

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA ADJUDICACIÓN,
MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, DE UN CONTRATO DE:**

**“Servicio de consultoría para la elaboración del Plan
Estratégico 2024-2027 de Beaz”**

N.º EXPTE.: 5/2023

ÍNDICE

1.ANTECEDENTES	3
2.NECESIDAD DEL SERVICIO A CONTRATAR	4
3.OBJETO Y ÁMBITO DE LA LICITACIÓN	5
4.TAREAS A DESARROLLAR	6
5.CRITERIOS DE VALORACIÓN.....	14
6.CRITERIOS DE SOLVENCIA.....	19
7.DISPOSICIÓN FINAL	22

1. ANTECEDENTES

El Departamento de Promoción Económica tiene como objetivo fortalecer el posicionamiento de Bizkaia como territorio innovador, con talento, atractivo, conectado y equilibrado para garantizar que Bizkaia tenga como seña de identidad su alta capacidad de crear y mantener empleo de calidad y que se mantenga a la vanguardia económica y social de Europa.

Para ello, el Departamento de Promoción Económica desarrolla un amplio abanico de políticas públicas que promueven la creación de un nuevo ecosistema de apoyo al emprendimiento avanzado en Bizkaia que trabajará con los niveles de excelencia de los sistemas internacionales más avanzados; el impulso de la innovación y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de Bizkaia y su adaptación a una economía digital; la atracción y retención de talento y el apoyo a la competitividad a nivel comarcal para conseguir el desarrollo equilibrado de las comarcas de Bizkaia y la necesaria capilaridad de todas las iniciativas de promoción económica.

BEAZ, S.A.U (en adelante, la Entidad Contratante), sociedad pública foral dependiente del Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia tiene como objetivo apoyar a las empresas y personas emprendedoras en crear nuevos proyectos, innovar e internacionalizarse.

En su esfuerzo por conseguirlo y en reforzar su posicionamiento dentro del ecosistema de emprendimiento y promoción económica de Bizkaia, y dando comienzo a una nueva legislatura, Beaz ha identificado la necesidad de elaborar un Plan Estratégico 2024-2027 que esté alineado con los objetivos y líneas estratégicas del departamento de promoción económica de la Diputación Foral de Bizkaia, y resto de agentes del ecosistema, y que dé respuesta a las necesidades de Bizkaia.

2. NECESIDAD DEL SERVICIO A CONTRATAR

La Entidad Contratante tiene la necesidad de contratar un servicio de consultoría para la elaboración del Plan Estratégico 2024-2027 de la sociedad.

Debido a que se trata de un contrato de servicios para el que la Entidad Contratante no dispone de los medios humanos suficientes para atender el volumen de trabajo necesario se requiere la contratación de un contratista especializado en el ámbito de conocimientos que venga a cubrir las citadas necesidades.

La adjudicataria deberá disponer necesariamente del equipo profesional suficiente en número, experiencia y cualificación, para atender de manera integral y multidisciplinar las necesidades de la Entidad en la materia objeto del contrato. Además, estará obligada a prestar sus servicios en todas las gestiones o actuaciones que se les requieran, que se enmarquen en el objeto del presente contrato, y sean consecuencia de los previos servicios prestados.

3. OBJETO Y ÁMBITO DE LA LICITACIÓN

El objeto del contrato es la asistencia técnica para la elaboración del Plan Estratégico para el período 2024-2027 de Beaz S.A.U. en coherencia y contando con la participación de los principales agentes del ecosistema de emprendimiento y promoción económica, así como del departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia.

El plazo máximo para la entrega del Plan estratégico 2024-2027 se establece en 4 meses desde la formalización del contrato de servicios.

4. METODOLOGÍA

En el desarrollo del servicio el equipo de consultoría deberá tener en cuenta las siguientes bases metodológicas:

a) Fuentes de información y grupos de interés

El plan contemplará una base de fuentes de información relevantes sobre la situación actual y tendencias de clientes y mercados, estrategias de otros agentes homónimos a Beaz que ofrecen servicios y apoyo a la creación de empresas innovadoras y a la consolidación y crecimiento de pymes en otros territorios y/o regiones, legislación que pueda afectar, y entorno socioeconómico regional y global.

