

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA EVOLUCIÓN DEL CATÁLOGO DE EXPORTADORES VASCOS, BASQUEXPORT, HACIA UNA PLATAFORMA DE PROMOCIÓN DIGITAL DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA VASCA (Expte. BTI2023008)

1.- INTRODUCCIÓN

La Agencia Vasca de Internacionalización – Basque Trade & Investment, S.A. (en adelante BasqueTrade) nace de la fusión entre el área de internacional de SPRI y el Área de Internacionalización del Departamento de Desarrollo Económico, Medio Ambiente y Sostenibilidad, con el objeto de dar soporte a las empresas vascas en su proceso de internacionalización.

Como parte de las herramientas que pone a disposición de las empresas vascas, BasqueTrade evolucionó en 2020 y 2021 la antigua base de datos CIVEX (Catálogo Industrial y de Exportadores del País Vasco) hacia un catálogo de empresas exportadoras más visual, con nuevas funcionalidades de búsqueda y de mejora de la visibilidad y promoción de las empresas vascas en el exterior: **Basquexport** (<https://basquetrade.spri.eus/es/basquexport/>).

Basquexport es una aplicación que sirve de catálogo de empresas exportadoras vascas, aglutinando más 1.000 empresas de todos los tamaños y sectores. Si bien el colectivo de exportadoras regulares es mucho mayor (estimado en torno a 5.000-6.000 empresas del sector primario, industriales y de servicios), en Basquexport están representados los principales grupos vascos internacionalizados. La ambición de la aplicación es agregar al resto de exportadores a su catálogo para ayudar en su visibilidad y posicionamiento internacional.

La información de la que dispone Basquexport de las empresas inscritas en su catálogo es la siguiente:

➤ DATOS DE EMPRESA:

- Razón social
- NIF
- Nombre comercial
- Pertenece a un grupo empresarial (si/no)
- Nombre del grupo
- Descripción de la actividad de la empresa
- Tipología de empresa (fabricante, distribuidor/comercializador, servicios/soluciones técnicas)
- Sector de actividad CNAE principal
- Sector de actividad CNAE secundario
- Sector y subsector de destino principal
- Sector y subsector de destino secundario
(Estas clasificaciones sectoriales son propias de BasqueTrade y permiten agrupar a las empresas según el destino de sus bienes y servicios, así como por clusters)
- Empleo (hombres y mujeres)
- Tramo de ventas
- Tramo de exportación (todas deben ser exportadoras)

➤ ACTIVIDAD INTERNACIONAL:

- Principales países a los que exporta
- Principales productos exportados (TARIC a seis dígitos)
- Implantada en el extranjero (si/no)

- Para cada implantación:
 - Razón social
 - país,
 - localidad,
 - tipo de implantación (comercial, productiva)

➤ **CONTACTO**

- Persona
- Cargo
- email
- Redes sociales de la empresa
- Datos de las oficinas centrales
 - TTHH
 - Municipio
 - Distrito
 - Dirección
 - CP
 - Teléfono
 - Fax
 - Email general
 - web
- Datos de otras localizaciones en Euskadi

Si bien la aplicación ha resultado ser útil como catálogo de promoción de las empresas vascas exportadoras, BasqueTrade cuenta con la ambición de evolucionar el catálogo actual hacia una plataforma de promoción digital de la industria vasca, que aporte un mayor valor añadido a la empresa exportadora vasca y que estimule el registro del resto de universo de empresas exportadoras que actualmente no se encuentran inscritas en el catálogo y que genere un valor comercial para el tejido empresarial internacionalizado de Euskadi.

2- OBJETO DEL CONTRATO

Supone el objeto de este contrato la puesta a disposición de BasqueTrade de los servicios de diseño, desarrollo e implantación de la evolución del actual catálogo de empresas exportadoras vascas, Basquexport, hacia una herramienta de promoción digital de la industria exportadora vasca, que cubra los siguientes objetivos:

- Presentar, de manera visual y atractiva, la industria y servicios exportadores vascos, sus principales sectores y empresas, cadenas de valor, y las principales magnitudes dentro del ámbito de la internacionalización.
- Servir de apoyo al posicionamiento internacional de las empresas e instituciones vascas en el exterior, de acuerdo con las estrategias definidas.
- Servir de punto de acceso al catálogo de las principales empresas exportadoras vascas, de forma que se derive tráfico y oportunidades hacia sus respectivas webs de empresa.
- Favorecer el posicionamiento digital de nuestras empresas, de forma agregada, a través del posicionamiento online de Basquexport.

Para ello, la empresa adjudicataria contará con acceso a las especificaciones técnicas actuales de Basquexport, como punto de partida a evolucionar.

