Port de Barcelona

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

CÓDIGO DE EXPEDIENT: **2020C260036**
Comanda honorarios: 2020C260037
Comanda gastos: 2020C260038

TÍTULO DEL CONTRATO: *PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA PROMOCIÓN Y REPRESENTACIÓN DEL PUERTO DE BARCELONA EN JAPÓN Y COREA.*

ANTECEDENTES

Con fecha 19 de octubre de 2016, tuvo lugar la primera contratación del servicio de promoción del Puerto de Barcelona en Japón, con una duración de dos (2) años más dos (2) años de prórroga.

Acabado el plazo inicial y sus respectivas prórrogas, se considera necesaria la continuidad del servicio de representación que se deriva de aquel, a fin de proseguir con las acciones comerciales en Japón.

Así, la representación en Japón es una pieza clave para la organización, gestión y desarrollo de la misión comercial del Puerto de Barcelona, pues se trata de un servicio estratégico con el que se garantiza el desarrollo de conexiones marítimas en la zona, la captación de tráficos y detección de oportunidades en el mercado japonés, siendo este un mercado vivo, con realidades cambiantes que requiere disponer en todo momento de una representación para atender oportunamente dicho mercado.

Cabe considerar también la importancia de Japón para todos los tráficos relacionados con el sector del automóvil, estratégicos para el Port de Barcelona tanto en su vertiente de vehículo terminado como de aprovisionamiento de componentes tanto a la exportación como a la importación.

Dada la importancia que para el Port de Barcelona está cobrando el mercado de Corea del Sur y la cercanía cultural y geográfica existente entre Japón y Corea, nos proponemos ampliar el ámbito geográfico de este contrato también a Corea del Sur.

MOTIVACIÓN DE LA NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

Contratación de una empresa con experiencia en el sector del transporte marítimo y de la actividad portuaria para promocionar los servicios logísticos del Puerto de Barcelona en la zona geográfica del área de Japón y Corea, centrando los esfuerzos de manera prioritaria en Japón.

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

El Puerto de Barcelona (PdB) es un puerto diversificado y multitráfico, y entre sus prioridades está el foreland estratégico formado básicamente por el mercado asiático.

El mercado asiático, constituye uno de los forelands estratégicos del PdB. Es importante mejorar la conectividad con acciones para aumentar el número de líneas regulares y mejorar el tiempo de trayecto

de estas líneas entre Japón, Corea y Barcelona. Para conseguirlo es clave establecer y mantener de forma continuada contactos directos con los representantes de las navieras y dar presencia al Port de Barcelona en los mercados coreano y japonés.

Es importante el mantenimiento de las relaciones con los principales armadores y detectar nuevas oportunidades de negocio, promocionar la imagen del Port de Barcelona, y prestar su colaboración en aquellos servicios solicitados dentro del ámbito de logística portuaria.

Teniendo en cuenta la tendencia actual y las previsiones futuras del comercio marítimo a nivel internacional, donde el mercado asiático ha sido y continúa siendo el primer mercado mundial, es clave que el Port de Barcelona se posicione para mantener y aumentar su presencia en la zona.

Siguiendo las directrices del vigente Plan Estratégico y buscando la ampliación en el foreland, nos encontramos en un momento de contacto con todas las navieras que unen el Mediterráneo con Extremo Oriente, buscando el establecimiento de líneas regulares, tanto de car-carrier como de contenedor, que unan directamente ambas zonas con una cabecera de línea en el Mediterráneo, de manera que nuestra competitividad con el norte de Europa pueda mejorar sustancialmente. Para conseguir este objetivo es necesario tener en Japón a una persona de referencia que facilite el contacto con las empresas locales tanto a la APB como a otros operadores del Port de Barcelona, a la vez que pueda prestar apoyo en otros temas que puntualmente surjan en la zona de referencia.

Las características específicas de ese mercado, muy especialmente lejanía geográfica y las diferencias culturales importantes, hacen que dicha gestión directa sea complicada, exigiendo tiempo y limitando el impacto en el mercado.

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 de estas áreas con el objetivo de aportar 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 tienen 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 contacto 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 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 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 más importantes.

La tendencia actual y las previsiones futuras del comercio marítimo a nivel internacional, donde el mercado japonés es uno de los primeros mercados mundiales, es clave (tal como viene expresado en el III Plan Estratégico) que el puerto de Barcelona se posicione para mantener y aumentar su presencia

en este mercado que constituye uno de sus principales forelands. Es importante mejorar la conectividad con acciones para aumentar el número de líneas regulares y mejorar el tiempo de trayecto de estas líneas entre Corea, Japón y Barcelona.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

Procedimiento: Abierto

Criterio de adjudicación: Mejor Relación Calidad-Precio

Tramitación: Ordinaria

No división en lotes: No se dividirá por lotes ya que la realización independiente de las diversas gestiones dificultaría la correcta ejecución del objeto del contrato desde un punto de vista técnico, ya que se trata de una prestación de servicio continuado, y disponer de toda la información en su conjunto permitirá maximizar y coordinar mejor la oferta competitiva del Puerto de Barcelona en el área objeto del contrato.

