PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ELABORACIÓN, IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL "PLAN ESTRATEGICO DE COMERCIO DE BILBAO 2026-2029"

Ref. 26-03-CM-120-020-PECB29

ANTECEDENTES

Bilbao Ekintza, E.P.E.L. es una entidad municipal que promueve la generación de riqueza económica y social para Bilbao, potenciando la ciudad como destino atractivo a la inversión, a la creación y crecimiento de empresas, mejorando las oportunidades de acceso al empleo.

Entre los objetivos de Bilbao Ekintza EPEL (en adelante Bilbao Ekintza), en función del Plan de Mandato, está el trabajar el Plan Estratégico de Comercio de Bilbao para mejorar y fortalecer la posición competitiva del sector y el atractivo de Bilbao como ciudad comercial, tanto para bilbaínos y bilbaínas como visitantes.

El Plan Estratégico de Comercio de Bilbao 2020-2025 (PECB25) se ha desarrollado integrando el ecosistema comercial (instituciones, agentes, áreas municipales, grupos políticos, …), con afectación en el tejido comercial de Bilbao.

La metodología de trabajo llevada a cabo estos años ha impulsado la participación activa de todos los agentes tanto en la definición del Plan como en su aprobación y seguimiento del mismo.

La constitución del Foro Comercio, como espacio de carácter participativo y consultivo, ha permitido llevar a cabo el seguimiento de la ejecución del Plan Estratégico a lo largo de estos años. Foro de convocatoria periódica y con participación de todo el ecosistema sectorial.

Finalizado el Plan Estratégico Comercial de Bilbao 2020-2025 y, de cara a responder a este objetivo planteado en el Plan de Mandato 2023-2027, Bilbao Ekintza debe abordar la definición de la estrategia para los siguientes años con los mismos valores de participación y cogobernaza.

1. OBJETO DEL CONTRATO

Es objeto del presente contrato el servicio consistente en la elaboración del diagnóstico comercial de Bilbao, la consiguiente redacción del Plan Estratégico del Comercio de Bilbao para el periodo 2026-2029, así como la asistencia técnica en el desarrollo y seguimiento de la situación y actuaciones a llevar a cabo.

Objetivos específicos u operativos

El Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029 se asentará sobre la base del trabajo realizado hasta la fecha, debiendo aportar una visión adaptada a los nuevos tiempos, de manera que se afiancen los resultados de las medidas ya adoptadas, y permita abordar los nuevos retos

del comercio local a través de la innovación, la sostenibilidad y desarrollo de estrategias comerciales que apoyen la competitividad y consolidación comercial.

Así, el Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029 va dirigido a mejorar la estructura comercial de los distintos barrios de Bilbao y pretende conseguir los siguientes objetivos específicos:

- Obtener un conocimiento de la oferta comercial en los distintos barrios de Bilbao que ayude a evaluar la posición competitiva del sector.
- Obtener un conocimiento de la demanda comercial atendiendo a su estructura.
- Poder evaluar el gasto comercial por distrito.
- Analizar la realidad comercial teniendo en cuenta las realidades próximas (área de influencia, atracción, competencia…)
- Conocer la distribución del comercio en el espacio urbano, así como las transformaciones experimentadas y su avance.
- Interpretar el efecto que los distintos procesos urbanos recientes de Bilbao han tenido en el comercio e identificar y analizar los procesos urbanos futuros que tendrán incidencia sobre el comercio y sus efectos.
- Analizar el mix comercial en las diferentes áreas urbanas, teniendo en cuenta: elementos de atracción, mix óptimo según área, sinergias con la actividad turística, disponibilidad de locales vacíos, coste inmobiliario, etc.
- Identificar en el entorno institucional aquello que influya en la actividad comercial, indicando la forma en que lo hace y las modificaciones acontecidas en los últimos años, así como las previsiones para los próximos.
- Analizar las tendencias del sector con aplicabilidad al entorno urbano existente.
- Abordar la elaboración del Plan estratégico a través de un proceso de reflexión participativa con los agentes influyentes del sector, de manera que se identifiquen de manera individualizada las actuaciones a acometer en los próximos años por los distintos agentes implicados.

