

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO SOBRE LA PRESENCIA DE LA MUJER EN LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL VASCA PARA LA AGENCIA VASCA DE INTERNACIONALIZACIÓN – BASQUE TRADE & INVESTMENT, S.A. (Expte. BTI2022002)

1.- INTRODUCCIÓN

La desigualdad de género sigue presente en el ámbito empresarial manifestando importantes brechas laborales, como la menor presencia de mujeres en los puestos de decisión y mando, y la consiguiente brecha salarial a favor de los hombres.

De hecho, las barreras estructurales para la inclusión de la mujer en algunos puestos de trabajo parecen acentuarse en el ámbito internacional de las empresas, resultando en una menor presencia femenina, por ejemplo, en las figuras de “expatriado” o dentro del área comercial (ventas internacionales/exports) de las empresas.

Atendiendo al contexto anterior, la Agencia Vasca de Internacionalización – Basque Trade & Investment (“BasqueTrade” en adelante) tiene como misión dentro del Plan de Desarrollo Industrial e Internacionalización 2021-2024, Eje 6: *Coherencia de las políticas públicas de Internacionalización empresarial*, lograr que la economía y las empresas vascas sean reconocidas internacionalmente como un área industrial responsable y comprometida con las políticas de sostenibilidad, diversidad e inclusividad. La estrategia apuesta, entre otras, por iniciativas que visibilicen y pongan en valor el papel de las mujeres como referentes en la actividad internacional de las empresas vascas y, para ello, necesitan manejar información lo más precisa posible del entorno al que dirige sus esfuerzos.

En este escenario, se pretende que BasqueTrade pueda ejercer de palanca adicional para el impulso de la igualdad en el entorno empresarial. En este sentido, las preguntas que se plantean son las siguientes:

- ¿Cuál es la realidad de la participación de la mujer en la operativa internacional de la empresa vasca exportadora y/o multilocalizada?
- ¿Cuáles son las causas que generan el gap existente en función del género?
- ¿Cómo abordarlo desde BasqueTrade?

2- OBJETO DEL CONTRATO

El objeto de la contratación es la elaboración de un estudio para conocer el estado de la igualdad en el ámbito de la internacionalización empresarial vasca y determinar las actuaciones que desde BasqueTrade se pueden desplegar para impulsar la presencia de la mujer en dichos roles.

El estudio comprenderá la obtención de información de primera mano desde dos perspectivas, la empresarial y la profesional, a través de una combinación de herramientas cuantitativas y cualitativas (encuesta online y entrevistas en profundidad), y el posterior análisis de dichos resultados, que permitirán la propuesta de un cronograma detallado de acciones y actividades para contribuir a cerrar la brecha.

Para la fase de recogida de información, la empresa adjudicataria contará con la base de datos de empresas de la Agencia, Basquexport, y la relación de personas becadas BEINT de años anteriores.

3- DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

El presente contrato pretende cubrir la realización de los trabajos que se indican a continuación en un plazo máximo de 5 meses.

Se plantean tres fases diferenciadas, cada una de ellas dirigida a dar respuesta a las tres preguntas planteadas, y todas ellas ligadas a un proceso de aprendizaje, análisis y reflexión, de forma que se genere una hoja de ruta con acciones concretas para su posterior puesta en marcha.

El proyecto se iniciará en el momento en que lo indique BasqueTrade a través de una reunión de lanzamiento (*kick-off*) donde se hará un repaso de las tareas a realizar, entregables, responsables, plazos, etc. Se propone como mínimo una reunión mensual de seguimiento y contraste entre adjudicataria y BasqueTrade.

○ **FASE 1. Diagnóstico de la situación**

Para conocer la realidad de la situación y poder no sólo medir, sino también caracterizar el *gap* existente según el género en los puestos del área internacional de la empresa vasca, será necesaria la obtención de información actualizada de primera mano de los principales agentes implicados, es decir, la empresa y los propios profesionales.

