



**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARTICULARES QUE RIGEN EL CONCURSO
PARA LA SOLICITUD DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA REDACCIÓN DEL**

***“PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL DEL PUERTO DE A CORUÑA 2016-2020.
PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DEL PUERTO DE A CORUÑA”***

1. INTRODUCCIÓN

La Autoridad Portuaria de A Coruña ha construido un nuevo puerto exterior en Punta Langosteira, a unos 10 km de la ciudad de A Coruña, cuya entrada en servicio se produjo en el año 2012, y que cuenta con grandes ventajas competitivas para la captación de nuevos tráficos. Las razones de la construcción de este puerto exterior vienen derivadas, entre otras y fundamentalmente, por la necesidad de trasladar los tráficos más sucios de la dársena interior, en contacto permanente con la ciudad, y que generaban determinados riesgos medioambientales con la consiguiente problemática social en las descargas de determinadas mercancías, tanto en el sector de los graneles sólidos como líquidos, en concreto, en tráficos como el carbón, cereal, crudos de petróleo y productos derivados, etc.

En la actualidad, una vez concluida la primera fase de la construcción del puerto exterior y habiendo realizado ya diversas operaciones comerciales desde el año 2012, se están trasladando al puerto exterior las operaciones de movimiento de graneles sólidos y graneles líquidos, que actualmente se desarrollan en el puerto interior de A Coruña. Actualmente ya se han otorgado las principales concesiones para los traslados de los tres operadores portuarios (Pérez Torres, Galigrain y TMGA), que están ya construyendo sus respectivas naves de manipulación de graneles y mercancía general, así como se ha otorgado la concesión para la implantación de la terminal petrolera de Repsol, que desplazará el 60% de sus tráficos desde la terminal actual en el puerto interior hasta las nuevas instalaciones en Punta Langosteira.

Adicionalmente a estos espacios, existen superficies suficientes para dar cabida a nuevos negocios. La Autoridad Portuaria de A Coruña lleva casi 4 años inmersa en un ambicioso plan de comercialización de las instalaciones portuarias, realizando misiones comerciales a distintos países con el fin de dar a conocer las principales ventajas competitivas del puerto de A Coruña. Entre estas, destacan las siguientes:

1. Disponibilidad de **grandes calados**, de hasta 22 metros en el muelle comercial para graneles sólidos y mercancía general, de 900 m de longitud, actualmente operativo. En la zona de pantalanes existen calados de hasta 24 metros. Esta ventaja implica que se pueden recibir grandes buques de carga seca y VLCC,

que permiten el trasiego de grandes volúmenes de carga, con los consiguientes ahorros en fletes y menor repercusión por tonelada, siendo relevante en la generación de importantes economías de escala, que pueden justificar la realización de una escala portuaria en A Coruña, para realizar un trasiego a otros puntos donde no se tiene capacidad de recibir grandes barcos, bien sea mediante el trasbordo directo, o con el almacenamiento en puerto que permita la realización de alguna operación de incremento de valor añadido, para su posterior carga y expedición a otros puntos.

2. Disponibilidad de **grandes superficies terrestres** y áreas de almacenamiento, para la construcción de tancajes, silos, naves, etc. que permitan desarrollar operaciones de forma segura y eficiente. En su máximo desarrollo, la superficie del puerto exterior podrá alcanzar las 250 Hectáreas terrestres.
3. **Buenas conexiones terrestres** por carretera con las principales vías de comunicación, tanto con el resto de España, a través de la autovía del Noroeste (A-6), como con el Norte de España y Europa, por medio de la Autovía del Cantábrico (A-8) y con el Sur de España y Portugal, mediante la Autopista del Atlántico (AP-9). Actualmente se encuentra en fase de información pública el estudio informativo del acceso ferroviario al puerto exterior, que conectará con la red de interés general.
4. **Buena localización geográfica** dentro de las rutas de tráfico marítimo internacional, para tráficos entre América y Norte de Europa, así como con el mercado Africano.
5. **Experiencia en el manejo y manipulación de graneles**, tanto sólidos y líquidos, con una **masa crítica de consumo en el entorno o hinterland portuario**. La Autoridad Portuaria tiene como principal cliente a Repsol, empresa que tiene una refinería a escasos kilómetros del puerto exterior, y tiene una participación importante en el sector de los graneles sólidos, donde destaca el movimiento de cereales para el consumo por las fábricas de piensos y la cabaña ganadera gallega del entorno, así como del carbón, fundamentalmente con destino a la Central Térmica de Meirama, gestionada por Gas Natural Fenosa, y también mueve otras mercancías a granel tales como coques, cuarzos, cementos, clinker, o incluso, pellets, o similar.

La Autoridad Portuaria de A Coruña, por tanto, se encuentra en un momento clave en lo que al desarrollo portuario y comercial del Puerto de A Coruña se refiere, ya que las decisiones que se tomen en la actualidad, y la articulación correcta de los traslados, junto con la implantación de nuevas empresas conformarán el futuro del puerto exterior y también, en cierto modo, del propio puerto interior, ya que los terrenos liberados podrán ser destinados a otros usos.

Por este motivo, a instancias de la Presidencia de esta Autoridad Portuaria de A Coruña, la entidad lleva casi 4 años inmersa en un ambicioso plan de comercialización de las instalaciones portuarias, realizando misiones comerciales a distintos países con el fin de dar a conocer las principales ventajas competitivas del puerto de A Coruña y poder, de esta forma, suscitar el interés de potenciales empresas en implantarse en el puerto exterior, bien para la realización de operaciones logísticas, de incremento de valor añadido, que lleven aparejada la implantación industrial, o bien la creación de un hub, como centro de concentración y distribución de productos, ya que el puerto exterior permite recibir grandes buques de hasta 200.000 TPM de graneles sólidos, por ejemplo, que permiten la generación de importantes economías de escala, y por consiguiente, importantes ahorros de costes. En este sentido, se ha conseguido la implantación en el puerto exterior de nuevos clientes que han aprovechado las ventajas competitivas del mismo para mover sus mercancías.

