de Escuelas de Grandes Ciudades delineó varias recomendaciones críticas que requieren colaboración interdepartamental y con la ciudad, así como un sólido compromiso de la comunidad.

El contrato de proveedor propuesto esta noche es una parte importante del progreso constante que se requiere. El contrato se ha reestructurado por completo con un enfoque en la responsabilidad del proveedor vinculada a incentivos financieros basados en los resultados para los estudiantes.



¿Qué es el contrato de proveedor de autobuses amarillos?

Transporte de BPS contrata el transporte en autobuses amarillos a un proveedor

El proveedor gestiona:

- El mantenimiento de los autobuses
- Las operaciones de patio y autobús
- La contratación, formación y gestión de los conductores de autobuses
- El despliegue de personal de seguridad de los autobuses

El distrito gestiona:

- Las rutas
- La contratación, formación y gestión de monitores de autobuses
- Los pases MBTA
- La atención al cliente



Resumen de cambios de lenguaje en los contratos de proveedores

Llamado a Licitación (IFB) vs. Solicitud de Ofertas (RFP)

La ley de Massachusetts obliga a los distritos a publicar un “Llamado a Licitación” al buscar un nuevo proveedor para el transporte en autobús escolar.

- La principal diferencia entre un Llamado a Licitación (IFB) y una Solicitud de Ofertas (RFP) es que un IFB requiere que se seleccione la oferta **más baja** que responda y sea responsable.
- Por ello resulta muy importante detallar exactamente cuáles son sus necesidades a fin de garantizar que el licitador más bajo pueda cumplir realmente las expectativas del contrato.

IFB de 2022

El distrito fue muy intencionado con el lenguaje de nuestro IFB a fin de identificar a los proveedores que pudieran gestionar nuestro complejo sistema. El lenguaje estaba dirigido a hacer el contrato más práctico, aplicable y centrado en lo que queremos incentivar en el próximo proveedor a fin de impulsar resultados orientados a los estudiantes:

1. Crear incentivos financieros reales para el buen rendimiento y el ahorro de costos.
2. Trasladar más responsabilidad financiera de BPS al contratista
3. Hacer que las penalizaciones y los daños sean más claros y consecuentes
4. Actualizar para reflejar el mayor alcance y escala de la operación de transporte
5. Facilitar el cambio a una flota de vehículos eléctricos (EV)

Traslado de la responsabilidad financiera del distrito al proveedor

Bajo esta nueva estructura de la IFB, a diferencia de la RFP existente, el proveedor comparte el costo tanto de una buena como de una mala gestión

- Ciertos costos ya no pasan del proveedor al distrito, lo que restablece un incentivo de beneficios para una buena gestión continua por parte del proveedor
- Con la antigua RFP, el proveedor no corría ningún riesgo en caso de malos resultados porque básicamente todos sus costos eran pagados dólar por dólar por el distrito
- *Ejemplo: El vendedor es ahora responsable de:*
 - *Costes de instalaciones, como servicios públicos, mantenimiento y reparaciones menores, y retirada de nieve.*
 - *Primas de indemnización laboral para la plantilla de conductores*

Incentivos para un buen rendimiento: ahorro de costes compartido

- Los incentivos son específicos, alcanzables y escalonados
 - Específicos en los resultados clave (p. ej., puntualidad), más que en la microgestión del proveedor
 - Alcanzables para motivar la actividad del proveedor durante toda la vigencia del contrato
 - Escalonados a fin de animar al proveedor a buscar una mejora continua del rendimiento
- El ahorro de costos se comparte entre el proveedor y el distrito a fin de fomentar la colaboración para solucionar problemas
- *Ejemplo: El proveedor puede recibir pagos de incentivos por:*
 - *Diez primeros días de puntualidad superior al 85%*
 - *Puntualidad mensual superior al 95%*

