

PREPARADO POR	RESPONSABLE PROYECTO	FECHA DE REDACCION
PROSPECCION DE NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION	Raquel Manzanares	26/01/2024

**Antecedentes:**

La inversión exterior en Cantabria apenas alcanzó los 9,81 millones de euros en 2022 (un exiguo 0,03% del total), lo que sitúa a la región en la cola de España y supone un descenso de más del 60%, el mayor desplome inversor de todas las Comunidades Autónomas españolas.

El dato contrasta además con el mayor registro nacional de la serie histórica disponible y con inversiones mucho mayores en Comunidades comparables por tamaño, como, por ejemplo, La Rioja, Asturias y Navarra.

En este contexto, es necesario impulsar el proyecto de SODERCAN "Invest in Cantabria", como servicio para la promoción y la atracción de la inversión industrial y logística en nuestra región, cuya misión principal consiste en impulsar la inversión en la Comunidad, difundiendo fuera de Cantabria la mejor imagen de la región y generando nuevas oportunidades de empleo como polo de atracción de inversiones logísticas e industriales.

**Objeto del contrato:**

Constituye el objeto del contrato un servicio de consultoría externa estratégica industrial y logística para la captación de inversión para Cantabria.

La empresa adjudicataria llevará a cabo los servicios necesarios de búsqueda, identificación, captación de empresas ubicadas en mercados estratégicos nacionales e internacionales pertenecientes a sectores de actividad preferentes y con planes de expansión, con el ánimo de atraer sus proyectos de inversión y, de forma simultánea, atraer emprendedores para iniciar o escalar sus proyectos empresariales. Asimismo, se realizarán informes de valoración de proyectos de inversión detectados para garantizar el éxito en esta estrategia de captación.

Todo ello, con especial incidencia en el desarrollo logístico e industrial del Proyecto Singular de Interés Regional de la Actuación Integral Estratégica Productiva "Llano de la Pasiega" en el municipio de Piélagos, como polo de atracción de inversiones y su conexión con el Puerto de Santander.

**Alcance:**

El alcance de los trabajos comprende las siguientes tareas (con carácter enunciativo, pero no limitativo):

1. Bechmarking de las actuaciones que se lleven a cabo en las regiones próximas a Cantabria en materia de competitividad empresarial, logística y estrategia de captación de nuevos proyectos e inversiones, así como de cualquier aspecto significativo a tener en cuenta como amenaza de la competitividad regional.
2. Definición del porfolio y diagnóstico de capacidades industriales, tecnológicas y logísticas de la región. Ese contenido servirá para realizar posteriormente una nueva web de inversión en Cantabria y un dossier de inversiones. Estos materiales de promoción serán desarrollados

PREPARADO POR	RESPONSABLE PROYECTO	FECHA DE REDACCION
PROSPECCION DE NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION	Raquel Manzanares	26/01/2024

por SODERCAN en colaboración con la empresa adjudicataria. En esta fase se determinarán de manera conjunta con SODERCAN aquellos sectores en los que Cantabria presenta mayores oportunidades para la atracción de nuevas inversiones.

3. Identificación y análisis de mercados estratégicos para la captación de inversión en Cantabria incluyendo la selección de foros y seminarios o eventos de captación de inversiones donde sea de interés la participación de Cantabria.
4. Planificación estratégica para el desarrollo industrial y logístico de Cantabria, incluyendo apoyo para el lanzamiento de un Plan Anual de Captación de Inversiones, con especial incidencia en el proyecto singular de interés regional de la actuación integral estratégica productiva Llano de la Pasiega en el municipio de Piélagos, como polo de atracción de inversiones.
5. Representación en los citados foros y seminarios previa supervisión y aprobación por parte de SODERCAN.
6. Análisis y gestión de aquellas oportunidades de inversión que se puedan convertir en proyectos concretos a realizar en Cantabria.
7. En relación con la innovación y el emprendimiento, detectar e impulsar aquellas oportunidades de emprendimiento empresarial con posibilidades de crecimiento, así como la innovación tecnológica y las prácticas medioambientales que beneficien a las empresas de Cantabria de forma constatable.

#### **Justificación, idoneidad y necesidad del contrato:**

La actividad de captación de inversiones se centra, principalmente, en atraer a empresas para que desarrollen proyectos de inversión en Cantabria, a través de varias vías, como son las nuevas implantaciones y el establecimiento de acuerdos o adquisiciones de empresas locales.