En este marco global, la Autoridad Portuaria tiene intención de desarrollar un Plan Estratégico del Puerto de A Coruña, en el escenario 2016 – 2020, al amparo de lo dispuesto en el art. 53 del Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, con el fin de establecer el modelo de desarrollo y la posición estratégica de la Autoridad Portuaria. La articulación integral de este documento será objeto de contratación independiente y no formará parte del objeto del presente contrato. No obstante, la parte de desarrollo comercial podría decirse que tiene una entidad propia con un peso específico muy importante en cuanto a la materialización y consecución de resultados se refiere, puesto que, atendiendo a las razones expuestas con anterioridad, es preciso desarrollar la comercialización de los nuevos espacios portuarios, buscando nuevas líneas de desarrollo de negocio que se adapten a las ventajas y posicionamiento competitivo del puerto de A Coruña.

A la vista de lo anteriormente expuesto, se ha considerado necesario por parte de la Presidencia y Dirección de esta Autoridad Portuaria, abordar la contratación de forma independiente de un ***“PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL DEL PUERTO DE A CORUÑA 2016-2020. PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PUERTO DE A CORUÑA”***, cuya información pueda incorporarse dentro del Plan Estratégico del Puerto de A Coruña 2016-2020, que esta Autoridad Portuaria tiene intención también de licitar, de manera que permita identificar nuevas líneas de desarrollo de negocio comercial, así como la identificación de nuevas empresas con potencial capacidad de generación de nuevos tráficos, con el objetivo de conseguir su implantación en el puerto exterior, y de este modo, conseguir unos ingresos adicionales a los de los operadores actualmente implantados, bien mediante la ocupación del dominio público portuario (tasa de ocupación y tasa de actividad), así como mediante la utilización de las infraestructuras portuarias para el movimiento de buques (tasa del buque, tasa de la mercancía, tasa de señalización marítima, etc).

El objetivo final que persigue la Autoridad Portuaria con la contratación de este trabajo, es centrar de forma prioritaria sus esfuerzos en la **búsqueda y captación de nuevos tráficos** que recalen en las instalaciones portuarias del puerto exterior y en la identificación y contacto con inversores internacionales interesados en aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece, mediante la implantación de terminales en los nuevos espacios e infraestructuras disponibles, es decir, en la identificación de nuevas oportunidades de desarrollo de negocio. Algunos de los segmentos de tráfico que se han detectado relevantes, son los **graneles líquidos, graneles sólidos, mercancía general convencional** y todo tipo de carga fraccionada (breakbulk o Project cargo), objeto del presente contrato, sin perjuicio de otros que el consultor determine como de interés en función de las principales ventajas competitivas del puerto exterior de A Coruña.

La Autoridad Portuaria necesita, por tanto, disponer del asesoramiento de una empresa especializada en estrategia y desarrollo portuario, que aporte nuevas ideas para la redacción del ***“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016-2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del Puerto de A Coruña”***, con el fin de conseguir la comercialización de los espacios del puerto exterior en los sectores de los graneles líquidos (aceites, hidrocarburos, etc.), gas, graneles sólidos (agroalimentarios, carbones, cuarzos o cualquier otra mercancía en estado sólido), mercancía general convencional (maderas, siderúrgicos o cualquier otro), cargas de proyecto o breakbulk o similar, que puedan suponer la ocupación de los espacios portuarios por parte de nuevas empresas o terminales. Esta enumeración de productos o sectores no pretende ser exclusiva ni limitativa de otros posibles desarrollos que a juicio del consultor se puedan implantar en el puerto exterior de A Coruña, pero constituyen una base de las principales oportunidades de negocio detectadas o los sectores en los que la Autoridad Portuaria de A Coruña tiene un mayor interés.

A juicio de la Autoridad Portuaria, estos desarrollos pueden partir de la **creación de un nuevo hub** en el puerto exterior de A Coruña, como centro logístico y de distribución, donde se concentren mercancías en grandes buques, aprovechando las economías de escala anteriormente mencionadas, y de ahí se redistribuyan a otros centros o puntos de consumo en buques más pequeños. Aparte de estas operaciones, se pueden generar otras que requieran el almacenamiento de las mercancías en terrenos portuarios, y que conlleven la **realización de operaciones de incremento de valor añadido**, como podría ser un “blending” o mezcla de productos, la realización de algún proceso productivo, o mejora de las características físico-químicas del producto. Se contempla también la posibilidad de plantear el **establecimiento de nuevas plantas industriales en el entorno portuario**, que generen la necesidad de dar salida a esas mercancías a través del puerto, bien mediante la importación de materias primas para la producción, o la exportación de productos terminados generados en el hinterland.

La Autoridad Portuaria, como se ha mencionado anteriormente, ha contactado con múltiples empresas de distintos sectores, y ha realizado contactos a nivel internacional con grandes multinacionales, traders, operadores logísticos, terminalistas, etc. pero necesita ampliar dicha búsqueda y determinar **nuevas posibilidades de desarrollo de negocio** en el puerto exterior y abrir y explorar nuevas líneas de comercialización de sus instalaciones, que puedan motivar el desarrollo de nuevos contactos o nuevas operaciones comerciales. Para ello, necesita contar con el apoyo de una consultora especializada en estrategia y desarrollo de negocio, especialmente en el sector marítimo portuario, que aporte nuevas ideas sobre las líneas posibles de desarrollo comercial del puerto exterior de A Coruña, y propone la contratación de un **“PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL DEL PUERTO DE A CORUÑA 2016-2020. PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PUERTO DE A CORUÑA”**, que sirva como apoyo para su inclusión en el Plan Estratégico del Puerto de A Coruña 2016-2020, que será redactado de forma paralela y cuyo centro de responsabilidad corresponderá al área funcional del departamento de sostenibilidad y control de gestión. El consultor adjudicatario del presente contrato deberá, siguiendo las indicaciones de la Autoridad Portuaria, y bajo la dirección que se asigne al presente contrato o al comité designado al efecto, si así se considerase conveniente, mantener las oportunas relaciones de coordinación con la empresa que finalmente resulte adjudicataria de la redacción integral del **“Plan Estratégico del Puerto de A Coruña 2015-2020”**.