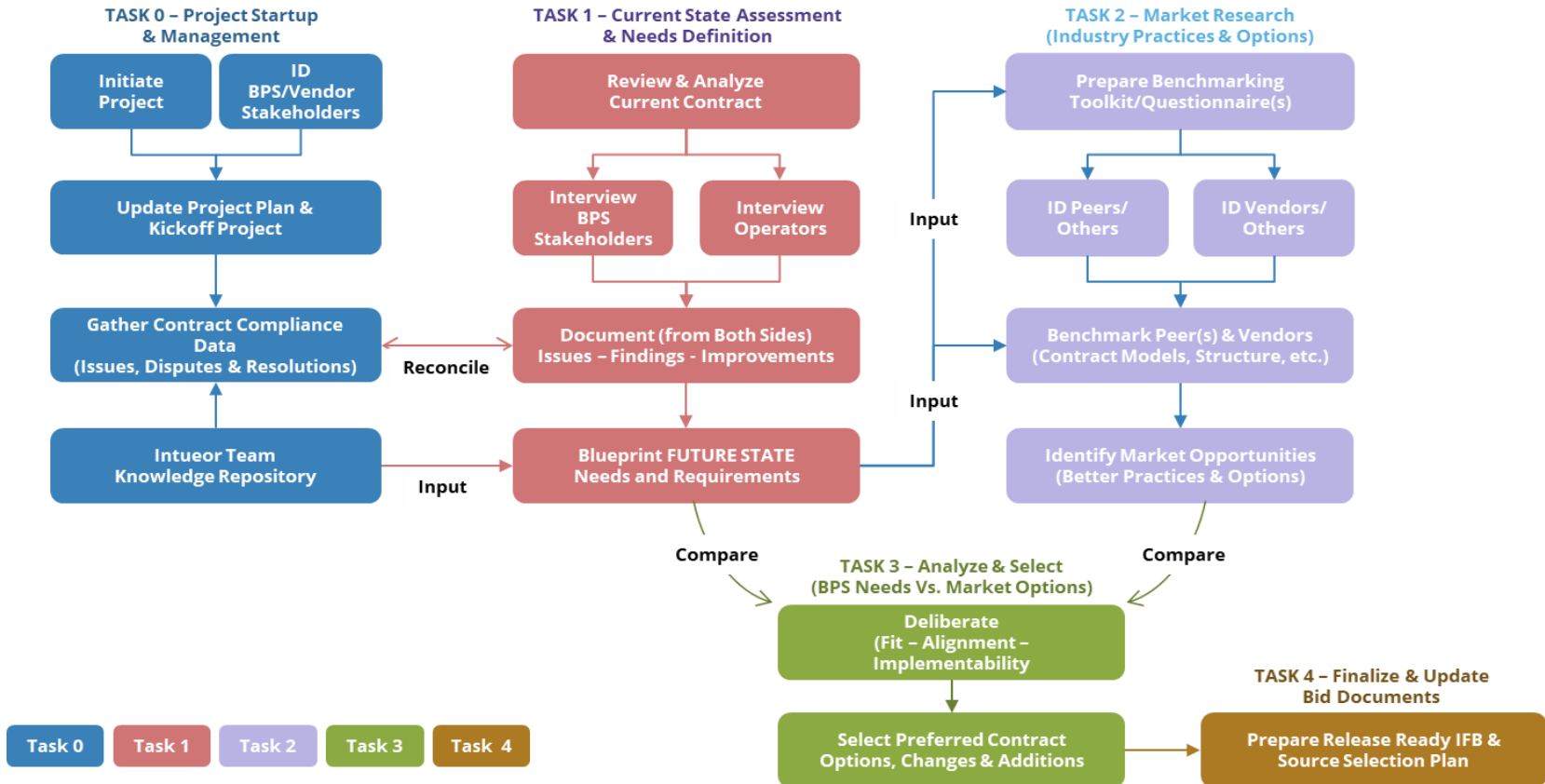
¿Por qué un contrato de cinco años?

- **Respuesta del mercado:** Dado el difícil entorno operativo de Boston y los riesgos financieros para un proveedor inherentes a este contrato, nuestros asesores aconsejaron que era poco probable que un contrato inferior a cinco años atrajera a licitadores.
- **Mejoras sistémicas:** Un contrato de cinco años ofrece al Distrito estabilidad en cuanto a nuestro proveedor y el tiempo necesario para centrarse en otras mejoras necesarias señaladas en el informe del Consejo de Escuelas de Grandes Ciudades.
- **Plazos de planificación:** BPS tendrá que empezar a planificar su próximo contrato de transporte tres años antes de que finalice este contrato. Un contrato de cinco años ofrece el tiempo necesario para obtener los datos y conocimientos necesarios para fundamentar los próximos pasos del distrito.

Planificación del IFB: El llamado a licitación se lanzó en septiembre de 2022 a fin de contar con un nuevo contrato que comenzara el 1 de julio de 2023. La planificación fue un proceso que duró casi 2 años.

Tarea	Fecha de inicio	Fecha de finalización
Finalizar la declaración de trabajo del IFB	7/1/2022	7/22/2022
Preparar el IFB para su publicación	7/1/2022	9/9/2022
Lanzamiento del IFB	9/9/2022	9/9/2022
Publicación del IFB para la comunidad de proveedores	9/9/2022	10/28/2022
Conferencia telefónica previa a la licitación	9/21/2022	9/21/2022
Recorridos obligatorios por el patio	9/29/2022	9/29/2022
Fecha límite de presentación de preguntas y respuestas por escrito de los proveedores	10/3/2022	10/3/2022
Respuestas del distrito a las preguntas y respuestas por escrito de los proveedores	10/14/2022	10/14/2022
Recepción de ofertas	10/28/2022	10/28/2022
Evaluación de ofertas	10/28/2022	11/9/2022
Contratista seleccionado	11/22/2022	11/22/2022
Negociaciones con el contratista sobre implementación y desarrollo del contrato integrado	11/23/2022	3/14/2023
Presentación al Comité Escolar	3/15/2023	3/22/2023
Trabajo de transición y preparación para el inicio del contrato	3/1/2023	6/30/2023
Desarrollo de la Guía de Administración del Contrato	3/1/2023	6/30/2023
Contratista en funciones e inicio	7/1/2023	7/1/2023