Los trabajos de esta fase se dividen en:

➤ **Diseño de cuestionarios**

En base al conocimiento disponible sobre la empresa vasca internacionalizada (exportadora y/o multilocalizada), se creará el **cuestionario online que se dirigirá a las empresas** que forman parte del catálogo Basquexport (alrededor de 1.000). Los contenidos de este cuestionario deberán estar diseñados para posibilitar la medición de la brecha en los puestos de trabajo relacionados con la internacionalización de la compañía ocupados por mujeres y hombres (cuantificación), además de permitir la extracción de conclusiones, como mínimo, en función de (caracterización):

- Tamaño de empresa
- Sector de actividad
- Grado de internacionalización
- Dirección general: mujer/hombre
- Receptor de programas y servicios BasqueTrade
- Sólo exportadora: si/no
- Multilocalizada: si/no

En paralelo, se creará el **cuestionario online que se dirigirá a los profesionales**, en concreto a los exbecarios del programa BEINT de las últimas 10 ediciones. Los contenidos de este segundo cuestionario deberán estar diseñados para posibilitar la trazabilidad de la trayectoria laboral de estas personas. Así, se cuantificarán los porcentajes (%) de mujeres/hombres participantes en este programa, los porcentajes (%) de mujeres/hombres en puestos de internacionalización empresarial (en Euskadi y en el extranjero) al finalizar las becas, y los porcentajes (%) en distintos momentos, al de 3, 6 y 9 años. Además, los cuestionarios deberán permitir la extracción de conclusiones como mínimo en función de (caracterización):

- Edad
- Formación previa (carrera universitaria)
- Programa BEINT
 - País destino

- Prácticas en empresa o en organismo público
- Nº de contratos laborales desde entonces
 - En Euskadi/extranjero
 - Puestos de trabajo relacionados con el área internacional: si/no

(En la fase de licitación, se valorará la descripción del planteamiento de diseño de ambos cuestionarios y la definición, así como el alcance, que se haga de los puestos de internacionalización empresarial).

Entregables:

- Contenidos Cuestionario dirigido a empresas (2 semanas tras lanzamiento de proyecto)
- Contenidos Cuestionario dirigido a profesionales (2 semanas tras lanzamiento de proyecto)

➤ **Trabajo de campo**

Una vez validados los cuestionarios anteriores, se lanzará la encuesta online a todas las empresas incluidas en el catálogo Basquexport y a las personas exbecarias del programa BEINT.

(En la fase de licitación se valorará la descripción de la metodología que se proponga para llevar a cabo las encuestas a empresas y profesionales, así como la explicación de cómo se gestionarían las posibles incidencias en el transcurso del trabajo de campo. Se deja en manos del licitador la propuesta de los medios a utilizar para recabar la información y la determinación de las respuestas necesarias para que la muestra sea lo suficientemente representativa).

Entregables:

- Resultados de la encuesta online a las empresas en bruto (6 semanas tras lanzamiento de proyecto)
- Resultados de la encuesta online a los profesionales en bruto (6 semanas tras lanzamiento de proyecto)

➤ **Análisis cuantitativo de los resultados**

Mediante las técnicas de explotación de estadísticas apropiadas y de una manera segmentada, se realizará un análisis exhaustivo de las respuestas obtenidas y se caracterizará la realidad del estado de la igualdad en el ámbito de la internacionalización empresarial vasca y sus profesionales, respondiendo a preguntas como:

- ¿Cuál es el gap existente entre mujeres y hombres en dichos puestos de trabajo por tamaño de empresa?, ¿por sector de actividad?, ¿por grado de internacionalización?, ¿por país destino de las implantaciones?, etc.
- ¿Cuál es el gap existente entre mujeres y hombres que ocupan puestos de internacionalización empresarial al finalizar las becas?, ¿al de 5 años?, ¿al de 10 años?, ¿por sexo, edad y nivel de estudios?
- Etc.

(En las ofertas, los licitadores deberán detallar cómo se procesará y se analizará la información, así como la estructura que se propone para el informe diagnóstico de la situación).