Los trabajos a desarrollar por el consultor adjudicatario del presente contrato, al amparo de este pliego, se detallan en el siguiente epígrafe.

2. CONTENIDO Y OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es la prestación del servicio de **“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña**, que se dividirá en dos fases diferentes, ambas objeto de contratación conjunta, pero cuya segunda fase estará condicionada a la valoración de la Autoridad Portuaria de los resultados obtenidos en la primera de ellas, y que, por tanto, podrá ser objeto de rescisión en el caso de que no se obtengan los resultados adecuados que justifiquen su realización.

Para realizar los trabajos descritos en la introducción, el consultor deberá llevar a cabo las siguientes actuaciones, que el consultor deberá desarrollar en la metodología propuesta en su oferta.

FASE I: Redacción del Plan Estratégico Comercial del puerto de A Coruña 2016 - 2020

- a) **Análisis de la situación actual** del puerto de A Coruña y de la evolución de los tráficos existentes. La Autoridad Portuaria le facilitará al consultor la documentación que obra en su poder, referente a estadísticas de tráficos y previsiones de crecimiento según el plan de empresa, a fin de identificar los

tráficos prioritarios, y también le facilitará información referente a la situación actual del puerto a nivel de infraestructuras, previsión de desarrollo de las obras, nuevas concesiones o implantaciones previstas, distribución de espacios, etc. a fin de que se pueda hacer una composición de lugar, previa al inicio de las actuaciones, y pueda evaluar los espacios disponibles para la comercialización y desarrollo de nuevos negocios y líneas de actuación. En caso de que se considere conveniente, se mantendrá una reunión previa con el consultor adjudicatario y el equipo técnico que la Autoridad Portuaria de A Coruña designe al efecto, con el fin de intercambiar documentación y establecer el mapa actual de situación.

- b) Benchmarking comparativo** de otros puertos, con tipologías de tráfico similares a las actualmente existentes en el puerto de A Coruña. Se analizarán los desarrollos que otros puertos, tanto en España como en Europa y otros continentes se han llevado a cabo, para desarrollar terminales de graneles líquidos, sólidos, mercancía general convencional, breakbulk o polivalentes, con el fin de adoptar tipologías similares. No se consideran a efectos de este estudio los movimientos de contenedores, que quedan fuera del objeto del presente contrato. El objetivo que se persigue es analizar líneas de desarrollo de negocio similares o extrapolables a las que podrían materializarse en el puerto de A Coruña.

El consultor realizará un primer análisis y le propondrá a la Autoridad Portuaria de A Coruña un listado de 15 puertos de los que poder obtener conclusiones e ideas sobre desarrollo de posibles negocios, en los tráfico de interés para la Autoridad Portuaria. De este listado, se consensuarán un total de 7 puertos con la Autoridad Portuaria, que serán objeto de estudio en profundidad.

En este sentido, el estudio se centrará fundamentalmente en el estudio de operaciones concretas desarrolladas en esos puertos, tanto como hub, como de operaciones de incremento de valor añadido y se analizarán los flujos de mercancías desde esos puertos, con el fin de evaluar si podrían ser extrapolables al puerto de A Coruña. Entre otras cuestiones, el consultor estudiará los tipos de tráfico de los puertos seleccionados, su evolución histórica, procedencia de las mercancías, tipo de buques, relación con el hinterland u otros que se consideren de interés para los fines del presente estudio.

- c) Identificación de posibles tráfico a captar.** El consultor identificará nuevos y posibles tráfico susceptibles de ser captados por el puerto de A Coruña. Para ello, realizará un estudio de mercado, cuya metodología será propuesta en la oferta que presente, que deberá de contener, como líneas generales y no vinculantes, las siguientes:

- Análisis de las rutas marítimas del tráfico mundial de los sectores identificados como de interés, entre ellos, los graneles líquidos y sólidos, así como de los actuales y potenciales operadores de las mismas.

El consultor realizará un estudio de mercado, donde se identificarán los principales movimientos de materias primas presentadas en forma de graneles líquidos, sólidos y mercancía general, que puedan ser captadas por la Autoridad Portuaria de A Coruña. Se identificarán y cuantificarán los movimientos de graneles líquidos, sólidos y mercancía general convencional, especificando los países productores y consumidores de dichas mercancías. Se realizará también un análisis de la posible situación del mercado a largo plazo de los sectores que se determinen como de interés.

A los efectos de este estudio, se identificarán los tráficos que se consideren que son susceptibles de ser captados por el puerto de A Coruña, analizando las ventajas y el posicionamiento competitivo del mismo, proponiendo sectores de interés, entre los que se consideran: Crudos de petróleo, gasolinas, biocombustibles, aceites, gas, graneles agroalimentarios, carbones, pellets, cuarzos, coques, cemento, clinker, o cualquier otro que sea susceptible de ser captado por la Autoridad Portuaria de A Coruña, en el sector de los graneles líquidos, graneles sólidos, breakbulk, considerando aquí cualquier tipo de carga fraccionada o carga de proyecto (Project cargo), mercancía general convencional, o cualquier otra operación que el consultor considere de interés y que pudiera ser susceptible de desarrollarse por el puerto de A Coruña.

El consultor plasmará la estrategia a seguir, según se fundamente en el desarrollo de un hub o en la creación de terminales donde se realicen operaciones de incremento de valor añadido o procesos productivos acompañados de la implantación industrial en el entorno, o vinculadas a las empresas actualmente existentes, según se ha explicado en la introducción del presente pliego.

Como conclusiones del estudio, el consultor deberá plantear los potenciales tráficos captables en función de las líneas de negocio identificadas, cuantificando en la medida de lo posible las potenciales toneladas a captar por el puerto de A Coruña en comparación con su entorno competitivo, haciendo proyecciones de demanda a largo plazo.

- Prospección de mercados y empresas, con el fin de localizar e identificar posibles operadores portuarios, interesados en la explotación del Puerto Exterior en los sectores previamente identificados, así como otros que se pudieran determinar por el consultor y que sean validados por la Autoridad Portuaria de A Coruña.