2.- FASES DE LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El servicio del presente contrato deberá abordar las siguientes fases:

2.1. Fase de Elaboración del Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029.

2.2. Fase de Implementación y Seguimiento del Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029.

2.3. Fase de Cierre y Evaluación del Plan Estratégico de Comercio 2026-2029

2.1. Fase de Elaboración del Plan Estratégico del comercio de Bilbao 2026-2029

a) Objetivos y estrategias

La definición de los objetivos y estrategias del Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029 deberá realizarse de manera coherente con el diagnóstico técnico y con las conclusiones derivadas del proceso de participación estratégica con los agentes del sector.

La entidad adjudicataria deberá integrar, además, los aprendizajes y resultados obtenidos durante la vigencia del Plan Estratégico 2020-2025, de forma que se garantice la continuidad, actualización y mejora del modelo comercial desarrollado hasta la fecha.

Para ello, la adjudicataria deberá:

- Identificar los objetivos estratégicos del comercio de Bilbao para el periodo 2026-2029, atendiendo a la evolución reciente del sector, a las tendencias del comercio urbano, a las características de la estructura comercial por barrios, zonas y ejes, y a los retos detectados durante el proceso participativo. Los objetivos deberán ser realistas, concretos y orientados a reforzar la competitividad, sostenibilidad, cohesión territorial y capacidad de adaptación del comercio local.

- Definir las líneas estratégicas necesarias para avanzar en dichos objetivos, incorporando aspectos como la incidencia de las transformaciones urbanas, el equilibrio del mix comercial, los cambios sociodemográficos, las necesidades de digitalización y profesionalización, y las posibles sinergias con el turismo, la cultura y otros sectores económicos de Bilbao.

- Integrar las aportaciones de la mesa de participación estratégica, que quedarán recogidas en un informe específico. Dicho informe deberá reflejar las propuestas realizadas por los agentes, los puntos de consenso y las prioridades que deberán tenerse en cuenta en la formulación de los objetivos y estrategias del Plan.

- Formular estrategias que den respuesta a los principales retos identificados.

- Establecer una relación coherente entre objetivos, estrategias y áreas de actuación, de forma que el Plan constituya un marco estructurado que permita la posterior definición del Plan Operativo Anual.

- Definir objetivos y estrategias bajo criterios medibles, que permitan su seguimiento y evaluación mediante los indicadores que se establecerán más adelante.

La formulación final de los objetivos y estrategias deberá someterse a contraste con el Ayuntamiento de Bilbao y validarse en el marco del Foro Comercio antes de su incorporación al documento definitivo del Plan Estratégico 2026-2029.

b) Metodología y Plan de trabajo

La entidad adjudicataria deberá proponer una metodología rigurosa, contrastada y adecuada al contexto comercial de Bilbao. Esta metodología deberá integrar:

- Análisis documental y técnico: uso de los estudios facilitados por Bilbao Ekintza (ejes comerciales, radiografía comercio 2021-2025, balance PECB 2020-2025), junto con otras fuentes y datos propios.
- Interpretación territorial: análisis por barrios, áreas y ejes, así como del área de influencia comercial de Bilbao.
- Identificación de factores clave: impacto de transformaciones urbanas, sociodemográficas, económicas y tecnológicas en la actividad comercial.
- Proceso participativo: planificación de mesas, entrevistas o dinámicas que permitan integrar la visión del sector y agentes relevantes.
- Definición operativa del Plan: identificación de medidas individualizadas, responsables, plazos y nivel de prioridad.
- Establecimiento de indicadores (KPIs): cuantitativos y cualitativos, específicos y medibles, para evaluar la consecución de objetivos.
- Cronograma: planificación detallada del proceso de trabajo, reuniones de contraste, entregas parciales y presentación del borrador del Plan Estratégico.

La redacción del Plan Estratégico de Comercio de Bilbao 2026-2029 constituye un borrador que los distintos grupos de interés deben contrastar. Éste debe de someterse a revisión y visto bueno por el Ayuntamiento de Bilbao.

La presentación definitiva del Plan Estratégico de Comercio 2026-2029 se efectuará en una convocatoria formal del Foro Comercio, previsiblemente en el tercer trimestre del 2026.