Entregables:

- Informe diagnóstico inicial del estado de la igualdad de género en el ámbito de la internacionalización empresarial vasca, desde los dos puntos de vista, empresarial y profesional **(8 semanas tras lanzamiento del proyecto)**

○ **FASE 2. Identificación de las mejores prácticas y los motivos tras los gaps detectados**

Tomando como punto de partida el diagnóstico realizado, en esta fase se trabajará para averiguar las causas que hay tras los casos y situaciones en las que la participación de la mujer sea menor (identificación de los factores negativos/dificultades), así como las causas tras los casos de éxito (identificación de las mejores prácticas y factores positivos).

Los trabajos se dividen en:

➤ **Diseño de las entrevistas y selección de entrevistados**

El primer paso consistirá en reconocer aquellos casos y aspectos en los que seguir profundizando el análisis. Una vez decidido dónde poner el foco, el próximo paso será el de determinar las preguntas pertinentes.

Para obtener las respuestas al por qué se dan las situaciones identificadas, se propone la utilización de técnicas cualitativas como las entrevistas. Se diseñarán las preguntas de las entrevistas con el objetivo de recabar la máxima información al efecto de poder extraer cuantas conclusiones sea posible para la fase final.

- ¿Cuáles son los aspectos y rasgos que tienen en común las empresas o profesionales catalogados como casos de éxito?
- ¿Cuáles son los factores que dificultan la inclusión de la mujer en el comercio internacional? (por ejemplo, la presencialidad – menor flexibilidad, la disponibilidad para viajar – mayor dificultad de conciliación, menor presencia de mujeres por defecto en dichas actividades o áreas, sesgos “ocultos” a la hora de ofrecer posiciones como la de “expatriados”...)
- ¿En qué momento de la trayectoria se salen las profesionales del ámbito internacional?
- ¿Cuáles son las motivaciones específicas de las mujeres y hombres en el ámbito de la internacionalización?
- Etc.

(En la fase de licitación, se valorará la descripción del planteamiento de diseño de ambas entrevistas y selección de targets por parte de los licitadores en sus ofertas).

Llegado el momento, se valorará con el adjudicatario la idoneidad del diseño de entrevistas individuales versus reuniones grupales tipo *focus groups* o *workshop*, o una combinación de ambas.

Entregables:

- Selección de casos de empresas y profesionales **(9 semanas tras lanzamiento de proyecto)**
- Contenidos de la entrevista a empresas seleccionadas **(9 semanas tras lanzamiento de proyecto)**
- Contenidos de la entrevista a profesionales seleccionados **(9 semanas tras lanzamiento de proyecto)**

➤ **Trabajo de campo**

Una vez validados los contenidos de las entrevistas y la relación de entrevistados, se lanzarán las convocatorias de reunión a las empresas y profesionales seleccionados.

Adicionalmente, se evaluará positivamente la posibilidad de ampliar las entrevistas a otro tipo de agentes como universidades que ofrecen grados en Relaciones Internacionales, organizaciones referentes (ICEX, OMC, Banco Mundial...), Cámaras de Comercio, otras organizaciones similares a la Agencia... para obtener *insights* adicionales desde otros puntos de vista.

(Se valorará la descripción de la estrategia propuesta por cada licitador para realizar las entrevistas, así como la explicación de cómo se gestionarían las posibles incidencias en el transcurso del trabajo de campo. Se deja en manos del licitador la determinación de las reuniones necesarias para que la muestra sea lo suficientemente representativa).

Entregables:

- Conclusiones de las entrevistas con empresas seleccionados (14 semanas tras lanzamiento de proyecto)
- Conclusiones de las entrevistas con profesionales seleccionados (14 semanas tras lanzamiento de proyecto)

➤ **Análisis cualitativo de los resultados**

Mediante las técnicas apropiadas y de una manera segmentada, se habrá de realizar un análisis exhaustivo de las respuestas obtenidas. Lo que contribuirá al entendimiento de los motivos por los que la representación de la mujer en la internacionalización de la empresa vasca es actualmente la que es.

En cada casuística se describirán los obstáculos y factores que han contribuido a que la participación de la mujer sea menor, pero también se caracterizarán aquellos factores y mejores prácticas que se hayan identificado en relación con el rol de la mujer en la internacionalización empresarial.