En este sentido, se **identificarán** a los principales **agentes** en los sectores propuestos y analizados en el apartado anterior, tanto traders, como productores y consumidores de materias primas, y otros agentes marítimo-portuarios, como navieras, transitarios, operadores logísticos y terminalistas o cualquier otro grupo inversor (fondo de inversión, empresa concesionaria, etc) potencialmente interesado en el desarrollo de los negocios planteados en el puerto exterior de A Coruña o cualquier otro grupo o empresa que pudiera estar interesado en realizar alguna operación por el puerto exterior.

Se estudiarán los flujos de mercancías y la potencialidad del puerto de A Coruña de captar dichos tráficos, según las rutas previamente analizadas, los volúmenes de mercancías movidos, y la localización de los centros de producción y consumo, así como las principales ventajas competitivas que tiene el puerto exterior de A Coruña frente a otros puertos (por ejemplo, los analizados en el apartado anterior y que podrían ser considerados en algún caso como competencia), y que se le podrían plantear a los potenciales interesados.

De esta forma, se plantearán distintos negocios a desarrollar en el puerto de A Coruña, para presentar a potenciales empresas interesadas.

La Autoridad Portuaria está interesada en contactar con las empresas que gestionen directamente la mercancía y tengan capacidad de decidir sobre la logística de la misma. Es decir, si la empresa productora vende su mercancía FOB y no tiene capacidad de decidir sobre el punto o puerto de destino, no será potencial cliente de la Autoridad Portuaria, salvo que el punto de destino esté ubicado en el hinterland del puerto de A Coruña y sea éste su salida natural. Serán de interés los traders, operadores logísticos y terminalistas, u otros análogos que tomen decisiones sobre el posicionamiento de las mercancías, o tengan capacidad de inversión en puertos. También se consideran de interés los fondos de inversión o entidades análogas que puedan participar en este tipo de negocios o cualquier otra empresa o grupo que esté buscando una implantación portuaria o industrial próxima a un puerto para el establecimiento de una fábrica, que conlleve el movimiento de mercancías a través del puerto.

En esta fase se podrá hacer un primer contacto con las empresas identificadas anteriormente, para valorar su interés en los negocios propuestos y poder obtener unas conclusiones más fiables en la redacción final del documento a presentar a la Autoridad Portuaria (dichos contactos podrán establecerse como el consultor mejor determine: entrevistas telefónicas, reuniones, etc).

- Identificación de oportunidades y ventajas competitivas del puerto exterior. Una vez identificados los agentes potenciales de interés para el puerto de A Coruña, se analizarán las ventajas competitivas del puerto exterior para el desarrollo de los negocios propuestos, que se basarán en las descritas en el apartado 1 de “Introducción” del presente pliego, aunque el consultor corroborará a efectos de plantear una estrategia comercial para la captación de nuevos tráficos en los sectores de los graneles líquidos, sólidos, mercancía general convencional, breakbulk o similar, y se complementará con aquellas otras que sean relevantes a efectos de plantear una propuesta, como puedan ser: ubicación, estudio de costes de suelo, tasas y tarifas portuarias, régimen concesional, etc. que podrá realizarse de forma comparada con otros puertos, para conocer la posición competitiva del puerto de A Coruña con respecto a sus competidores del sector en concreto, en función de la tipología de tráfico a la que se haga referencia.

d) Propuesta de otras ideas de desarrollo de negocio:

En base al estudio realizado en el apartado anterior, el consultor planteará a la Autoridad Portuaria nuevas ideas para el desarrollo de posibles negocios, con potenciales interesados o empresas a contactar, para el desarrollo de terminales u operaciones logísticas o procesos productivos. Si el consultor identificase alguna oportunidad de desarrollo de negocio fuera de las contempladas en los sectores establecidos en el presente pliego, se podrán consensuar con la Autoridad Portuaria de A Coruña, quien validará si la propuesta es o no aceptada, según la información presentada por el consultor. Las propuestas serán desarrolladas en función del interés en cuanto a generación de ingresos para la Autoridad Portuaria de A Coruña, bien por ocupación de suelo o por movimiento de mercancías, teniendo en cuenta la situación legal actual en cuanto a marco normativo de tasas y tarifas y bonificaciones aplicables.

e) Elaboración de un DAFO y planteamiento de objetivos estratégicos comerciales:

En este sentido, el consultor realizará un DAFO con las principales debilidades y fortalezas del puerto de A Coruña, enfocado hacia los tráficos anteriormente descritos y oportunidades de negocio detectadas que se implantarán fundamentalmente en el puerto exterior, así como las amenazas y oportunidades detectadas en su entorno competitivo, que habrá sido objeto de estudio en el presente contrato y que incorporará al documento del *“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020”*.

De las conclusiones obtenidas y de la propuesta de nuevas líneas de desarrollo de negocio, el consultor se encargará de plantear los objetivos estratégicos a nivel comercial que considere, en función de las líneas detectadas como de interés.

f) Redacción de un documento ejecutivo con el *“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña”*.

El consultor redactará un documento ejecutivo, de no más de 25 folios, donde plasme la estrategia comercial del puerto de A Coruña, que sirva como apoyo a la redacción del Plan Estratégico del Puerto de A Coruña 2016 - 2020, que será contratado de forma independiente.

El documento recogerá y aglutinará las principales conclusiones del *“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 - 2020. Prospección de Nuevos Mercados Internacionales para la Comercialización del Puerto de A Coruña”* según el análisis realizado en los epígrafes anteriores

FASE II - Establecimiento de contactos con empresas y organización de reuniones o misiones comerciales

Una vez realizada de forma integral la FASE I, la Autoridad Portuaria, a la vista de los sectores de interés identificados, valorará el interés de llevar a cabo esta segunda fase, que tendrá una consideración de lote independiente, y podrá ser rescindida si la Autoridad Portuaria no considerara de interés la identificación de nuevas empresas, a raíz de los resultados obtenidos en la fase I. Esta rescisión no dará lugar a derecho a indemnización bajo ningún concepto por parte de la Autoridad Portuaria al consultor, y estará condicionada a la valoración de los resultados e interés en continuar con el objeto del trabajo por parte del personal de la Autoridad Portuaria de A Coruña.