Así mismo, una vez presentado y validado, la entidad adjudicataria deberá diseñar una estrategia de difusión y comunicación del Plan, para que todos los actores implicados estén informados y alineados con los objetivos y avances del Plan, así como para fomentar la participación de la comunidad y de los actores locales.

2.2. Fase de Implementación y seguimiento del Plan Estratégico del comercio de Bilbao 2026-2029

La entidad adjudicataria deberá realizar una adecuada implementación de las acciones previstas en el Plan Estratégico del Comercio 2026-2029, de manera que se garantice su efectividad a lo largo de todo el periodo de vigencia. La implementación deberá atender a posibles variaciones del contexto económico, social o tecnológico, pudiendo adaptarse o incorporar nuevas líneas de acción cuando así resulte necesario.

Asimismo, el grado de ejecución del Plan será presentado ante el Foro Comercio, de convocatoria previsiblemente anual, donde sus integrantes evaluarán el nivel de avance y cumplimiento de las actuaciones.

La fase de implementación se desarrollará durante el periodo 2026-2029. Durante este tiempo, la entidad adjudicataria deberá prestar acompañamiento técnico continuado a Bilbao Ekintza en el despliegue y ejecución del Plan.

a) Objetivos y estrategias

La fase de implementación y seguimiento tendrá como finalidad asegurar que el Plan Estratégico del Comercio 2026-2029 se despliega de forma ordenada, eficaz y alineada con los objetivos definidos. En este sentido, la adjudicataria deberá:

- Garantizar la correcta puesta en marcha de las líneas estratégicas definidas en el Plan, asegurando que las actuaciones previstas se inician y desarrollan conforme a la planificación establecida.
- Supervisar el avance de las actuaciones, comprobando que se ajustan a los objetivos estratégicos y que contribuyen al cumplimiento de los resultados esperados.
- Asegurar la coordinación entre los agentes implicados, promoviendo el trabajo conjunto entre áreas municipales, asociaciones, entidades sectoriales y otros actores relevantes.
- Identificar necesidades de ajuste o adaptación del Plan, proponiendo nuevas acciones o modificaciones cuando se produzcan cambios relevantes en el contexto socioeconómico o normativo.
- Favorecer la participación activa del ecosistema comercial, dinamizando los espacios establecidos para el seguimiento del Plan, especialmente el Foro Comercio.
- Mantener un sistema permanente de seguimiento, mediante indicadores cuantitativos y cualitativos, que permita valorar el desarrollo del Plan y detectar posibles desviaciones.
- Elaborar informes periódicos de seguimiento y evaluación, integrando recomendaciones y propuestas de mejora para optimizar los resultados del Plan.

Estos objetivos permitirán que la fase de implementación se desarrolle de forma dinámica, flexible y orientada a la obtención de resultados medibles.

b) Metodología y plan de trabajo

La entidad adjudicataria deberá proponer una metodología operativa, flexible y orientada a resultados, que como mínimo contemple:

- Planificación anual
    - Elaboración de un Plan Operativo Anual (POA) que detalle las actuaciones previstas cada año, sus responsables, plazos, recursos y KPIs asociados.

- Coordinación con las áreas y agentes implicados en cada actuación.

- Coordinación y gobernanza
  - Propuesta y dinamización de mecanismos de gobernanza (mesas técnicas, grupos de trabajo o estructuras sectoriales), que faciliten la toma de decisiones y el seguimiento del Plan.
  - Establecimiento de canales regulares de información y reporte con Bilbao Ekintza.
- Seguimiento técnico
  - Monitorización continua del grado de avance del Plan, de acuerdo con el cronograma, indicadores y prioridades definidas.
  - Identificación de incidencias o desviaciones, y propuesta de ajustes operativos cuando sea necesario.
  - Asistencia técnica continuada para garantizar la correcta ejecución de las acciones previstas.
- Evaluación anual mediante KPIs
  - Aplicación de los indicadores definidos en el Plan Estratégico.
  - Actualización anual del Cuadro de Mando, con el estado de cada línea estratégica y actuación.
  - Elaboración del Informe Anual de Evaluación, incorporando recomendaciones y propuestas de mejora.
- Dinamización del Foro Comercio
  - Preparación técnica de los contenidos a presentar en las sesiones del Foro Comercio.
  - Asistencia técnica en el desarrollo del Foro.
  - Integración de las aportaciones recibidas en los ajustes y mejoras necesarias durante la implementación.

