PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS DE LA LICITACIÓN "*PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA PROMOCIÓN Y REPRESENTACIÓN DEL PUERTO DE BARCELONA EN JAPÓN Y COREA*"

OBJETO DEL PLIEGO

El objeto del presente pliego es establecer las condiciones técnicas del contrato para la promoción de los servicios logísticos del Puerto de Barcelona (PdB) en el área de Asia, centrando los esfuerzos de manera prioritaria en Japón y Corea.

La Autoridad Portuaria de Barcelona está interesada en mantener una posición diferenciada en estas áreas que constituyen una parte importante de su foreland estratégico.

Mediante la difusión de la oferta logística existente y de los servicios de calidad actualizados y personalizados para cada uno de los diferentes tipos de clientes potenciales se pretende incrementar el tráfico y a la vez establecer una mejora continua en base a la demanda del mercado, adaptando los servicios a las exigencias que se detecten. Además, se centrará en la profundización del conocimiento y funcionamiento de los armadores y operadores logísticos, clientes finales y potenciales inversores de estas áreas con el objetivo de agregar valor para que el Puerto de Barcelona sea destino de sus rutas, trabajo que se complementa con el que se realiza en sus sedes centrales.

Por otro lado, y dada la importancia que tiene en estos mercados el posicionamiento a nivel institucional, se persigue tener presencia en los foros relevantes que permitan que el Puerto de Barcelona tenga visibilidad en estas regiones, y a la vez establecer contactos que faciliten el intercambio de buenas prácticas con la finalidad de aproximar las formas de trabajo del Puerto de Barcelona a las áreas mencionadas y viceversa.

El adjudicatario de este contrato deberá estar bien introducido en el sector de la logística marítimo-portuaria de las zonas descritas y ser capaz de poner en valor la oferta logística del Puerto de Barcelona adaptándola a las características del mercado asiático. Para lograrlo deberá conocer bien los puertos más importantes de cada una de las áreas objeto de esta licitación, especialmente cuáles son sus procedimientos de trabajo en relación con el intercambio de mercancías con Europa y como se puede incidir en el incremento de flujos marítimos con el Puerto de Barcelona. Asimismo, deberá conocer y mantener contacto con los armadores, operadores logísticos y actores más relevantes que operan tráficos con el Puerto de Barcelona. Tener esta información es básico para poder maximizar la oferta competitiva del Puerto de Barcelona en relación con los distintos tráficos de los exportadores, importadores y operadores logísticos en general. Además, deberá ejercer un papel a nivel institucional que permita dar visibilidad al Puerto de Barcelona en los foros logísticos y conferencias más importantes.

1. SITUACIÓN ACTUAL

La estrategia del Puerto de Barcelona (PdB) pasa por la ampliación de su foreland y especialmente en el área de influencia objeto de esta licitación.

Para llevar a cabo esta ampliación del foreland, es necesario mantener una presencia próxima y accesible en estos mercados con el objetivo de dar a conocer la oferta logística del PdB. Esta tarea consiste en promocionar las estructuras e infraestructuras de transporte del PdB (terminal de contenedores, el puerto en red, la Zona de Actividades

Logísticas (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.

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, posibilitando así la aportación de nuevos elementos para incorporarlos dentro de la oferta logística del PdB, de tal forma que esta se adapte mejor a los mercados.

2. ALCANCE

La tarea a desarrollar, con el fin de promocionar el PdB consiste en dedicar recursos que conozcan con profundidad: la logística, necesidades de los clientes, 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 tráficos concretos captados y su seguimiento, en visita realizada al PdB por parte de decisores de cadenas logísticas susceptibles de pasar por el PdB o bien la presencia de medios de comunicación de la oferta del Puerto, así como el acercamiento a instituciones y asociaciones que tengan capilaridad dentro de las empresas decisorias 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 la 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 PdB, el adjudicatario tendrá que desarrollar, adaptar y llevar a cabo las actividades necesarias para la implantación de los “servicios de marca” del Puerto de Barcelona, descritos en el siguiente programa:

- Generar reconocimiento e impacto de la marca Puerto de Barcelona.
- Realizar entrevistas, con las empresas exportadoras e importadoras de la zona de influencia para conocer sus cadenas logísticas y proponer acciones para la promoción de los servicios de marca del PdB y la promoción de la plataforma y del operador.
- Ejercer como facilitador de las operaciones marítimas entre los clientes cargadores y los operadores marítimos y logísticos.