En caso de que se decidiese llevar a cabo esta actuación, esta fase comprenderá las siguientes actuaciones:

- a) Organización de reuniones con las empresas identificadas en la Fase I, que pudieran estar interesadas en el puerto exterior, para presentarles las ventajas competitivas del mismo. Estas reuniones podrán celebrarse en la sede de las compañías o en la de la Autoridad Portuaria de A Coruña. El número de reuniones y las personas con las que contactar serán previamente consensuadas (en número y destino) con la Autoridad Portuaria de A Coruña. En este apartado, se podrá considerar el fomento de las relaciones institucionales con otras Autoridades Portuarias, empresas e instituciones de territorios que por sus características puedan resultar atractivas para la Autoridad Portuaria de A Coruña, prestando especial atención a los bancos de inversión o entes que puedan atraer inversiones extranjeras hacia España, en concreto, hacia el Puerto de A Coruña, o comunidades portuarias de puertos afines, cuya estructura de tráfico sea similar a la del puerto de A Coruña. El consultor se encargará de gestionar la agenda de las reuniones y organizar los aspectos logísticos del viaje, de forma coordinada con las disponibilidades de agenda de la Autoridad Portuaria.
- b) Preparación de un dossier o portfolio para la presentación de las oportunidades de negocio del puerto exterior de A Coruña, particularizados a las necesidades concretas de cada empresa.
- c) Establecimiento de contactos entre el consultor y las empresas seleccionadas e identificadas como potenciales clientes de interés, para presentarle las oportunidades de negocio en el puerto exterior, y en el caso de que la Autoridad Portuaria de A Coruña así lo estimase pertinente, acompañamiento a las reuniones de carácter comercial que procedan, según se determine de acuerdo con lo dispuesto en el punto 2- Fase II, a) de este pliego.
- d) Realización de un informe o resumen ejecutivo de las visitas realizadas, con las principales conclusiones, tareas pendientes de desarrollar o posibles acuerdos alcanzados durante las mismas.
- e) Seguimiento de contactos, con las empresas potencialmente interesadas en el puerto exterior, con las que se haya mantenido contacto y se considere que pueden tener interés en implantarse en el puerto exterior o desarrollar nuevos negocios. El consultor se encargará de la elaboración de actas de reuniones e informes de seguimiento, mediante la gestión de los contactos, de cuyas acciones dará el oportuno conocimiento a la Autoridad Portuaria de A Coruña.

3. METODOLOGÍA

El consultor plasmará en su oferta la metodología propuesta para el desarrollo de los trabajos descritos, así como el equipo consultor, su experiencia en el desarrollo de trabajos similares de estrategia portuaria y los medios a disposición de la Autoridad Portuaria.

4. El consultor utilizará las fuentes de documentación que considere oportunas para la realización del estudio: bases de datos públicas o privadas, bibliografía del sector marítimo – portuario, red de contactos propia, etc. con el fin de conseguir el mayor y mejor resultado para los fines de este trabajo **MEJORAS**

Se podrán presentar todas aquellas mejoras que se consideren oportunas, que no estén exigidas en el pliego y que ofrezcan nuevas ventajas al estudio y objetivo final de este contrato.

Dichas mejoras serán siempre sin coste para la Autoridad Portuaria de A Coruña.

Las mejoras se valorarán en función de su apreciación por parte del personal de la Autoridad Portuaria encargado de ello. Se pueden presentar tantas como se deseen y del tipo que se quiera, siempre que aporten una mejora real a la propuesta global exigida en el pliego.

5. IDIOMA QUE RIGE EL CONTRATO

Todos los documentos que el consultor entregue a la Autoridad Portuaria de A Coruña como documentos de seguimiento del presente contrato, así como el documento final del “Plan Estratégico Comercial del puerto de A Coruña 2016 – 2020”, el calendario con la planificación de las agendas de reuniones, los informes de seguimiento de contactos, análisis comparativos con otros puertos y cualquier otro documento para análisis y uso interno, será redactado en **castellano**.

No obstante, la Autoridad Portuaria podrá solicitarle al consultor la elaboración y preparación de cierto material en **inglés**, derivado de la preparación de los dossiers específicos para las empresas, contemplados en la fase II del presente pliego, dirigidos a la presentación de las ventajas competitivas y oportunidades de negocio en el puerto exterior, dirigidas a potenciales clientes que, lógicamente, tendrán que adaptarse al idioma inglés, utilizado como idioma universal en el negocio marítimo - portuario. En el caso de que el consultor necesitare contratar a un traductor profesional para realizar dichas traducciones, los gastos derivados de las mismas correrán a su cargo, sin que den derecho a compensación económica independiente.

6. MEDIOS MATERIALES Y HUMANOS A DISPOSICIÓN, POR PARTE DEL CONSULTOR

La empresa adjudicataria garantizará la puesta a disposición de la Autoridad Portuaria de A Coruña de los medios técnicos, materiales y humanos necesarios para el logro y consecución de los objetivos y la adecuada realización de los servicios objeto del encargo, y en concreto, como mínimo, se exige la puesta a disposición de:

- **Consultor senior** para la dirección, supervisión, coordinación y seguimiento de los trabajos objeto del presente encargo, así como las labores de intermediación y acompañamiento en los momentos determinantes de las negociaciones con los interlocutores con los que establezcan contactos comerciales, si procede. El consultor contará con contrastada experiencia en estrategia y desarrollo de negocio, realización de estudios de mercado y, especialmente, en el sector marítimo portuario. El consultor senior deberá acreditar una titulación superior, que podrá ser licenciatura en económicas, empresariales o similar, ingeniería, licenciatura en náutica, o cualquier otra acorde con el objeto del presente contrato, y al menos **15 años de experiencia** en el desarrollo de proyectos de consultoría y desarrollo de negocio, y acreditados conocimientos del sector marítimo - portuario.
- **Consultor junior**, que al menos deberá tener **5 años de experiencia** en la realización de estudios de mercado, desarrollo de planes de negocio y asesoría, con titulación superior y nivel alto de inglés.

