

**INFORME DE GESTIÓN GERENCIA REGIONAL SUR  
PROCESO DE EMPALME**



**DATOS GENERALES:**

- A. Gerencia, Jefatura, Dirección y/o Vicepresidencia:** Gerencia Regional Sur
- B. Gerente, Jefe, Director y/o Vicepresidente:** Katherine Medina Martinez
- C. Fecha de corte:** febrero 28 de 2021
- D. Periodo de gestión:** 2019 – 2020

**1. PRESENTACIÓN DEL ÁREA:**

El regional sur comprende 3 departamentos: Tolima, Huila, Caquetá y Girardot

18 puntos de Venta ubicados en:

**Tolima:** Ibagué (San Miguel, Cádiz, Jordán y Berlín), Chaparral, Espinal, Guamo, Libano, Mariquita y Melgar.

**Cundinamarca:** Girardot.

**Huila:** Neiva (Zona Industrial, Centro y la Granja) Campoalegre, Garzón, La Plata, Pitalito.

**Caquetá:** Florencia

**Aliados comerciales: 8**

Ibagué: 3

Girardot: 2

Florencia: 1

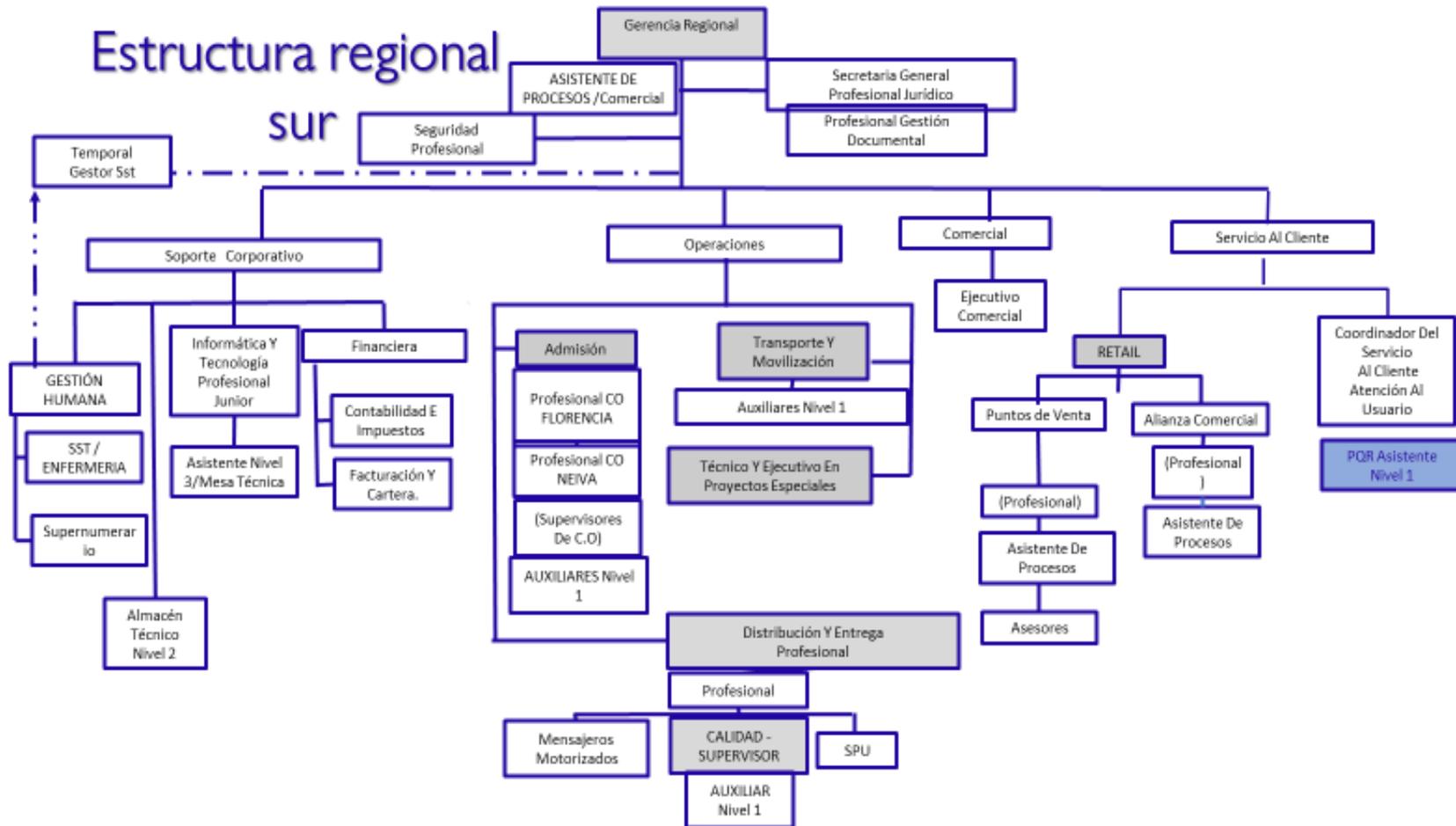
Neiva: 1

Lérida: 1

Expendios SPU: En el 2019 teníamos 100 expendios

Para el 2021 tenemos 93 dado que 7 corresponden al Putumayo y fueron reasignados a la regional Occidente.

