

Bogotá, 3 de febrero de 2021

Señor:

LUIS HUMBERTO JIMENEZ MORERA

Presidente

SERVICIOS POSTALES NACIONALES S.A.

Asunto: Observaciones Invitación Pública IP001-2021

Respetado presidente reciba un cordial saludo,

Por medio de la presente ponemos en su conocimiento una serie de observaciones al pliego borrador de la invitación pública IP001-2021 con el ánimo de que las mismas sean tenidas en cuenta o si es el caso se nos sea aclarado si es que la interpretación que se le dio a los mismo es errónea.

1. No consideramos correcto contabilizar como interesados reales aquellos oferentes que en la práctica no cuentan ni con la experiencia, ni están enmarcados dentro de la legalidad para ofrecer sus servicios y mucho menos aquellas empresas que tienen una actividad comercial que no guarda relación con el objeto de la presente licitación, tal es el caso de empresas como; Logysto que expone dentro de sus observaciones que no cuenta con aprobación del ministerio pero aun así realiza actividades de mensajería, o la empresa Geotab que se limita a manifestar su interés para ser tenida en cuenta y trabajar con el proceso de transporte en temas no relacionados con la presente convocatoria. Esta situación debe ser analizada pues el éxito del presente proceso se da en la medida que las empresas que participen sean realmente idóneas.
2. Se debe garantizar que los pliegos amplíen el espectro a oferentes mejor calificados y con mayor experiencia y no simplemente este construida de manera tal que se excluyan a quienes han venido trabajando con 4-72, el error de este tipo de prácticas quedo claramente evidenciado en la licitación anterior donde se abrió paso a empresas con poca o nula experiencia en transporte de carga, causando con esto serias afectaciones en la calidad de nuestro servicio, casos como el de la regional Norte donde estuvimos sin interconexiones y servicio durante varios días y al fecha se siguen afrontando consecuencias al vernos obligados a asumir la distribución de manera propia en toda la regional, deficiencias operativas como las que experimentamos con FSG en la regional Sur, traumatismos en las frecuencia y el servicio en el caso de UT2020 en centro B y por ultimo afectaciones serias a la imagen de 4-72 como sucedió con Sarvi en Centro A, empresa que llego al punto de amenazar a los clientes para que

desistieran de sus quejas, estos son solo algunos de los ejemplos que no podemos permitirnos volver a experimentar.

Está bien buscar la no dependencia de los proveedores que tradicionalmente han hecho parte de SPN, pero debemos ser muy cuidadosos de contratar con empresas que tengan una clara experiencia específica en el servicio que nosotros presentamos a nuestros clientes y que es razón de ser de nuestra compañía.

3. En el punto 4.2.3 que habla de la modificación de rutas es vital tener en cuenta que no se puede afectar la viabilidad financiera del negocio para el proveedor, esto también ha sido vivido por SPN en el pasado, y exponemos de nuevo el ejemplo de la regional Norte donde al enfrentar problemas económicos el proveedor dejó de realizar los pagos a sus trabajadores teniendo que afrontar SPN el cese de actividades durante varios días de transportistas y auxiliares que prestaban el servicio para este, todo con el respectivo escrutinio en los medios locales.
4. Se debe demostrar que el operador interesado tiene experiencia en sitio yendo más allá de un simple punto de venta o de acopio pues esto es de fácil cumplimiento, la experiencia se puede demostrar con mayor certeza si el interesado certifica contratos dentro de la región o en los que haya hecho distribución dentro de la región, así mismo, la experiencia debe estar enmarcada principalmente en la entrega de objetos postales con la finalidad de que pueda aportar valor con su experiencia a nuestros procesos.
5. Opinamos que el estado y situación financiera de las empresas interesadas deben ser con corte al 31 de diciembre de 2020 es ilógico considerar que sean a diciembre de 2019 como esta consignado actualmente en el pliego, especialmente porque la adjudicación se realizará a mediados del año 2021 y de mantenerlo así podríamos estar adjudicando a una empresa sin estabilidad económica, en posible estado de quiebra y sin la liquidez necesaria para poder afrontar los compromisos adquiridos con SPN.
6. No es entendible porque razón la empresa permite que el proveedor interesado certifique flota propia con el 50% en motos, esto genera un cumplimiento ficticio de un punto crucial para nosotros y que se exige con base en la experiencia de la licitación anterior donde los proveedores adjudicados y sin experiencia el día uno de operación no contaban con vehículos propios lo que genero un colapso operativo que duro más de una semana, esta determinación es poco coherente para la operación y queda claro con la regional Centro 1 pues cualquier interesado podría cumplir este requisito certificando la propiedad de 28 motos cuando en la práctica solo

se requieren 11, a esto se le suma el agravante de que la flota total para esta regional está representada en 89% de vehículos de 4 ruedas y solo 11% de motocicletas lo que genera que este 50% en motos sea irrelevante al momento de prestar el servicio dentro de SPN.

7. Se expone dentro del pliego que quienes certifiquen más del 70% en flota propia tendrán 10 puntos adicionales, con base en el ejemplo anterior se estaría beneficiando a un proveedor que cuente con una flota que en la práctica no representaría un beneficio real para la operación de SPN, en este caso debería darse este puntaje a quien certificara mayor flota propia en vehículos de 4 ruedas, algo que demuestra una mayor inversión económica para el oferente y una garantía de mejor disponibilidad de recursos para nuestra operación.
8. Se define en pliegos puntos adicionales al contar con un sistema ERP (Sistema de planificación de recursos empresariales), cual es la finalidad de exigir este tipo de sistemas cuando incluso dentro de SPN no contamos con uno, además de que la puntuación definida es elevada (3,5 puntos) frente a lo que se ofrece por cumplir con algo vital como flota propia (10 puntos).

Lo anterior señor presidente tiene como finalidad que se construyan las condiciones más convenientes para SPN, en las que la relación gana-gana con los proveedores sea una realidad y que asegure no cometer los mismos errores del pasado.

Cordialmente,



MIGUEL ANGEL MEJIA BRAVO
Presidente
SINTRAPOSTAL 4-72