El **equipo de trabajo**, deberá cumplir al menos los siguientes requisitos de solvencia técnica, que deberá **acreditar** en la presentación de la oferta, de acuerdo con lo especificado en el pliego de cláusulas administrativas particulares:

- Experiencia en el desarrollo de **planes estratégicos portuarios o consultoría de desarrollo de modelos de negocio vinculados a la actividad portuaria**.
- Experiencia en el desarrollo de trabajos relacionados con el **comercio marítimo internacional**.
- Experiencia en el desarrollo de trabajos en el **sector marítimo – portuario**.

7. PLAZO

Se establece que el plazo de ejecución del presente encargo será de un total de **DOCE (12) MESES** desde la firma del contrato, desglosados según los siguientes hitos parciales:

- **FASE I: CINCO (5) meses** desde la firma del contrato para la redacción del *“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña”*.
- **FASE II: SIETE (7) meses** para el *“establecimiento de contactos con empresas y realización de misiones comerciales”*.

Las fechas más adecuadas para realizar los viajes, en caso de que acompañe al consultor miembros del personal directivo de la Autoridad Portuaria, serán determinadas de común acuerdo con la Autoridad Portuaria en función de la disponibilidad de las empresas y de la disponibilidad de agenda del personal de la Autoridad Portuaria designado a tal fin.

El calendario de viajes propuestos podrá ser modificado a instancias de la Autoridad Portuaria si la previsión inicial entrase en conflicto con la agenda del Presidente y Director o del equipo designado para acompañar al consultor, y coincidiera con otros compromisos que impidieran la celebración del viaje en las fechas propuestas por el consultor; hecho del que dará traslado al prestatario del servicio en tiempo y forma, para la correcta replanificación del viaje.

8. PRESUPUESTO

El presupuesto base de licitación asciende total asciende a **CIENTO CINCUENTA MIL EUROS (150.000 €)**, desglosados en las siguientes fases:

- **FASE I: SETENTA MIL EUROS (70.000 €)**, IVA excluido, para la redacción del *“Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña”*, correspondientes a los trabajos descritos en la Fase I del punto 2 del presente pliego (Contenido y objeto del contrato).
- **FASE II: CINCUENTA MIL EUROS (50.000 €)**, IVA excluido, para el *“establecimiento de contactos con empresas y realización de misiones comerciales”*, cantidad correspondiente a los honorarios por la realización de los servicios descritos en la Fase II del punto 2 del presente pliego (Contenido y objeto del contrato). El consultor presentará a la Autoridad Portuaria de A Coruña un listado de

potenciales contactos que serán aprobados por la misma previa realización del viaje, y los hitos de pago serán determinados en función de la efectiva realización de los trabajos, tal y como se detalla en el epígrafe siguiente.

- **OTROS:** Se estima un máximo de gastos de viaje en los que efectivamente incurra el consultor, valorados en TREINTA MIL EUROS (30.000 €), IVA excluido, en concepto de *“gastos de viaje y desplazamiento para la realización de misiones comerciales y otros viajes de promoción del Puerto de A Coruña”*:

Los **gastos de viaje**, desplazamiento, alojamiento y manutención en los que incurra el consultor, con objeto de los desplazamientos para el establecimiento de contactos en el extranjero, o cualquier otro gasto derivado del objeto de este contrato, será abonado contra presentación de factura, de manera que sean debidamente acreditados y aprobados por la Autoridad Portuaria de A Coruña.

Dichos gastos se facturarán de forma independiente a los honorarios del presente contrato (establecidos como Fase I y Fase II), y sólo en el caso de que procedan y así se determine el interés de realizar dichos viajes. Por tanto, en caso de no realizar desplazamiento alguno en este sentido, el consultor no tendrá derecho a percibir indemnización alguna por la cantidad resultante de estos gastos. La cantidad especificada como gastos de viaje será destinada únicamente a tal fin, y dichos gastos serán abonados tras la justificación efectiva de su realización, con el tope máximo de TREINTA MIL EUROS (30.000 €), y siempre de acuerdo con el máximo de anualidades establecidas en el pliego.

Se consideran **incluidos dentro de los honorarios profesionales**, y por tanto, no tendrán derecho a contraprestación económica de forma independiente, los desplazamientos que el consultor tenga que realizar a A Coruña, con el objeto de mantener las reuniones de seguimiento de los trabajos en cualquiera de las dos fases del contrato (redacción del Plan Estratégico Comercial y establecimiento de contactos con empresas y realización de misiones comerciales).

9. FORMA DE PAGO

La Autoridad Portuaria pagará al consultor según los siguientes hitos de pago:

Hitos de pago de la FASE I, para la redacción del Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña, cuyos honorarios profesionales se han establecido en un presupuesto de licitación máximo de SETENTA MIL EUROS (70.000 €), y cuyos hitos de pago serán calculados sobre el importe ofertado por el consultor para esta fase I:

- **30%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase I, tras la formalización del contrato, y contra presentación de la oportuna factura.
- **20%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase I, tras la presentación, con el oportuno VºBº por parte de la Autoridad Portuaria, del benchmarking comparativo descrito en el apartado 2) del presente pliego, donde se analicen experiencias similares en otros puertos en cuanto a modelos de desarrollo de negocio y potenciales tráficos, contra presentación de la oportuna factura.
- **20%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase I, tras la finalización y entrega del análisis sobre la identificación de posibles tráficos a captar, donde se recogerá el estudio de mercado realizado por el consultor para analizar posibles líneas de desarrollo de negocio en el puerto exterior.
- **30%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase I, tras la finalización de los trabajos, tras la conformidad de la Autoridad Portuaria con el contenido del mismo, y la entrega del documento ejecutivo con el “Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña”, donde se reflejen las nuevas propuestas de desarrollo de negocio y comercialización del puerto exterior de A Coruña, según el estudio de mercado realizado por el consultor en base a los condicionantes recogidos en el presente pliego, contra presentación de la oportuna factura.

Hitos de pago de los honorarios correspondientes a FASE II, para el *establecimiento de contactos con empresas y realización de misiones comerciales*, cuyos honorarios profesionales se han establecido en un presupuesto de licitación máximo de CINCUENTA MIL EUROS (50.000 €).

