

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS DE LA LICITACIÓN "SERVICIOS DE PROMOCIÓN DEL PUERTO DE BARCELONA EN EL ÁREA DE RHÔNE ALPE – PROVENZA – ALPES Y COSTA AZUL. Clave expediente C 2016/007, Ref. Servicio de contratación 116/2016**

## **1. OBJETO DEL PLIEGO**

El objeto del contrato es la promoción de los Servicios Logísticos del Puerto de Barcelona a la zona geográfica arriba indicada.

La Autoridad Portuaria de Barcelona está interesada al dar a conocer en la mencionada zona la oferta logística del Puerto que gestiona: la existencia de estructuras de transporte adecuadas (terminales de contenedores, puerto en red, ZAL, terminales ferroviarias, etc.) y de servicios de calidad asegurada (frecuencias, capacidad, nivel de servicio, fiabilidad, etc.). Con la difusión de su oferta logística en las zonas en las cuales puede ampliar su hinterland, se persigue hacerla accesible de forma directa y próxima a los centros de decisión clave de las cadenas logísticas. El adjudicatario de este contrato tendrá que estar bien introducido en el sector de la logística portuaria de la zona en cuestión y adaptar la oferta logística del Puerto de Barcelona a las características del mercado francés, de manera que el Puerto de Barcelona pase a formar parte de la oferta logística local en este mercado. Para adaptar la oferta del Puerto de Barcelona tendrá que conocer bien los puertos dominantes en cuanto a contenedores marítimos en el área de referencia, básicamente los de Amberes y Marsella. Al tener experiencia en operaciones de comercio exterior realizadas a través de estos puertos, podrá hacer más competitiva la oferta del Puerto de Barcelona

## **2. SITUACIÓN ACTUAL**

La estrategia del Puerto de Barcelona (PdB) pasa por la ampliación de su hinterland en el mercado español, así como en el mercado europeo; especialmente en el área de influencia del mercado francés. Para llevar a cabo esta ampliación del área de influencia logística es necesario mantener una presencia próxima y accesible en estos mercados con el objetivo de dar a conocer la oferta logística del Puerto de Barcelona. Esta tarea consiste en promocionar las estructuras e infraestructuras de transporte del PdB (terminal de contenedores, el puerto en red, la ZAL, las terminales ferroviarias, etc.) así como los servicios en general (frecuencias, capacidad, nivel de servicio, fiabilidad, etc.) con la calidad suficiente con el fin de que el PdB pase a formar parte de la oferta logística habitual del área de referencia, compitiendo con puertos dominantes como el de Marsella o el de Amberes.

Es necesario estar bien introducido en el sector marítimo-logístico de la zona de referencia y conocer a fondo los elementos clave de la oferta de los puertos de la competencia en Francia, posibilitando así la aportación de nuevos elementos para incorporarlos dentro de la oferta logística del PdB, de tal forma que ésta se adapte mejor a los mercados del hinterland lejano.

### 3. ALCANCE

La tarea a desarrollar, con el fin de promocionar el PdB, consiste en dedicar recursos que conozcan con profundidad el tráfico marítimo de la zona de referencia así como la oferta del PdB. Los resultados esperados están definidos en términos del impacto generado dar a conocer los servicios del PdB (concretamente en tráfico concretos captados y su seguimiento, en visitas realizadas al PdB por parte de decisores de cadenas logísticas susceptibles de pasar por el PdB o bien la presencia en los medios de comunicación –prensa sectorial de la zona de referencia- de la oferta del Puerto, así como el acercamiento a instituciones y asociaciones que tengan capilaridad dentro de las empresas decisoras de la zona).

El adjudicatario ejercerá personalmente las actuaciones que se indican en el siguiente Programa, aplicando lealmente y competentemente los conocimientos y experiencias profesionales que ostenta.

En el cumplimiento de su actividad profesional el adjudicatario actuará con plena autonomía e independencia, teniendo que ajustarse a las directrices generales que le fije el APB, y no estando sujeta a horario o jornada, los cuales decidirá libremente en cada momento en función de las necesidades concretas de su gestión y de los intereses de los terceros que visite, y, en general adoptará todas las decisiones necesarias para la realización de sus funciones con iniciativa y responsabilidad, y sin estar sujeta en dependencia jerárquica de los ejecutivos de la APB.

Dentro de su cometido de promoción de la región del área de referencia, y con la finalidad de conseguir un incremento del comercio internacional marítimo a través del Puerto de Barcelona, el adjudicatario tendrá que desarrollar, adaptar y llevar a cabo las actividades necesarias para la implantación en Francia, de los “servicios de marca” del Puerto de Barcelona, descritos en el siguiente programa de funciones:

- Generar reconocimiento e impacto de la marca Puerto de Barcelona en medios periodísticos sectoriales (y puntualmente generalistas) y Asociaciones ligadas al mundo logístico y/o marítimo.
- Realizar entrevistas, con las empresas exportadoras e importadores del mercado francés para conocer sus cadenas logísticas y proponer acciones para la promoción de los servicios de marca del Puerto de Barcelona y la promoción de la plataforma y del operador.
- El servicio de facilitación de las operaciones marítimas entre los clientes cargadores y los operadores marítimos y logísticos.
- Los sistemas de información de la APB destinados a los cargadores y operadores logísticos (Sistema Portic y en general los productos de la plataforma tecnológica de la APB.)
- Mantener contactos con los agentes logísticos de la carga con actividad en el área y proponer servicios logísticos (terrestres y marítimos) que puedan contribuir a la mejora de sus ofertas de cadenas logísticas.
- Coordinar las prestaciones del Plan de Calidad del Puerto de Barcelona en el área, atender las incidencias que presenten los usuarios y clientes finales de la plataforma y determinar la aplicación de las garantías de servicio.

- Las iniciativas de transporte y logística necesarias para conseguir tráficos que utilicen el Puerto de Barcelona.
- El adjudicatario tendrá que desarrollar un programa de actividades y visitas a Francia, según las instrucciones del Dpto. de Desarrollo de Negocio y tendrá que procesar, en la base de datos SELLIGENT de la APB, los informes de visita que describan las tareas y actividades enunciadas anteriormente, y realizadas ante Instituciones, medios periodísticos y Operadores Logísticos Marítimos y Cargadores.

La mencionada representación no comporta la facultad de firmar ningún acuerdo en nombre de la APB, sino simplemente de gestionar, y representar sus intereses desde el punto de vista comercial y de promoción.

**FIRMA:**

Emma Cobos  
Directora de Desarrollo de Negocio