2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL ÁREA:





**Equipo Administrativo Sur Ibagué**

### 3. PRINCIPALES LOGROS:

- Cambio de la sede regional Neiva con menores costos, mayor espacio y mejores condiciones laborales.
- Reducción del costo de arrendamientos.
- Mayor control en los envíos.
- Planes de mejoras ante los clientes.
- Entrega de mercados cliente Alcaldía de Ibagué 17 mil mercados
- Contrato de traslados de archivos y gestión de la información Alcaldía de Ibagué
- Contrato de correo masivo cliente Turrisystem
- Contrato Alcaldía de Purificación personal In House
- Descuento del 10 % para los Cafeteros de la Regional Sur Tolima, Huila, Caquetá
- Entrega de muestras médicas en el departamento del Caquetá
- Cierre de contratos grupo UROS
- Alianza Cámara de Comercio del Huila
- Correo electrónico certificado cliente Confecámaras.
- Ajuste de la operación de acuerdo a las necesidades y comportamiento operativo de la capacidad instalada de las plantas de los CO Y CD, según los volúmenes procesados en la

## INFORME DE GESTIÓN GERENCIA REGIONAL SUR PROCESO DE EMPALME



regional y el recurso humano final asignado, logrando así un flujo eficiente de los envíos procesados.

- En mesas de trabajo con las entidades pública entre ellas la Alcaldía de Ibagué, Alcaldía de Pitalito y Alcaldía de Florencia, se identificaron novedades continuas en el servicio y mediante estrategias logramos mejorar nuestro servicio y afianzar la confianza en 4-72, lo que nos generó en este nuevo año las renovaciones y contratación de otros servicios, como en el caso de:

Florencia que teníamos novedades por devoluciones por falta de dirección, el año anterior se logro con el servicio de Georeferenciación la entrega de un masivo y en este año nos permitieron entregar el predial.

Ibagué: desmonte y monte de archivadores, traslados de mobiliario y elementos de archivo, este año nos permitieron entregar el predial.

Pitalito y Purificación: la contratación de dos motorizados en cada municipio para la entrega del correo en la zona veredal.

- Disminución de Costos en los rubros de:
  - Transporte disminución en el 2020 con respecto al 2019 de \$ 994.062.105 con una variación del 4,24%.
  - Personal: se presentó una disminución de \$ 90.441.194 con una variación del del 3,12%
  - Arrendamiento: disminuyo en \$78.690.829 con una variación de 6,61%



**INFORME DE GESTIÓN GERENCIA REGIONAL SUR  
PROCESO DE EMPALME**



**4. GESTIÓN:**

|                       | Prorroga  | Adición   |                       | Contrato Nuevo |                       | Renovación |                         | Total Cantidad | Total, Valor            |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------------------|----------------|-----------------------|------------|-------------------------|----------------|-------------------------|
| REGIONAL              | Cantidad  | Cantidad  | Valor                 | Cantidad       | Valor                 | Cantidad   | Valor                   |                |                         |
| ENERO                 | 2         | 2         | \$ 30.800.000         | 5              | \$ 20.600.000         | 24         | \$ 162.602.260          | 33             | \$ 214.002.260          |
| FEBRERO               |           | 1         | \$ 17.000.000         | 5              | \$ 81.749.000         | 33         | \$ 358.743.156          | 39             | \$ 457.492.156          |
| MARZO                 |           |           |                       | 7              | \$ 116.539.446        | 24         | \$ 309.354.283          | 31             | \$ 425.893.729          |
| ABRIL                 | 1         | 4         | \$ 297.313.464        | 2              | \$ 10.800.000         | 5          | \$ 28.320.000           | 12             | \$ 336.433.464          |
| MAYO                  |           | 1         | \$ 21.022.000         | 3              | \$ 18.625.409         | 3          | \$ 28.000.000           | 7              | \$ 67.647.409           |
| JUNIO                 |           | 1         | \$ 8.000.000          | 5              | \$ 235.100.000        | 9          | \$ 537.359.804          | 15             | \$ 780.459.804          |
| JULIO                 |           |           |                       | 9              | \$ 228.625.000        |            |                         | 9              | \$ 228.625.000          |
| AGOSTO                |           |           |                       | 1              | \$ 1.000.000          | 3          | \$ 609.500.000          | 4              | \$ 610.500.000          |
| SEPTIEMBRE            |           |           |                       | 2              | \$ 8.500.000          | 3          | \$ 7.000.000            | 5              | \$ 15.500.000           |
| OCTUBRE               |           |           |                       | 3              | \$ 11.600.000         | 3          | \$ 206.000.000          | 6              | \$ 217.600.000          |
| NOVIEMBRE             | 5         |           |                       | 2              | \$ 23.469.776         | 4          | \$ 256.000.000          | 11             | \$ 279.469.776          |
| DICIEMBRE             | 5         | 2         | \$ 8.200.000          | 1              | \$ 150.000            | 5          | \$ 66.999.607           | 13             | \$ 75.349.607           |
| <b>Total, general</b> | <b>13</b> | <b>11</b> | <b>\$ 382.335.464</b> | <b>45</b>      | <b>\$ 756.758.631</b> | <b>116</b> | <b>\$ 2.569.879.110</b> | <b>185</b>     | <b>\$ 3.708.973.205</b> |