En caso de realizarse dicha fase, tras la aprobación de la Autoridad Portuaria de A Coruña, los hitos de pago serán los siguientes, calculados sobre el importe ofertado por el consultor para esta fase II:

- **20%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase II, tras la entrega de un dossier con la identificación de las empresas a contactar y datos del interlocutor adecuado, previa aprobación por parte de la Autoridad Portuaria de A Coruña, donde se planteen los viajes a realizar, tras el establecimiento de un contacto previo con las empresas propuestas, para valorar el interés real de las mismas en implantarse en el puerto exterior. El consultor presentará en esta fase un calendario y propuesta de viajes, con la identificación de las empresas y personas a contactar, con las que haya previamente establecido un contacto.
- **50%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase II, tras el establecimiento de reuniones formales con empresas y realización de misiones comerciales, tras la presentación del oportuno informe o resumen ejecutivo de las reuniones establecidas durante el o los viajes que se determinen en la fase anterior. En caso de que hubiera varios viajes, este porcentaje se pagará de forma prorrateada en función del número de viajes acordados. En caso de no realizar ninguna misión comercial o viaje de promoción del puerto, el consultor no tendrá derecho a la percepción de estos honorarios profesionales.
- **30%** correspondiente al importe de adjudicación de la Fase II, tras la finalización del contrato, tras la justificación de las acciones desarrolladas en esta fase II, mediante la entrega del informe ejecutivo con los contactos realizados y propuestas de implantación de las empresas, tras el oportuno seguimiento de los contactos realizados en fases anteriores.

El consultor facturará según los hitos anteriormente mencionados, y tras haber aportado los oportunos informes de cada uno de los mismos y justificar la realización de cada una de las actuaciones. En el caso de que alguna de las acciones finalmente no pudiera llevarse a cabo, por cualquiera de las partes, no se tendrá derecho a indemnización ni se abonarán los trabajos que no se efectúen.

En el caso de que la Autoridad Portuaria no considere de interés la realización de esta FASE II por no haber identificado oportunidades de negocio de suficiente interés para la Autoridad Portuaria en la FASE I, ésta se reserva el derecho a rescindir el contrato de forma unilateral en lo que se refiere a esta segunda fase, sin que de derecho a indemnización alguna al adjudicatario.

OTROS: Gastos de viaje y desplazamiento en los que efectivamente incurra el consultor, para la realización de misiones comerciales y otros viajes de promoción del Puerto de A Coruña, que deberán ser justificados tras haber sido efectivamente realizados, configurados como una bolsa de gastos, cuya estimación máxima será de TREINTA MIL EUROS (30.000 €), IVA excluido.

Estos gastos se consideran una bolsa que será consumida únicamente en el caso de que las circunstancias del contrato lo aconsejen, según se ha detallado en los apartados precedentes, con un límite máximo de TREINTA MIL EUROS (30.000 €) y serán abonados tras la presentación de la oportuna factura acreditativa de los gastos en los que realmente haya incurrido el consultor por este concepto. **No se admiten, por tanto, bajas ni modificaciones en las ofertas planteadas por las empresas licitantes en la cuantía de esta bolsa para gastos de viaje.**

Por tanto, los **gastos de viaje** que se deriven de misiones o acciones comerciales en el extranjero, para realizar contactos con empresas, serán abonados de forma independiente a los honorarios profesionales anteriormente descritos, previa presentación de factura. La Autoridad Portuaria podrá realizar una provisión de fondos como anticipo a cuenta por los gastos de viaje a realizar por el consultor para el establecimiento de contactos derivados de viajes contemplados en el contrato.

No obstante, se encuentran **incluidos** dentro de los **honorarios profesionales**, los **gastos de desplazamiento** que el consultor tenga que realizar a A Coruña para el establecimiento de reuniones con el fin de realizar el **seguimiento de los trabajos** descritos en el presente pliego en las fases I y II, no pudiéndose imputar a los gastos de viaje anteriormente descritos, de manera que no dará lugar a contraprestación económica independiente.

Los **hitos de pago** anteriormente mencionados, estarán en todo caso, sujetos a la disponibilidad presupuestaria máxima consignada por la Autoridad Portuaria de A Coruña a tal efecto, que se ha establecido para el presente contrato en las siguientes anualidades:

Anualidad	Importe (sin IVA)	IVA	Total con IVA
2015	50.000 €	10.500 €	60.500 €
2016	100.000 €	21.000 €	121.000 €
TOTAL	150.000 €	31.500 €	181.500 €

De esta forma, no se podrá superar en ningún caso, independientemente del calendario real de entrega de hitos, las cantidades consignadas con anterioridad.

10. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

La Autoridad Portuaria evaluará las ofertas recibidas, de acuerdo con los siguientes criterios, sobre un total de 100 puntos, procederá a la adjudicación del contrato a la empresa que haya presentado la oferta más ventajosa y haya obtenido la máxima puntuación según los criterios de valoración siguientes:

Propuesta técnica y metodológica y otras mejoras (100 puntos) que se ponderarán con un valor máximo final del 40%, siguiendo los criterios descritos en el pliego administrativo en su anexo III:

- **60 puntos – Metodología de trabajo presentada por el consultor**, para el desarrollo del contrato, con explicación detallada de las tareas a desarrollar para la elaboración del *“Plan Estratégico Comercial 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña”*, con la identificación de nuevas oportunidades de desarrollo de negocio en el puerto exterior de A Coruña, en el sector de los graneles líquidos, sólidos, breakbulk o similar.
- **25 puntos – Sectores de desarrollo de negocio** propuestos por el consultor. Se valorarán también nuevas propuestas de desarrollo de negocio planteadas por el consultor, dentro de los grupos anteriormente mencionados, u otros análogos, y que puedan ser factibles de ser captados por el puerto de A Coruña, fundamentando la decisión de su inclusión en la oferta.
- **15 puntos - Aspectos diferenciales y mejoras presentadas** por las empresas en las ofertas, sobre los mínimos exigidos por la Autoridad Portuaria.