Esta evolución deberá contar con una propuesta de valor diferenciada para cada uno de los potenciales usuarios de la nueva plataforma, complementada con campañas de posicionamiento SEO/SEM periódicas.

- ✓ Así, para la empresa extranjera, la evolución de Basquexport deberá convertir a la plataforma en el canal principal donde se presentará la oferta de productos y servicios exportados por empresas vascas, facilitando la adquisición de bienes y servicios vascos:
 - Dirigido a empresas extranjeras que sean potencialmente compradores, socios comerciales o industriales de productos y servicios de los sectores prioritarios para Euskadi.
 - No centrado únicamente en compradores, sino en potenciales tomadores de decisión a la hora de la venta o prescripción de soluciones de empresas vascas.
 - Con este catálogo, se pretende que una empresa de cualquier país tenga acceso a toda la oferta vasca de productos y servicios que está en disposición de ser comercializada en los diferentes países en general y en el suyo en particular.
 - Un buscador multiplica a los usuarios las posibilidades de encontrar proveedores o socios comerciales facilitando las búsquedas en cinco idiomas, y por diferentes criterios de búsqueda.
 - Ofrece un recorrido fácil y rápido, orientado a conseguir una buena experiencia de usuario con una navegación intuitiva, por niveles y correlacionada.
- ✓ Para la empresa vasca, Basquexport será una herramienta auxiliar de promoción internacional, ofreciendo un refuerzo de marca, así como potencial punto de entrada de potenciales clientes / socios:
 - Presencia en un catálogo de fácil lectura, que sea accesible de forma fácil para los clientes extranjeros (empresas, instituciones...) y que recoja sus principales productos, capacidades, presencia internacional...
 - Refuerzo de marca “made in Basque Country” para empresas internacionalizadas, especialmente para aquellas que no pertenezcan a un grupo industrial.
 - Enfocado a dirigir tráfico hacia sus propias websites, de forma que se maximice el impacto, favoreciendo actividades de cross selling y upselling entre empresas vascas.
 - Mayor presencia online a través de las acciones de posicionamiento realizadas por parte de Basquetrade (SEO/SEM) y acción comercial de las oficinas.
- ✓ A nivel de BasqueTrade y del Gobierno Vasco, el nuevo Basquexport será una plataforma de promoción de Euskadi, en el ámbito del sector empresarial, para uso interno y para una mayor segmentación de la actividad:
 - Imagen digital de “Euskadi: una economía abierta al mundo” para promoción de la imagen Euskadi Basque Country en el ámbito industrial.
 - Venta de capacidades globales de Euskadi: ecosistema de I+D+i, proyectos país, empresas tractoras, etc.
 - Presentación de las principales cadenas de valor industriales existentes en Euskadi, así como todo el ecosistema de apoyo a las mismas.

- Promoción internacional de la oferta sectorial de productos y servicios de la empresa vasca, de forma agregada y en un único lugar.
- Herramienta de inteligencia competitiva de nuestras empresas, donde se pueda disponer de información actualizada de las empresas vascas exportadoras, para una mejor segmentación de empresas (país, sector destino, etc.).

Así, la nueva plataforma que genere el adjudicatario debería presentar la oferta vasca de empresas exportadoras y sus productos en diferentes niveles (Nivel Euskadi, Nivel sector, Nivel empresa), de forma visual, interrelacionada (*todo a un sólo click*) e intuitiva para el usuario.

3- DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

El presente contrato pretende cubrir la realización de los trabajos descritos en cuatro fases diferenciadas.

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. La adjudicataria deberá proponer en su oferta las reuniones de seguimiento y contraste que considere necesarias, y que deberán ser acordadas y agendadas durante la reunión de lanzamiento con BasqueTrade.

Al final de cada una de las fases, la empresa adjudicataria deberá mantener una reunión de contraste y validación con el equipo de BasqueTrade involucrado en el proyecto, de manera previa a la continuación de los trabajos.

➤ **FASE 1. Definición preliminar de requerimientos: propuesta conceptual**

Tras esa reunión de lanzamiento, la empresa adjudicataria deberá, como primera etapa de proyecto, investigar, analizar y entender el modelo, estructura, especificaciones y funcionalidades técnicas actuales de Basquexport, como punto de partida para plantear su evolución.

Una vez analizado el punto de partida desde el punto de vista técnico, la empresa deberá iniciar una etapa de toma de requerimientos que le permita realizar un planteamiento de la herramienta que reúna todas las características y funcionalidades requeridas por sus distintos usuarios. Así, la empresa adjudicataria deberá llevar a cabo una toma de requerimientos de necesidades y ambición de la plataforma desde el punto de vista, al menos, de las empresas vascas, los clusters y las distintas áreas de BasqueTrade (Servicios, Red Exterior, Inteligencia Competitiva, Programas).