Adicionalmente, se deberá analizar la idoneidad de los grupos de interés identificados por Beaz S.A.U., sus necesidades actuales y expectativas futuras sobre productos, servicios, así como su forma de relacionarse con el resto de agentes del ecosistema de emprendimiento e innovación.

b) Objetivos estratégicos

Se deberán definir los objetivos estratégicos de forma que sobre los mismos se puedan establecer metas claramente definibles y por tanto serán absolutamente cuantificables. No obstante, la valoración del grado de consecución de estos podrá complementarse con determinadas variables cualitativas para su seguimiento.

c) Impacto organizativo

A partir del análisis estratégico, será necesario valorar el impacto en la cartera de productos y servicios que ofrece Beaz S.A.U., así como en la actual estructura organizativa de la organización, analizando posibles ajustes, con un planteamiento de metodología adecuado (DAFO o similar), evaluando las implicaciones sobre los recursos necesarios y su dimensionamiento óptimo.

d) Integración de planes existentes

Se considera necesario que la estrategia definida guarde coherencia con los planes de referencia que deban ser tenidos en cuenta (Diputación Foral de Bizkaia, Gobierno Vasco, etc.) así como con aquellos planes que Beaz haya comenzado a desplegar como pueden ser el de Transformación Digital o integración de los ODS, igualdad y/o promoción del euskera.

5. FASES DE EJECUCIÓN

Fase 1.- Análisis estratégico:

- Análisis escenarios macroeconómicos y sectoriales.
- Análisis del portfolio de producto y opciones de internacionalización.
- Análisis de los grupos de interés, mejores prácticas del sector, entorno y del modelo organizativo
- Conclusiones del análisis estratégico e identificación de riesgos/oportunidades.

Fase 2.- Plan estratégico 2024-2027:

- Establecimiento de objetivos estratégicos, líneas estratégicas y plan de acción.
- Elaboración de la versión definitiva del Plan.
- Definición de la sistemática y despliegue del Plan Estratégico a Planes de Gestión Anuales, así como el reflejo de los objetivos estratégicos en los procesos de la organización.

6. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Equipo de trabajo

Los licitadores propondrán el modelo organizativo óptimo para la coordinación y dirección del Plan Estratégico de Beaz S.A.U. En dicho modelo organizativo deberán

hacerse constar los mecanismos de coordinación con los agentes involucrados en la elaboración del plan.

El licitador deberá adscribir al contrato un equipo de trabajo encargado de la dirección y desarrollo del Plan Estratégico que deberá estar formado, como mínimo, por dos personas:

- Un/a Director/a de Proyecto, máximo responsable por parte del contratista del desarrollo del Plan ante Beaz S.A.U. que deberá acreditar una experiencia mínima de 5 años en consultoría estratégica y adicionalmente, experiencia especializada en al menos 3 proyectos similares (elaboración y seguimiento de planes estratégicos de empresas de similar índole, tamaño/facturación).
- Un/a Consultor/a Senior, que deberá acreditar experiencia especializada en proyectos similares, considerándose como tal la participación en la elaboración completa de al menos 3 planes estratégicos de empresas de similar índole, tamaño/facturación.

Metodología de trabajo

Se deberá aplicar una metodología de elaboración, seguimiento y evaluación del Plan Estratégico que fomente la participación, coordinación e interlocución de los diferentes agentes, y en particular la de los principales Grupos de Interés y aliados estratégicos de Beaz S.A.U. Para ello, la propuesta deberá recoger acciones y herramientas de trabajo concretas que favorezcan el adecuado flujo de información y comunicación entre los agentes intervinientes en la elaboración del Plan.

La propuesta contemplará las medidas y enfoques metodológicos que se adoptarán para garantizar el adecuado seguimiento y evaluación del Plan, tanto en fases intermedias como a su finalización. Así, los licitadores deben proponer un modelo de seguimiento y evaluación para todo el periodo de vigencia del contrato.