(En las ofertas técnicas, los licitadores deberán detallar cómo tienen previsto extraer las conclusiones y se estructuraría el informe final en caso de resultar adjudicatarios del contrato).

Entregables:

- Informe final sobre la presencia de la mujer en la internacionalización empresarial vasca: caracterización, factores determinantes y necesidades (16 semanas tras lanzamiento de proyecto)
- Hoja de ruta preliminar con las principales acciones a poner en marcha (16 semanas tras lanzamiento de proyecto)

○ **FASE 3. Creación de la Hoja de Ruta y propuesta de indicadores**

A partir del conocimiento adquirido tras los trabajos previos, se propondrá una hoja de ruta con las acciones y actividades que pueden ser promovidas por BasqueTrade para contribuir a cerrar la brecha detectada y fomentar el rol de la mujer en la internacionalización.

➤ **Propuesta de acciones**

Intentando ser lo más ambiciosos y creativos posibles, se reflexionará sobre las diversas acciones que podrían paliar o mitigar los gaps detectados. Cada acción deberá abordar una necesidad concreta y tendrá un objetivo específico; estos objetivos deberán quedar reflejados explícitamente en la hoja de ruta.

Las acciones planteadas se podrán además desplegar en un cronograma orientativo y según distintas líneas de actuación.

- Acciones ligadas a las empresas que promuevan que éstas miren más hacia las mujeres a la hora de cubrir estos puestos de trabajo (industria, ingeniería, ventas, internacional).
 - Por ejemplo: actividades de sensibilización, visibilización de iniciativas y casos de éxito, identificación de grandes empresas que puedan ser tractoras y ejemplo de este tipo de política, incorporación de la perspectiva de género en los programas de ayuda...
- Acciones ligadas a profesionales que motiven la proactividad y una mayor oferta de mujeres en este ámbito
 - Por ejemplo, actividades de empoderamiento, formación y mentoring a través de redes de mujeres (*Women in a Legal World, Women in Engineering, Asociación de Empresarias y Directivas, Proffesional Women's Network...*), realización de eventos...
- Acciones ligadas a fases tempranas, antes de la incorporación de las personas al mundo laboral.

➤ **Propuesta de indicadores**

Finalmente, se deberán proponer una serie de indicadores que permitirán a BasqueTrade realizar el seguimiento y la medición del impacto de las acciones que se pongan en marcha.

Entregables:

- Hoja de ruta con el detalle de las acciones y los indicadores asociados (20 semanas tras lanzamiento de proyecto)

4- EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo asignado al proyecto deberá ajustarse a las necesidades del servicio, asignando los recursos adecuados para la realización de cada tarea. Los miembros del equipo deberán acreditar cualificación, formación y experiencia necesaria para el desarrollo del proyecto.

Para la ejecución de las labores descritas en el apartado anterior, se estima necesario un equipo multidisciplinar de profesionales compuesto por consultores de amplia experiencia, por técnicos investigadores con competencias especializadas y por personal de apoyo que agilizará las acciones y labores que se deban de hacer en el proyecto.

Se valorará la formación y experiencia en planificación, programación, investigación y gestión integral desde la perspectiva de la Igualdad de Mujeres y Hombres.

El equipo configurado deberá contar con al menos:

- Jefe/a de proyecto: con, al menos, 10 años de experiencia preferiblemente en los siguientes ámbitos:

- Consultoría estratégica o de operaciones / estrategia empresarial
- Internacionalización empresarial
- Políticas públicas
- Comunicación
- Estudios de mercado

- Técnico/a: con, al menos, 5 años de experiencia en los siguientes ámbitos:

- Consultoría estratégica o de operaciones
- Metodologías cuantitativas y cualitativas
- Monitorización y visualización de resultados
- Bases de datos
- Estudios de mercado

La empresa adjudicataria deberá nombrar a una persona de contacto que será quien se encargue de todas las comunicaciones con BasqueTrade. La adjudicataria se compromete a incorporar a personal adicional al proyecto, en función de las necesidades puntuales, para la correcta ejecución del servicio contratado.