CRITERIOS DE SOLVENCIA

Criterios y acreditación de solvencia técnica y profesional:

a) El licitador deberá haber desarrollado experiencia mínima de tres años en gestión en operaciones de comercio exterior de contenedores marítimos, así como en la de operaciones en logística ferroviaria y portuaria de contenedores marítimos en el ámbito indicado (existencia de estructuras de transporte y ruptura intermodal adecuadas como terminales de contenedores marítimas y terrestres, terminales y servicios ferroviarios, así como servicios de calidad asegurada: frecuencias, capacidad de instalaciones y medios, nivel de servicio fiabilidad, garantías, etc.), habiendo intervenido en la gestión de operaciones de exportación/importación y en labores de comercialización o de intermediación para la realización de esas operaciones, acreditando una experiencia de como mínimo de tres años en la zona geográfica objeto del contrato.

   Se justifica este requerimiento por la necesidad de asegurar la experiencia en las funciones y responsabilidades citadas para el ámbito de influencia de la licitación y en base a la complejidad y alcance de los proyectos e iniciativas que el licitador debe desarrollar para el Port de Barcelona.

b) Disponer de una organización adecuada para la prestación de los servicios que se contratan. Como mínimo deberá disponer de oficina, con equipamiento necesario para conexión a internet, terminal telefónico, así como medio de transporte.

   Se justifica este requerimiento por la necesidad de que el licitador cuente con los medios y recursos adecuados para el desempeño de las funciones y responsabilidades citadas.

CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

1. El contratista se compromete a ejecutar el contrato con criterios de equidad y transparencia fiscal, por lo que los ingresos o beneficios procedentes del presente contrato público serán íntegramente declarados y tributados conforme a la legislación fiscal vigente, prohibiéndose expresamente la utilización de domicilios y su consiguiente tributación en algún país de la lista de paraísos fiscales establecida por la OCDE, bien sea de forma directa o a través de empresas filiales. El incumplimiento de lo establecido en esta cláusula es causa de resolución del contrato.

2. Protección de datos: En relación con el Real Decreto Ley 14/2019, de 31 de octubre, por el que se adoptan medidas urgentes por razones de seguridad pública en materia de administración digital, contratación del sector público y telecomunicaciones. El contratista quedará sometido a la normativa nacional y de la Unión Europea en materia de protección de datos, siendo esta una obligación contractual esencial (211.1.f) LCSP)

RESPONSABLES DE LA CONTRATACIÓN

Ponente / Ponencia técnica: Lluís París, Commercial Manager i Carles Mayol, Commercial Manager.

Responsable del contrato: Lluís París, Commercial Manager.

Órgano de Contratación: Director General

VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO, SIN IVA

Crédito presupuestario o en su caso, el programa o rúbrica contable con cargo al que se abonará el precio (art. 35 Ley 9/2017): C26B10195 "Representación Japón", imputable a las partidas económicas 161500 "Colaboradores externos" y 161611 "Gastos de colaborador externo".

Valor estimado del contrato: **TRESCIENTOS VEINTICINCO MIL EUROS (325.000 €),** IVA excluido, precio total por los dos años (2) más tres renovables de uno en uno (1+1+1),

Presupuesto base de licitación: **TRESCIENTOS VEINTICINCO MIL EUROS (325.000 €)**, IVA excluido, precio total.

- Desglose del presupuesto base de licitación:
  - **Costes directos.**
    - Honorarios por prestación de servicios: **DOSCIENTOS CINCUENTA MIL EUROS (250.000 €)** IVA excluido (50.000 € / Anuales)
  - **Costes indirectos:** por gastos de viaje y representación: **SETENTA Y CINCO MIL EUROS (75.000 €)** IVA excluido, hasta un límite máximo anual de 15.000 €, por los desplazamientos, estancias, restauraciones y otros realizados como consecuencia de los trabajos encargados, y serán facturados en una sola factura mensual con sus correspondientes justificantes del gasto, previa autorización por parte de la Autoridad Portuaria de Barcelona.

PLAZO DEL CONTRATO

El contrato tendrá una duración dos (2) años iniciales, prorrogable tres años más anualmente (1+1+1).

Port de Barcelona

FIANZA PROVISIONAL

Debido a que la pretensión de esta licitación es que se presenten empresas o personas físicas de Japón y con el fin de no entorpecer las posibles candidaturas, no se solicita fianza provisional.

Barcelona, 08 de octubre de 2020

Firmado electrónicamente por:

LLUÍS PARÍS

Responsable del contrato,

Conforme,

SANTIAGO GARCÍA-MILÀ
Subdirector/a General de
Estrategia y Comercial