Entregables

Se deberán aportar, al menos, los siguientes entregables en cada una de las fases:

Fase 1.- Análisis estratégico:

- Informe de proyección a 2027, posibles escenarios futuros y su impacto en el modelo de negocio y en la organización.
- Informe con las conclusiones de los Grupos de Interés
- Informe definitivo del análisis estratégico e identificación de riesgos.

Fase 2.- Elaboración del Plan estratégico 2024-2027

- Plan Estratégico Beaz S.A.U. 2024-2027 definitivo y Resumen Ejecutivo.
- Plan de Acción, establecimiento de objetivos estratégicos y su cuantificación para el periodo 2024-2027

7. CRITERIOS DE VALORACIÓN

Beaz tomará en consideración los siguientes criterios para la valoración de ofertas, tal y como constan en el apartado 2.5 del pliego de cláusulas administrativas particulares de la presente licitación:

Al tratarse de un contrato que tiene por objeto prestaciones de carácter marcadamente intelectual, los criterios relacionados con la calidad deben tener un carácter preponderante frente a los estrictamente económicos.

.1. Criterios cuantificables automáticamente: 30 puntos

- **Proposición económica (30 puntos)**

Se valorará hasta un máximo de 30 puntos. Las ofertas se clasificarán en orden descendente, otorgando la máxima puntuación a la oferta con menor precio y disminuyendo la puntuación al resto de las ofertas proporcionalmente respecto a la de menor precio, con arreglo a siguiente fórmula:

$$\text{Puntuación Oferta Presentada (I)} = (\text{Precio Oferta más baja (Po)} / \text{Precio Oferta Solicitante (Pi)}) \times 30$$

.2. Criterios no cuantificables automáticamente: 70 puntos

- **Análisis estratégico (máximo 20 puntos)**

Se valorará la idoneidad de la metodología propuesta para la identificación de tendencias y escenarios conforme a lo establecido en el PPT, y los resultados esperados/beneficios derivados de la misma, y en concreto:

- o Identificación de las principales fuentes de información: máximo de 4 puntos.

- o Sistemática de participación y feedback de Grupos de Interés, con un máximo de 4 puntos.

- o Metodología a utilizar en los diferentes análisis planteados (identificación de escenarios, impacto en el modelo de negocio y organización, ...): máximo de 8 puntos.

- o Documentación y cronograma: máximo de 4 puntos

- **Plan Estratégico (máximo 40 puntos):**

- o Metodología para la actualización de la cartera de productos/servicios: máximo 10 puntos

- o Metodología para la actualización de la estructura organizativa, integración con planes existentes...: máximo 10 puntos.

o Despliegue del Plan 2024-2027: máximo de 10 puntos.

o Documentación y cronograma: máximo de 10 puntos.

- **Equipo de trabajo, máximo 10 puntos:**

o La formación y experiencia del equipo en trabajos de similar naturaleza, con un máximo 5 puntos

o La dedicación propuesta del equipo de trabajo, con un máximo de 5 puntos.

8. DISPOSICIÓN FINAL

Como cumplimiento de las obligaciones que se derivan del régimen lingüístico vigente, existe la obligación de que las empresas adjudicatarias presenten sus trabajos en dos lenguas oficiales salvo que expresamente se establezca otra cosa. La Diputación Foral de Bizkaia no asumirá en ningún caso la traducción de documentos escritos en virtud de un contrato de consultoría y asistencia.

Alternativamente, la empresa o entidad licitadora podrá acreditar por cualquier medio de prueba el cumplimiento de las condiciones de aptitud y solvencia en materia lingüística, lo cual deberá ser acreditado por la empresa o entidad adjudicataria en la fase de ejecución del contrato.

Todos los artículos del presente pliego están subordinados a lo especificado en el contrato, prevaleciendo lo establecido en el contrato en caso de duda o contradicción.

Bilbao, a 14 de septiembre de 2023



Eneritz Argatxa Izaola
Directora de Organización



Olatz Goitia Urquiaga
Directora General