Trabajar con expertos de la industria: El IFB fue elaborado en colaboración con consultores expertos del sector de Intueor y Transportation Advisory Services durante un periodo de casi 2 años



Panorama de los proveedores

- El análisis de nuestros consultores mostró que hay 3-4 proveedores en Norteamérica lo suficientemente grandes como para poder asumir este contrato
- Los 4 están familiarizados con el entorno operativo de BPS
- Al entrevistarlos, expresaron su preocupación por la complejidad de las operaciones. Algunos también expresaron su preocupación por la nueva estructura del contrato y el riesgo adicional de rendimiento para el proveedor
- Los 4 participaron en el proceso de licitación
- Solo un proveedor presentó una oferta: Transdev
 - Para BPS era fundamental que un proveedor aceptara este contrato bajo nuestros términos, incluyendo la responsabilidad financiera vinculada a los resultados para los estudiantes
 - Otros vendedores participaron en el proceso de IFB pero indicaron que los riesgos del contrato eran demasiado grandes y, por tanto, decidieron no presentar una oferta

Fijación de precios para la licitación

Precios de la licitación

- Los consultores previeron que las ofertas se situarían entre \$17.5 millones y \$22.6 millones, excluyendo costos de transferencia
- Transdev ofertó \$17,497,554.19, excluyendo costos de transferencia

Factores que influyen en los precios

- Reducción de costos repercutidos, lo que significa que se incluyen más elementos de costo en el precio de la oferta que en la RFP existente
- Pago de incentivos basado SOLO en honorarios de gestión
- Incremento anual del 3% del precio de licitación

Proveedor de autobuses escolares: Transdev

El compromiso de Transdev

Si bien el servicio de transporte no está aún donde tiene que estar, Transdev ha demostrado un compromiso de mejora en los últimos años.

- BPS ha instituido un proceso de Revisión Mensual de Rendimiento para el proveedor, ahora codificado en esta propuesta de contrato, a fin de revisar el rendimiento y desarrollar planes de acción para mejoras
- Hemos observado mejoras notables en el rendimiento del proveedor en los últimos años en operación de autobuses, mantenimiento, seguridad, RR. HH. y otras áreas funcionales
 - Contrató a 152 conductores desde mayo de 2022; 92 nuevos contratados recibieron formación CDL remunerada
 - Racionalizó las operaciones de patio para mejorar las comunicaciones y alcanzar sistemáticamente más de un 95% de salidas puntuales del patio
 - Redujo significativamente el número de conductores de baja mediante una gestión de plantilla mejorada
- A través de su oferta, Transdev se ha comprometido a seguir mejorando, así como a asumir el riesgo financiero asociado a los incumplimientos

Apéndice

Cambio de RFP a IFB

- Este cambio fue exigido por la ley de adquisiciones de Massachusetts
- Un IFB requiere que el distrito acepte la oferta más baja de un licitador responsable y receptivo.
- Se añadieron métricas de licitadores en los requisitos de tamaño de flota y experiencia a fin de garantizar que solo pudieran pujar licitadores con experiencia suficiente
- Amplia investigación de mercado para identificar e invitar a participar a licitadores potenciales

Alcance y escala actualizados

El nuevo alcance representa mejor la capacidad de gestión, las habilidades técnicas y los niveles de personal necesarios para el Transporte de Autobuses Amarillos de BPS:

1. Servicio todo el año, en fines de semana, días festivos y durante todas las vacaciones escolares, incluso en verano cuando circula ~60%+ de los autobuses
2. 225 escuelas, incluyendo 125 que no pertenecen a BPS y que suelen tener horarios y años escolares distintos a los de BPS
3. Las expectativas en materia de datos y tecnología son significativamente más sólidas y complicadas

Los daños son menores y más consecuentes

- Los daños se limitan a lo que está bajo el control del vendedor
- Los daños se centran en compensar los eventos de gran impacto negativo
- La responsabilidad por daños y perjuicios ayuda a garantizar que el distrito disponga de herramientas para reclamar una reparación por incumplimiento

Cambio a una flota eléctrica

- BPS está electrificando su flota de autobuses para 2030
- A cualquier proveedor entrante se le exige que tenga suficientes conocimientos mecánicos y operativos, así como experiencia para apoyar este cambio