Desde SODERCAN, ya se están realizando actividades de captación de inversiones, especialmente en la gestión de proyectos y en la búsqueda de nuevos proyectos. Sin embargo, las bajas cifras de inversión exterior en la región, hacen necesario reforzar a través de un servicio de consultoría externa, la estrategia de captación de inversiones que, por ejemplo, permita impulsar desde el punto de vista logístico e industrial la actuación integral estratégica productiva Llano de la Pasiega, y otras, como eje vertebrador de nuevas inversiones en la región.

Por lo expuesto, la especialidad técnica que requiere el desempeño de las labores objeto del contrato, hacen necesario externalizar el servicio, al no tener SODERCAN los medios personales y materiales necesarios para la ejecución y buen fin de la necesidad a satisfacer. Siendo ello así, la prestación del servicio requiere de un equipo que deberá reunir la experiencia y conocimientos suficientes sobre todo relacionados con logística y la gestión portuaria, entre otras, para prestar el servicio objeto de contratación bajo condiciones óptimas, debiendo el adjudicatario proponer personal experto para la ejecución de las diversas tareas a desempeñar.

#### **Justificación de no división por lotes:**

PREPARADO POR	RESPONSABLE PROYECTO	FECHA DE REDACCION
PROSPECCION DE NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION	Raquel Manzanares	26/01/2024

No es posible la división en lotes de este contrato, por la propia naturaleza del contrato, al tratarse de un servicio con un único objeto.

### **Procedimiento de contratación:**

El procedimiento de contratación que se corresponde con la contratación es el procedimiento abierto.

### **Criterios de valoración:**

En relación con los criterios de valoración para la adjudicación del contrato se utilizarán criterios sencillos, lineales y proporcionales, tales como la oferta económica y la experiencia adicional de los profesionales que integran el equipo de trabajo por encima de lo requerido en el pliego, porque el expertise del personal que realice el servicio puede afectar de manera significativa a la prestación del mismo, ya que en dicha especialización reside precisamente el éxito del proyecto.

El criterio de oferta económica se ha establecido para obtener una mayor y mejor eficiencia en la utilización de fondos públicos.

Para el criterio evaluable mediante juicio de valor, se ha optado por valorar la memoria técnica y el plan de trabajo, que incluye la valoración de la propuesta de organización del servicio y el detalle de los medios técnicos materiales vinculados al contrato, de modo que se consigan propuestas bien estructuradas, justificadas y desarrolladas acorde a los requisitos establecidos en el PPT.

### **Duración:**

El contrato tendrá una duración de DOCE (12) MESES, a contar desde la formalización del acta de inicio del contrato, que se realizará en un plazo máximo de 15 días desde la fecha de firma del contrato y podrá ser prorrogado por un año adicional.

### **Valor estimado:**

El Valor estimado del contrato es de 110.000 €, teniendo en cuenta toda la vida del contrato y sus posibles modificaciones.

El presupuesto base de licitación es de 55.000 € (I.V.A excluido) teniendo en cuenta la duración del contrato.

Dichos importes se han determinado teniendo en cuenta los precios de mercado del mismo servicio, el plazo de ejecución del mismo y los perfiles necesarios para su ejecución.

Se ha tomado el importe total pagadero, sin incluir el impuesto sobre el Valor Añadido, en función de los costes generales de estructura que exige la prestación del servicio, teniendo en cuenta el personal mínimo necesario adscrito al contrato exigido para cumplir la solvencia técnica o profesional.

PREPARADO POR	RESPONSABLE PROYECTO	FECHA DE REDACCION
PROSPECCION DE NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACION	Raquel Manzanares	26/01/2024

El coste principal del contrato son los costes salariales de la estructura fija necesaria, en relación con el tiempo de dedicación individual del personal experto que la adjudicataria asigne para la realización de los servicios, conforme a los precios habituales del mercado de coste hora en el sector de la consultoría y tomando como referencia otras prestaciones de similar naturaleza.

SOLICITADO POR	Vº Bº DIRECTOR/A	CONSEJERO DELEGADO DE SODERCAN
Raquel Manzanares Valdor	Alfredo Cuesta Exposito	Angel Peuraja Teran