Propuesta económica:

- **Oferta económica (100 puntos)** – La oferta económica se evaluará según los criterios descritos en el pliego administrativo en su anexo III y se ponderará con un valor máximo final del 60% como indica el mismo pliego administrativo.

La valoración de la baja de la oferta económica según el pliego de cláusulas administrativas se calculará sobre el presupuesto máximo de licitación, establecido en CIENTO CINCUENTA MIL EUROS (150.000 €), teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

El consultor detallará en su oferta el **importe desglosado de forma independiente** para cada una de las fases objeto de contratación (es decir, de la fase I y fase II, ya que la cuantía de la bolsa para gastos de viaje se considera fija, y se abonará en función de la efectiva realización y justificación de los mismos, sin que quepa la presentación de bajas sobre esta cuantía). De esta manera, la propuesta económica vendrá configurada de la siguiente forma:

Concepto	Contenido	Presupuesto de licitación máximo	Oferta a presentar por el consultor
FASE I	Plan Estratégico Comercial del Puerto de A Coruña 2016 – 2020. Prospección de nuevos mercados internacionales para la comercialización del puerto de A Coruña.	SETENTA MIL EUROS (70.000 €)	A DEFINIR POR CONSULTOR, con límite Max. 70.000 €
FASE II	Establecimiento de contactos con empresas y realización de misiones comerciales	CINCUENTA MIL EUROS (50.000 €)	A DEFINIR POR CONSULTOR, con límite Max. 50.000 €
GASTOS DE VIAJE (*)	Gastos de viaje y desplazamiento en los que efectivamente incurra el consultor (según condiciones reguladas en el pliego)	TREINTA MIL EUROS (30.000 €)	CANTIDAD FIJA 30.000 € (No se admiten modificaciones)
TOTAL		CIENTO CINCUENTA MIL EUROS (150.000 €)	A DEFINIR POR EL CONSULTOR. SUMA (FASE I + FASE II + 30.000 € DE GASTOS (A Justificar))

(*) El importe correspondiente a los gastos de viaje y desplazamiento tendrá la consideración de una bolsa de gastos para la realización de misiones comerciales y otros viajes de promoción del Puerto de A Coruña. Sobre este importe la Autoridad Portuaria no admitirá bajas en las ofertas presentadas por el licitador, de manera que éste deberá mantener esa cuantía en su oferta, debido a que se trata de una estimación de gastos de viaje a los que la Autoridad Portuaria tiene que poder hacer frente y que tienen que quedar incorporados dentro del presente expediente que regula la contratación. Dichos gastos se pagarán SÓLO en caso de la justificación y efectiva realización de los mismos, tal y como se ha explicado anteriormente.

11. CONFIDENCIALIDAD

La empresa adjudicataria del encargo se compromete a mantener la más absoluta confidencialidad y reserva sobre cualquier dato o información que pudiera conocer con ocasión de la ejecución de este trabajo, y no podrá hacer uso de la información facilitada para ninguna otra finalidad distinta a la del presente contrato.

12. PRESENTACIÓN DE OFERTAS

La presentación de las ofertas implica la aceptación de las Cláusulas de este Pliego y la declaración responsable de que el licitador reúne todas y cada una de las condiciones exigidas para contratar con el Ente Público Puertos del Estado.

Las empresas interesadas en participar deberán presentar toda la documentación que estimen conveniente a los efectos de su valoración para la adjudicación de este contrato. El lugar de presentación será en el Registro de la Autoridad Portuaria de A Coruña, sito en la Avda. de la Marina, 3. 15001 A Coruña.

PLAZO: Las ofertas deberán presentarse antes de transcurridos **20 días naturales**, a contar desde el día siguiente al que las empresas hayan sido formalmente invitadas a participar.

13. SISTEMA DE ADJUDICACION

De conformidad con la regla 42 de la Orden FOM/4003/2008, de 22 de julio, por la que se aprueban las normas y reglas generales de los procedimientos de contratación de Puertos del Estado y Autoridades Portuarias la presente licitación se adjudicará por **procedimiento negociado sin publicidad**.

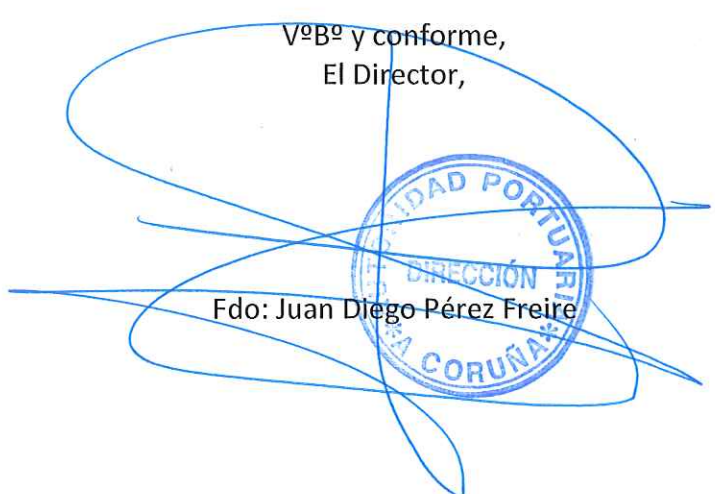
14. DERECHOS Y OBLIGACIONES

La Autoridad Portuaria se reserva el derecho de propiedad intelectual de los trabajos contenidos en el presente encargo, así como el pleno derecho a utilizar en el futuro, en la forma y para los fines que estime convenientes, todo el contenido de la misma, así como el material, diseño y estructura presentados por el adjudicatario.

Los demás derechos y obligaciones del encargo y las causas de resolución del contrato se establecerán según lo previsto en las normas de contratación del Ente Puertos del Estado y de las Autoridades Portuarias y con carácter subsidiario en la legislación vigente de Contratos de las Administraciones Públicas.

El Jefe de la Unidad Comercial,   Fdo: Luis Pedreira Freire	La Jefa del Departamento de Desarrollo Portuario y Comercial,   Fdo: Irene Souto Blázquez
--	---

VºBº y conforme,
El Director,



Fdo: Juan Diego Pérez Freire