

CONTRATO

**DE SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN
MAPA DE SOLUCIONES DE INNOVACIÓN**

entre

**“INNOBASQUE AGENCIA VASCA DE LA INNOVACIÓN -
BERRIKUNTZAREN EUSKAL AGENTZIA”**

y

INDRA BUSINESS CONSULTING, S.L.U.

Zamudio, a 20 de diciembre de 2018

ÍNDICE

REUNIDOS.....	4
EXPONEN	4
CLÁUSULAS	5
1. OBJETO DEL CONTRATO.....	5
2. LEGISLACIÓN APLICABLE AL CONTRATO	5
3. DOCUMENTOS QUE INTEGRAN EL CONTRATO Y ORDEN DE PREVALENCIA	5
3.1. DOCUMENTACION CONTRACTUAL	5
3.2. ORDEN DE PREVALENCIA	5
4. PRESTACIÓN DEL SERVICIO, HORARIO Y LUGAR.....	6
5. PERSONAL	6
5.1. REPRESENTANTE DEL CONTRATISTA	6
5.2. VACACIONES, HUELGAS Y AUSENCIAS	6
6. MATERIALES	7
7. OBLIGACIONES LABORALES, DE SEGURIDAD SOCIAL, Y DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	7
7.1. OBLIGACIONES LABORALES	7
7.2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	8
8. VIGENCIA DEL CONTRATO.....	8
8.1. PLAZO.....	8
8.2. PRORROGA.....	9
9. PRECIO Y FORMA DE PAGO.....	9
9.1. PRECIO.....	9
9.2. CONCEPTOS INCLUIDOS.....	9
9.3. REVISION	9
9.4. DEVENGO Y FORMA DE PAGO DEL PRECIO	9
9.5. COMPENSACION	10
10. OTRAS CONDICIONES DEL SERVICIO	10
10.1. AUTORIZACIONES Y NORMATIVA	10
10.2. DOCUMENTACION TECNICA DURANTE LA PRESTACION DE LOS SERVICIOS	10
10.3. CESION DE LOCAL O ALMACEN.....	10
11. SEGUROS	11
12. IMPOSIBILIDAD DE CUMPLIMIENTO	12
13. RESPONSABILIDAD DEL CONTRATISTA.....	12
14. PENALIDADES.....	12
15. GARANTÍAS	13
16. CESIÓN DEL CONTRATO Y SUBCONTRATACIÓN	13

217

17. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO.....	14
18. CAUSAS DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.....	14
18.1. CAUSAS DE RESOLUCION	14
18.2. CONSECUENCIAS DE LA RESOLUCION POR INCUMPLIMIENTO	15
19. DESISTIMIENTO DE INNOBASQUE.....	15
19.1. DESISTIMIENTO Y NOTIFICACIÓN	15
19.2. CONSECUENCIAS DEL DESISTIMIENTO.....	15
20. INDEMNIZACIÓN	15
21. COMUNICACIONES	16
22. CONFIDENCIALIDAD.....	16
23. JURISDICCIÓN	17
ANEXO I: OFERTA.....	18
ANEXO II: PLIEGOS DE CLAUSULAS ADMINISTRATIVAS (CON SU CARATULA) Y DE PRESCRIPCIONES TECNICAS	19


En Zamudio, a veinte de diciembre de dos mil dieciocho

REUNIDOS

De una parte, **INNOBASQUE AGENCIA VASCA DE LA INNOVACIÓN - BERRIKUNTZAREN EUSKAL AGENTZIA**, con CIF: G-48-997159, con domicilio en Laida Bidea, edificio 203- 48170 Zamudio debidamente representada por Jesús Urquiza Echeandía, mayor de edad, con DNI 14.929.780-C. Sus facultades resultan de escritura de apoderamiento de fecha 27 de diciembre de 2007 otorgada ante el notario de Bilbao D. José Ignacio Uranga Otaegui con el n.º 3389 de su protocolo (la “**Propiedad**” o “**Innobasque**”, indistintamente)


De otra parte D. Fernando López-Gamonal Cid con DNI nº 76.113.523-E y D.Francisco Javier Ruiz Ruiz con DNI.30.551.414-P en representación de **INDRA BUSINESS CONSULTING, S.L.U.**..con CIF:B-82627019 Sus facultades resultan de escrituras de apoderamiento de fecha 06 de julio de 2016 otorgada ante el notario de Madrid , D. Gerardo Von Wichmann Rovira con el n.º 2623 de su protocolo y de apoderamiento de fecha 07 de julio de 2014 otorgada ante el mismo notario con el n.º 2367 de su protocolo respectivamente (el “**Contratista**”).