- Dar a conocer 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 contacto 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 servicios.
- Estudiar 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, según las instrucciones del departamento Comercial y tendrá que elaborar los informes de visitas que describan las tareas y actividades anunciadas anteriormente, y realizadas antes Instituciones 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.

3. DESCRIPCIÓN DE LAS CONDICIONES TÉCNICAS

El adjudicatario, 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 PdB, el adjudicatario tendrá que desarrollar, adaptar y llevar a cabo las actividades necesarias para la implantación de los “servicios de marca” del Puerto de Barcelona, descritos en el siguiente programa:

- Generar reconocimiento e impacto de la marca Puerto de Barcelona y la iniciativa BARCELOC
- Realizar entrevistas, con las empresas exportadoras e importadoras de la zona de influencia para conocer sus cadenas logísticas y proponer acciones para la promoción de los servicios de marca del PdB y la promoción de la plataforma y del operador.
- Ejercer como facilitador de las operaciones marítimas entre los clientes cargadores y los operadores marítimos y logísticos.
- Dar a conocer 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 contacto 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 servicios.

- Estudiar 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, según las instrucciones del departamento Comercial y tendrá que elaborar los informes de visitas que describan las tareas y actividades anunciadas anteriormente, y realizadas antes Instituciones 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.

Entrando más en detalle:

NAVIERAS

1. Visitas regulares a las navieras con presencia en Japón y Corea, para explicar las políticas comerciales del Port de Barcelona y conocer de primera mano comentarios y/o propuestas para mejorar nuestro servicio.

2. Dar seguimiento a las nuevas adquisiciones y nuevas alianzas para intentar favorecer la conectividad con el Port de Barcelona.

3. En particular, dar seguimiento a las iniciativas relacionadas con el nivel de servico de las navieras japonesas y coreanas de buques car carrier y de contenedores, buscando consolidar y aumentar el nivel de conectividad de Barcelona con esos destinos.

TRANSITARIOS

1. Promocionar el EFFICIENCY NETWORK a los operadores logísticos de JAPÓN y COREA que demanden en Barcelona / España / Europa.

2. Promocionar dentro de nuestras posibilidades y recursos, las oportunidades que el Port de Barcelona da en los mercados del Sur de Europa y Norte de África, especialmente en lo que se refiere a las opciones de alcanzar los mercados del sur y centro de Europa desde el Port de Barcelona mediante conexiones multimodales.

MARCA BARCELONA

1. Estar siempre dispuesto a ayudar y colaborar con todas las acciones institucionales y privadas que promocionen claramente la ciudad de Barcelona y sus mercados de influencia, así como BARCELOC.
2. Promocionar y detectar oportunidades para empresas de nuestra comunidad portuaria dentro del sector de cruceros.
3. Presentar casos de éxito tanto a navieras como a transitarios y clientes finales, de Barcelona como puerto para el Sur de Europa y Norte de África.

4. Promocionar nuestras relaciones con las diferentes terminales de puertos japoneses y coreanos, especialmente Busan i Yokohama.

Anualmente se establecerán unos objetivos que constituirán la retribución variable, y estos objetivos serán mesurables / cuantificables, específicos, temporales, ambicioso pero realista y seguimiento. Estos objetivos se contrastarán con el adjudicatario para constatar que se comprende el objetivo de la misma manera.

Bimensualmente se entregará un informe con los trabajos desarrollados y previsión de trabajos a desarrollar, de acuerdo con el plan de trabajo establecido.

Ponencias:

Lluís París
Commercial Manager

Carles Mayol
Commercial Manager

Barcelona, 8 de octubre de 2020