Los trabajos desarrollados serán supervisados directamente por la Unidad de Inteligencia Competitiva de BasqueTrade.

5.- PLAZOS DE EJECUCIÓN

Los licitadores habrán de presentar en su oferta técnica un plan de trabajo, al que incorporarán un cronograma, en el que se habrán de incluir todos los servicios definidos en el apartado 3 de este pliego respetando, en todo caso, los plazos fijados para la entrega de los entregables identificados en cada Fase. En todo caso, el conjunto de tareas deberá de estar completado antes del 30 de diciembre de 2022.

6.- CONTROL Y SEGUIMIENTO

Por parte de BasqueTrade se nombrará un Responsable del Contrato, que será la persona encargada del cumplimiento de los alcances descritos en el presente pliego, siendo sus directrices de obligado cumplimiento por el adjudicatario.

7.- PROPIEDAD INTELECTUAL DE LOS TRABAJOS

La formalización del contrato por la empresa adjudicataria llevará en todo caso aparejada la cesión por su parte, en exclusiva y de forma gratuita, de todos los derechos de propiedad intelectual que, en su caso, pudiera tener sobre los productos generados y componentes que lo integran o hayan sido utilizados en él a favor de BasqueTrade.

8.- CLÁUSULA DE IGUALDAD

Las empresas licitadoras, en la elaboración y presentación de sus respectivas propuestas deberán hacer un uso no sexista del lenguaje. Asimismo, la empresa adjudicataria, a lo largo de la vigencia del

contrato, deberá hacer un uso no sexista del lenguaje en cualquier documento definitivo escrito o digital, así como, deberá desagregar los datos por sexo en cualquier estadística referida a personas que se genere, todo ello al amparo del artículo 2.3 de la Ley 4/2005, de 18 de febrero, para la Igualdad de Mujeres y Hombres en el que se señalan los principios generales que deberán respetarse.

9.- PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Los trabajos se realizarán en las dependencias de los adjudicatarios, excepto salvedades como, reuniones de seguimiento u otras tareas puntuales que, preferentemente, habrán de ser presenciales y precisarán del desplazamiento de los componentes de los equipos a las oficinas de las entidades para las que se preste el servicio contratado o se realizarán por vías telemáticas si no fuera posible por cualquier motivo; en todo caso, la decisión de realizar las labores de una forma u otra corresponderá a las entidades contratantes.

La empresa adjudicataria aportará los recursos humanos y materiales necesarios para la realización de las actividades previstas y se responsabilizará de la correcta realización de las mismas. Este personal dependerá exclusivamente de los adjudicatarios, debiendo estos últimos cumplir las obligaciones vigentes en materia laboral y de Seguridad Social, de prevención de riesgos laborales, así como tributarias del personal a su cargo.

La entidad contratante en modo alguno ni bajo ningún título ostentará la condición de empleador respecto de los trabajadores contratados, por cuenta propia o ajena por el adjudicatario, que presten directa o indirectamente los servicios.

La empresa adjudicataria proveerá a su personal de las herramientas necesarias para el desempeño de sus funciones.

Todos los gastos necesarios para la prestación del servicio se encuentran comprendidos en los precios ofertados (i.e. no se imputarán separadamente gastos derivados de los desplazamientos a las oficinas centrales de la entidad contratante en Bilbao, costes de transporte, tiempo invertido en el desplazamiento, etc.).

La adjudicataria tendrá la obligación de poner a disposición de la entidad contratante toda la documentación que le sea requerida cuya elaboración haya sido necesaria o meramente conveniente para la correcta prestación de servicios.

10.- ACLARACIONES TÉCNICAS

Para cualquier consulta o aclaración, BasqueTrade pone a disposición de las empresas ofertantes el siguiente contacto: kontratazioa@basquetrade.eus

La información adicional o dudas sobre los pliegos o sobre la documentación complementaria que, en su caso, soliciten los licitadores será facilitada con sujeción los plazos previstos en el PCAP.