A partir de la situación actual de Basquexport y de la toma de requerimientos, la empresa adjudicataria realizará una definición conceptual de la nueva herramienta, que contendrá, al menos:

- Niveles de presentación
- Experiencia de usuario
- Mapa de navegación
- Información

Es importante mencionar que la definición conceptual y posterior desarrollo de la nueva herramienta deberá considerar y ser compatible con el nuevo modelo de página web de Basque Trade & Investment actualmente en desarrollo, para integrarse y alojarse en ella. Este proyecto de desarrollo de la nueva página web será un proyecto que discurrirá en paralelo a la evolución de Basquexport, por lo que la coordinación continua con los desarrolladores de la nueva web será crítica para asegurar la futura viabilidad técnica y funcionalidad de la herramienta.

Entregables:

- Mapa de requerimientos de la plataforma
- Definición conceptual

➤ **Fase 2. Análisis de gaps**

En una segunda fase, una vez validada la definición preliminar de requerimientos de la nueva plataforma, la empresa adjudicataria deberá llevar a cabo un mapeo de la información requerida para alimentar la herramienta y la información disponible a través de diferentes fuentes.

La información que alimentará la plataforma tendrá carácter macro y micro (Datos macroeconómicos, datos de empresa, datos de producto...), ya que la nueva plataforma deberá ofrecer información, al menos:

- A Nivel país:
 - Datos macroeconómicos: exportaciones, principales países exportadores, presencia internacional global, sectores de exportación,
 - Principales sectores de actividad: clusters, industrias, principales magnitudes...
 - Ecosistema de apoyo: infraestructuras singulares, oferta formativa, RVCTi, clústers, BCSC...
 - Proyectos país: windbox, corredor vasco del hidrógeno, AIC, etc.
- A Nivel sector:
 - Mostrando la cadena de valor de cada sector y la ubicación de las empresas exportadoras dentro de la cadena (a través de distintos formatos, interactivos, infografías, etc)
 - Catálogos de productos y capacidades por sector
 - Presencia de los sectores vascos en el contexto internacional
- A Nivel empresa:
 - Con la descripción, principales datos, productos, presencia... de las empresas del catálogo

Para poder extraer esta información, se contará no sólo con la información disponible actualmente en Basquexport, sino también con aquella que provenga de otras instituciones vascas (por ej. los clusters), bases de datos externas (por ejemplo, Orbis o similares), la propia web de las empresas, etc.

La empresa adjudicataria deberá mapear y entender el gap de información existente para el desarrollo de la plataforma y, de esta forma, ajustar sus requerimientos y el modelo conceptual en base a la información disponible. Con este ajuste, deberá diseñar a detalle el plan de despliegue de la nueva herramienta.

Entregables:

- Gap Analysis y plan de acción

➤ **Fase 3. Desarrollo y prueba de concepto**

En la tercera fase, la empresa adjudicataria deberá definir el esquema funcional final de la nueva plataforma en todos sus componentes, considerando los ejercicios llevados a cabo en las dos primeras fases de proyecto, y validar esta propuesta final con el equipo de BasqueTrade involucrado en el proceso.

Con esta validación, la empresa adjudicataria procederá a desarrollar la evolución de Basquexport, partiendo de una prueba de concepto que permita validar el diseño conceptual definido. Para ello, la prueba de concepto se desarrollará en torno a dos sectores piloto (a definir en conjunto con BasqueTrade), para los que se particularizará el desarrollo de la estructura propuesta para la plataforma y sus contenidos, generando una versión demo para los mismos.

La empresa adjudicataria deberá completar la información necesaria para la elaboración del catálogo sectorial de ambos pilotos (a través de datos del CRM (SIGRID), de la base de datos de la versión actual de Basquexport, de información externa como información de clusters, páginas web de las empresas de los sectores piloto, etc.). Con la versión demo cargada se contrastará el concepto dando funcionalidad al mapa de navegación y contenidos para los sectores piloto, y, comprobada su viabilidad, se desarrollará la aplicación web para el catálogo virtual, en cuanto a su programación, contenidos adicionales que se pudieran subir (pdf), descargas...

Entregables:

- PoC de dos sectores (A definir)

➤ **Fase 4. Escalado y promoción**

Con la prueba de concepto testeada y validada, la empresa adjudicataria deberá escalar la nueva plataforma al resto de sectores. De forma apriorística, se identifican 25 sectores a cargar en la plataforma, si bien, el número podría incrementar marginalmente a lo largo del proyecto. La carga de los sectores seguirá los procesos definidos en la fase de prueba de concepto: definición de la estructura de información del sector, generación de contenidos (alimentación de información) y programación.