2.3 . Fase de Cierre y Evaluación del Plan Estratégico de Comercio 2026-2029

Una vez finalizado el periodo de vigencia del Plan Estratégico del Comercio de Bilbao 2026-2029, la entidad adjudicataria deberá llevar a cabo una fase de cierre y evaluación con el fin de disponer de una valoración global de su ejecución e impacto. Esta fase se desarrollará previsiblemente durante el primer trimestre de 2030.

a) Objetivos y estrategias

Los objetivos principales de esta fase serán:

- Evaluar el grado de ejecución de las líneas estratégicas y actuaciones del Plan.
- Medir el impacto alcanzado mediante los indicadores (KPIs) establecidos.
- Identificar factores que hayan favorecido o limitado el desarrollo del Plan.

- Recoger la valoración final de los agentes del sector implicados.
- Formular conclusiones y recomendaciones para futuros planes estratégicos o políticas comerciales.

b) Metodología y plan de trabajo

La entidad adjudicataria deberá aplicar una metodología sencilla, clara y orientada a resultados, que incluya:

- Revisión de la documentación generada durante 2026-2029 (POA, informes de seguimiento, cuadros de mando, actas de participación, etc.).
- Evaluación del nivel de cumplimiento de las actuaciones y KPIs.
- Análisis del impacto global del Plan en la estructura comercial de la ciudad.
- Organización de una sesión final de contraste con el Foro Comercio.
- Elaboración de una Memoria Final de Implementación 2026-2029, que recoja el grado de ejecución, los resultados alcanzados y las recomendaciones finales.
- Presentación de dicha Memoria a Bilbao Ekintza y, posteriormente, al Foro Comercio.

3. DOCUMENTACIÓN Y CRONOGRAMA

3.1. Documentación a entregar

Toda documentación o informe elaborado conllevará una fase de borrador hasta su aprobación definitiva por Bilbao Ekintza EPEL.

En el marco de las prestaciones objeto del presente contrato, y de acuerdo con lo establecido en el presente pliego, la entidad adjudicataria deberá entregar, como mínimo, la siguiente documentación:

- Informe de conclusiones de la(s) mesa(s) de participación estratégica con agentes del sector.
- Plan Estratégico 2026-2029.
- Plan Operativo Anual (POA) para cada ejercicio 2026-2027, 2028 y 2029.
- Fichas metodológicas de seguimiento y KPI del Plan.
- Cuadro de Mando de Ejecución actualizado anualmente.
- Informe anual de evaluación, incluyendo propuestas de mejora.
- Memoria final de implementación 2026-2029 al cierre del contrato.
- Documentación generada en procesos participativos, jornadas y grupos de trabajo.

Toda la documentación deberá entregarse en formato digital y editable, cumpliendo con los criterios de bilingüismo y lenguaje inclusivo establecidos en el pliego.

3.2. Plazos de ejecución

Para la Elaboración y entrega de propuesta del Plan Estratégico de Comercio 2026-2029, junto con los demás informes que le servirán de base, se dispondrá de un plazo máximo de cuatro (4) meses, a contar desde la firma del acta de inicio del presente contrato.

I. Fase de Planificación y Organización de la puesta en marcha se estima se extenderá desde la formalización del contrato hasta octubre 2026.

II. Fase de implementación de Estrategias y Proyectos, Seguimiento y Evaluación se estima que comprenderá desde octubre 2026 hasta diciembre 2029.

III. Fase de Cierre y Evaluación del Plan Estratégico de Comercio 2026-2029 se realizará en enero-marzo 2030.

Dada esta orientación, y partiendo de la necesidad de presentar el borrador del Plan Estratégico de Comercio por parte de la adjudicataria como muy tarde en octubre 2026, se ha de iniciar la implementación una vez aprobado el mismo. En este sentido, las licitadoras deben de presentar una propuesta de cronograma variable de las fases/etapas objeto de esta licitación.