- Procesamiento en el área de admisión en el año 2020 de 2'336.333 envíos en la Regional SUR cabe destacar que el apalancamiento mayor en los volúmenes está en el servicio de masivos.
- Crecimiento del área de masivos en la Regional, para el año 2020 se procesaron 832.507 envíos.
- Para el año 2020 el subproceso de admisión procesos en la Regional 1.514.919 envíos, incrementando en 314.579 piezas postales comparado al año anterior de servicio masivo.
- En el área de Transportes cobertura y cumplimiento de frecuencias del 100% de las rutas nacionales, regionales y urbanas.
- En el subproceso de Distribución y entrega se gestionaron: 1.965.352 envíos en el año 2020.
- Cubrimiento a través de SPU 93 municipios de Tolima, Huila, Caquetá, algunos municipios de Cundinamarca y dos municipios del Cauca, estos expendios tienen conexiones diarias o trisemanales dependiendo el volumen y su tipología.

| Ingresos        | Año 2019 | Año 2020 | Diferencia |
|-----------------|----------|----------|------------|
| Corporativos    | \$2.900  | \$3.700  | 21.62%     |
| Gestionables    | \$7.418  | \$6.027  | -18.75%    |
| No gestionables | \$5.160  | \$4.131  | -23.82%    |

Aunque disminuimos en ingresos No gestionables notablemente, se logró disminuir un poco la pérdida con la gestión en cierre de contratos comerciales y consumo de estos, como se evidencia en Corporativo.

## **5. RETOS:**

- El principal reto comercial es llevar a cabo los negocios de gestión de la información de una gran parte de las Alcaldías, como personal propio o con aliados estratégicos.
- Lograr posicionar a 4-72 como la empresa de correos de los colombianos que apoya las exportaciones y ser muy competitivos por la vocación cafetera que tiene la región.
- Lograr conquistar nuevos nichos de mercado como lo son el sector farmacéutico.
- Acorde a los avances se están realizando mesas de trabajo al interior de 4-72 para mejorar servicio y cobertura en servicio de mensajería de la empresa ya que actualmente está limitada y afecta la tipología.
- En el mismo sentido, al anterior de 4-72 se está trabajando la tarificación del servicio de paquetería para modificar dicha tarificación que lleva categorías de la A a la G la cual es difícil para el cliente, asimismo la cobertura es limitada.
- El Servicio de Respuesta Fácil, es un servicio necesario y se debe fortalecer.
- En las invitaciones para los procesos de SECOP I Y SECOP II se está trabajando en los tiempos del área encargada.
- Se ha hecho un esfuerzo enorme desde el área encargada de Bogotá, para la tener la mejor oferta en la licitación de transporte, ya que para la regional esto implicó una reducción de costos y optimización de los servicios, de cara a las necesidades comerciales.

## **6. SUGERENCIAS y RECOMENDACIONES:**

- Es necesario un grado mayor de autonomía, claro está supervisado por Btá, de la Regional con respecto al proceso contractual para dar una respuesta oportuna al cliente.
- Consolidación de informes Comerciales para presentación Bogotá mensualmente
- Marketing Empresarial para los Clientes
- Apoyo en el proceso comercial con respecto al proceso administrativo
- Capacitación en el servicio de gestión de la información.
- Ajustar el portafolio de servicios de acuerdo con la logística de la compañía vigente.
- Se sugiere que la distribución del CO Neiva y Florencia sea Propia y no tercerizada, lo anterior con el fin de garantizar la calidad en las entregas.
- Es importante la contratación del personal vacante en tiempos adecuados.

## **7. ASUNTOS PRIORITARIOS POR RESOLVER:**

Descentralización del proceso de contratación comercial, renovaciones, adiciones, prorrogas ya que son dispendiosos.

- Política de Comisiones para motivar al personal comercial sin techos.
- Vehículo regional es indispensable en la labor comercial.



**KATHERINE MEDINA MARTINEZ**  
Gerente Regional Sur