La empresa adjudicataria, así mismo, deberá desarrollar una propuesta o esquema de actualización y mantenimiento periódico de la plataforma (no entra dentro del alcance de los presentes pliegos la propia actualización o mantenimiento), con la propuesta necesaria de generación de APIs o los elementos que fueran necesarios para estas actualizaciones.

Así mismo, la empresa adjudicataria, una vez escalada la plataforma a todos los sectores y empresas objetivo, deberá definir y ejecutar campañas de promoción digital de la plataforma, planificando estas campañas de posicionamiento SEO/SEM y ejecutando las mismas y analizando sus resultados, realizando una propuesta de mejoras para futuras campañas que se pudieran llevar a cabo por BasqueTrade o terceras partes.

Entregables:

- Plataforma Basquexport evolucionada y funcional
- Campañas de posicionamiento SEO/SEM
- Plan de mantenimiento y actualización

➤ **Fase 5. Mantenimiento correctivo**

Culminada la Fase 4 y hasta la finalización del contrato, la contratista deberá realizar las labores de mantenimiento correctivo de la plataforma.

Estarán incluidos dentro de las labores propias de mantenimiento correctivo el conjunto de las operaciones que deban llevarse a cabo para solventar cualquier incidencia respecto a un mal funcionamiento de plataforma Basquexport, de tal forma que se garantice con ellas mantener el sistema en su máximo nivel de rendimiento.

El adjudicatario deberá garantizar un sistema de gestión de incidencias fiable, ágil y eficiente, de tal forma que, en el mismo, se registren aquellas incidencias que le sean notificadas. No obstante, se considera fundamental en este contrato de mantenimiento que el propio proveedor de los servicios actúe de forma proactiva anticipándose a las incidencias que puedan surgir.

En ningún caso, se entenderán incluidas dentro de esta fase labores de mantenimiento adaptativo y/o evolutivo de la plataforma.

Además del mantenimiento correctivo, en esta última Fase del proyecto se prevé que, del análisis de la plataforma tal y como se concibe en el momento de la licitación, así como de las incidencias que vayan surgiendo tras su puesta en marcha, surjan aspectos de mejora que no se hayan tenido en cuenta; por ello, el contratista habrá de dedicar hasta un máximo de 100 horas al mantenimiento evolutivo de la herramienta si así lo requiere la entidad contratante. Estas horas habrán de estar incluidas en el precio total que se oferte.

4.- EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo adscrito 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 de personas de, al menos:

- Jefe de proyecto: con al menos 10 años de experiencia preferiblemente en los siguientes ámbitos:
 - Consultoría de sistemas.
 - Elaboración de informes macroeconómicos, sectoriales y de mercado.
 - Experiencia en el manejo de BBDD y grandes volúmenes de datos.
 - Experiencia en proyectos de desarrollo de páginas web, bases de datos, observatorios digitales, catálogos comerciales digitales, herramientas de promoción digital o similares.
 - Alto conocimiento del tejido empresarial vasco y sus instituciones de soporte.
- Consultor de mercado: al menos 5 años de experiencia en los siguientes ámbitos
 - Consultoría estratégica o de operaciones.
 - Elaboración de informes macroeconómicos, sectoriales y de mercado.
 - Experiencia en el manejo de BBDD y grandes volúmenes de datos.
- Consultor de sistemas: al menos 5 años de experiencia en los siguientes ámbitos
 - Consultoría de sistemas.

- Diseño, programación, lanzamiento y mantenimiento de páginas web, bases de datos, observatorios digitales, catálogos comerciales digitales, herramientas de promoción digital o similares.

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.

La adscripción de medios personales tendrá carácter de obligación esencial a los efectos previstos en el art. 211 LCSP por lo que su incumplimiento podrá llevar aparejada la resolución del contrato

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.

Se estima una dedicación en torno a los 11 meses de trabajo para la puesta en marcha de la plataforma a pleno rendimiento. En todo caso, la misma deberá estar completamente operativa antes del 31 de diciembre de 2024.

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 3 del Decreto legislativo 1/2023, de 16 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley para la Igualdad de Mujeres y Hombres y Vidas Libres de Violencia Machista contra las Mujeres 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.

34089193L
MARIA AINHOA
ONDARZABAL
(R: A95903027)

Firmado digitalmente
por 34089193L MARIA
AINHOA
ONDARZABAL (R:
A95903027)
Fecha: 2023.07.28
13:53:53 +02'00'