4. EQUIPO DE TRABAJO/PERSONAL ADSCRITO A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

De acuerdo con el objeto del contrato, y en función de las actividades que se especifican, la entidad adjudicataria deberá aportar el personal especializado que se establece como mínimo a continuación.

A tal efecto, las entidades que opten a la adjudicación del contrato habrán de presentar, junto con su oferta técnica, relación nominal y currículo profesional del personal encargado de la ejecución del contrato, que cumpla con los siguientes requisitos:

Responsabilidad	Experiencia
Responsable de Proyecto	
-Dirección ejecutiva y efectiva del contrato. -Interlocución con Bilbao Ekintza. -Organización de la ejecución del trabajo, asegurando el control de los plazos que se establezcan y los niveles de calidad. -Gestión de acciones correctivas a las incidencias.	Titulado/a universitario/a con experiencia mínima de 5 años en el desarrollo de Planes estratégicos comarcales y/o sectoriales territoriales enfocados al desarrollo comercial. Experiencia liderando equipos en al menos 3 proyectos como director/a o jefe/a de proyecto en el ámbito de sector comercial.
2 Consultores/as Senior	
- Acompañamiento técnico en todas las fases del objeto de contrato. - Garantizar y contrastar que el PECB se ajusta a los objetivos establecidos.	Titulado/as universitarios/a con al menos 3 años de experiencia en consultoría estratégica, desarrollo económico o planificación comercial y/o desarrollo de políticas públicas.

- Dinamizar mesas, grupos de participación y realizar entrevistas con agentes sectoriales. - Elaborar informes de seguimiento y evaluación. - Todas aquellas tareas que se requieran para acometer el servicio objeto del contrato.	Además, deberán tener experiencia en análisis económico-comercial, retail, marketing territorial y/o urbanismo comercial para la elaboración de estrategias de situación territorial.

Se requiere que al menos una persona integrante del equipo pueda dar el servicio y trabajar en euskera, para lo que será requisito estar en posesión del Certificado C1 o equivalente en euskera.

A tal efecto, la adjudicataria debe presentar una relación nominal y currículo profesional de las personas profesionales encargadas de la ejecución del contrato para poder contrastar el cumplimento de los requisitos exigidos.

Se considera obligación contractual esencial la adscripción del equipo de trabajo con los perfiles, responsabilidades y experiencia establecidos en el cuadro, de forma que su incumplimiento por la entidad adjudicataria será causa de resolución del contrato.

La adjudicataria tendrá la obligación de trabajar en coordinación con las personas de la Unidad de Comercio de Bilbao Ekintza, y deberá existir un seguimiento y evaluación conjunta.

Bilbao Ekintza se reserva el derecho a exigir la sustitución del personal asignado al contrato en caso de no idoneidad, por inadecuación de su perfil profesional, por carecer de las habilidades necesarias para el correcto desempeño de sus funciones o por cualquier otra causa justificada, debiendo ponerlo en conocimiento de la entidad adjudicataria con la antelación suficiente para facilitar la organización de sus recursos.

La sustitución por parte de la entidad adjudicataria de cualquier miembro del equipo de trabajo adscrito a la ejecución, deberá ser autorizada expresamente por Bilbao Ekintza EPEL, debiendo acreditarse que los/as nuevos/as profesionales ostenten las condiciones, en cuanto a titulación, capacitación lingüística y experiencia, exigidas para la contratación.

La entidad adjudicataria deberá desarrollar el servicio de forma regular y continua, quedando obligada a cubrir las bajas del personal que se adscriba para prestarlo y que se produzcan por accidente o enfermedad u otras causas durante la vigencia del contrato, no pudiendo en ningún caso interrumpir la prestación del mismo. La sustitución deberá hacerse por personal de similares características y capacitación similar o superior a la exigida en la licitación

La entidad adjudicataria está obligada al cumplimiento de las disposiciones vigentes en materia fiscal, laboral y de seguridad social, así como las relativas a seguridad e higiene en el trabajo. Bilbao Ekintza EPEL se reserva expresamente el derecho de exigir cuanta documentación y justificantes estimen precisos para acreditar el cumplimiento por la empresa adjudicataria de las obligaciones anteriores.

El incumplimiento de estos requisitos podrá ser causa de resolución del contrato.

5. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD ADJUDICATARIA

La entidad adjudicataria deberá velar por la correcta ejecución de los trabajos. A tal efecto, designará una persona responsable e interlocutora, que deberá estar, en todo momento, a disposición del Bilbao Ekintza EPEL para aclarar cualquier cuestión que el responsable del contrato considere necesaria, acudiendo a las reuniones de coordinación a las que Bilbao Ekintza le convoque.

Todos los documentos y resultados de los trabajos realizados serán propiedad de Bilbao Ekintza EPEL, que podrá reproducirlos o divulgarlos total o parcialmente. La entidad adjudicataria podrá hacer uso de los mismos, ya sea como referencia o como base de futuros trabajos, siempre que cuente para ello con la autorización expresa de esta.

La adjudicataria contemplar e integrar la normativa respecto al bilingüismo en todo material que elabore dentro de este contrato. Así, todos los documentos y resultados de los trabajos realizados se elaborarán en las dos lenguas oficiales de la Comunidad Autónoma Vasca. Asimismo, empleará un uso no sexista del lenguaje, evitar cualquier imagen discriminatoria o estereotipos racistas o sexistas y fomentar una imagen con valores de igualdad, presencia equilibrada, diversidad, corresponsabilidad y pluralidad de roles e identidades de género, en toda la documentación, imágenes, materiales, etc. que utilice en el desarrollo de los proyectos; así mismo, deberá garantizar la aplicación del principio de igualdad de trato u oportunidades y no discriminación entre las personas que participan en las acciones formativas.

Durante la ejecución de los trabajos objeto del contrato, la entidad adjudicataria se compromete, en todo momento, a facilitar a Bilbao Ekintza EPEL la información y documentación que ésta solicite para disponer de un pleno conocimiento de las circunstancias en que se desarrollan los trabajos, así como de los eventuales problemas que puedan plantearse y de los métodos y herramientas utilizados para resolverlos.

Asimismo, la entidad adjudicataria deberá proveer de la formación necesaria a los equipos de trabajo adscritos al contrato con el fin de garantizar la correcta ejecución de las prestaciones objeto del contrato.

Todos aquellos datos relacionados con el presente contrato que haya de suministrarse a la entidad adjudicataria para la realización de los servicios convenidos, se entienden confidenciales y quedarán si procede, bajo su custodia, debiendo salvaguardar la identidad y el secreto de dichas informaciones así como dar la utilización exclusiva para lo que se han facilitado. Quienes colaboren con la entidad adjudicataria están obligados no sólo al secreto profesional más absoluto, sino también a la neutralidad y máxima discreción frente a las personas usuarias y responsables del servicio. Toda la información que se les proporcione o confíe, así como todas las conversaciones en las que participen, serán consideradas como estrictamente confidenciales.

La entidad adjudicataria se obliga a guardar secreto profesional respecto de los datos, tanto de carácter empresarial como de carácter personal, a los que tuviera acceso, obligación que subsistirá aun después de finalizar sus relaciones con Bilbao Ekintza. La entidad adjudicataria establecerá las

medidas técnicas y organizativas necesarias que garanticen la seguridad e integridad de los datos de carácter personal y eviten su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado conforme a los requisitos establecidos en la Ley de protección de datos de carácter personal.

La adjudicación del contrato conlleva la obligación de identificar claramente el servicio en cuanta documentación se pueda generar, haciendo expresa mención a su condición de servicio municipal dependiente de Bilbao Ekintza EPEL, con la utilización del/los logotipo/s correspondiente/s que esta determine.

La entidad adjudicataria realizará una adecuada gestión y uso de los recursos materiales que Bilbao Ekintza EPEL ponga a su disposición, siendo responsable de los posibles daños ocasionados por el personal adscrito al servicio en el ejercicio de sus funciones.

RESPONSABLE DEL ÁREA DE EMPRESA Y EMPLEO
BILBAO EKINTZA E.P.E.L.

JAVIER ALVAREZ ARAS - 30585500P

Firmado digitalmente por JAVIER ALVAREZ ARAS - 30585500P
Fecha: 2026.04.14 14:22:53 +02'00'

Javier Álvarez Aras