INTERVIENEN



Ambas partes (las “**Partes**”), según intervienen, se reconocen poder y capacidad legal bastantes para obligarse en los términos del presente contrato (el “**Contrato**”), por lo que puestas previamente de acuerdo, libremente,

EXPONEN

- 
- I. Que Innobasque requiere la prestación de los servicios de “Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación”
 - II. Que con objeto de contratar el citado servicio, Innobasque ha convocado un concurso mediante procedimiento abierto del que ha resultado adjudicataria la oferta presentada por el Contratista, que se acompaña como **Anexo I** (la “**Oferta**”).
 - III. Que el Contratista se dedica profesionalmente, con carácter habitual y de forma organizada, a proveer a terceros servicios de Consultoría como los que son objeto de este concurso, teniendo por tanto plena capacidad para cumplir sus obligaciones derivadas del presente Contrato.
 - IV. Que las Partes se encuentran plenamente facultadas para prestar y recibir la totalidad de los servicios, así como cualquier otra prestación, actuación o servicio de carácter complementario a los anteriores cuya realización esté prevista en el presente Contrato.

Sobre la base de lo anterior, las Partes, reconociéndose mutuamente la capacidad legal necesaria para ello, otorgan el presente contrato de servicios, que se regirá con arreglo a las siguientes

CLÁUSULAS

1. OBJETO DEL CONTRATO

El Contratista se obliga por el presente Contrato a prestar a Innobasque los servicios de “Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación” de conformidad con lo recogido en este Contrato y en la Oferta (el “Servicio” o los “Servicios” indistintamente).

2. LEGISLACIÓN APLICABLE AL CONTRATO

En lo no previsto expresamente en el presente Contrato y los documentos que lo integran, según se definen en la cláusula 3, serán de aplicación las normas de Derecho Privado en cuanto a sus efectos y extinción.

3. DOCUMENTOS QUE INTEGRAN EL CONTRATO Y ORDEN DE PREVALENCIA

3.1. Documentación contractual

Forman parte del Contrato los siguientes documentos:

- (i) Oferta presentada por el Contratista, de la que se acompaña copia como Anexo I.
- (ii) El pliego de cláusulas administrativas particulares (el “PCAP”), su carátula y el pliego de prescripciones técnicas (“PPT”), que se acompañan como Anexo II.

3.2. Orden de prevalencia

Los anexos de este Contrato forman parte integrante e inescindible del mismo y, en conjunto, constituyen la totalidad de lo acordado entre las Partes con respecto a su objeto, sustituyendo a cualquier acuerdo anterior.

En caso de discrepancia, el orden de prevalencia es el siguiente en lo que se refiere exclusivamente al alcance de dicha discrepancia y sólo para la materia a la que se refiera:

- (i) La carátula del PCAP.
- (ii) El PCAP.
- (iii) Este Contrato.
- (iv) El PPT.
- (v) La Oferta.

4. PRESTACIÓN DEL SERVICIO, HORARIO Y LUGAR

El Contratista prestará a Innobasque el Servicio con el detalle y en los términos y condiciones de prestación que se establecen en el presente Contrato y en la Oferta.

El Contratista, prestará el Servicio en el horario y lugar necesario para cumplir lo pactado.

5. PERSONAL

Los Servicios serán prestados por el Contratista utilizando el equipo profesional que resulte necesario para hacer posible su cumplimiento en forma y plazo. En todo caso, el Contratista deberá asignar a la ejecución de los Servicios el personal que consta en su Oferta (en adelante, el “Equipo”), debiendo el Contratista respetar y cumplir en su organización la estructura exigida, en su caso, en el Pliego de prescripciones técnicas y designar un responsable con las funciones señaladas.

El Contratista manifiesta que los miembros del Equipo tienen suficiente experiencia y capacitación profesional para llevar a cabo la totalidad de los Servicios.

5.1. Representante del Contratista

El Contratista deberá designar un representante durante la prestación de los Servicios (el “Representante del Contratista”). El Representante del Contratista tendrá una experiencia mínima acreditable de acuerdo a lo recogido en las Bases y Pliegos de cláusulas administrativas particulares.

El Representante del Contratista, será el responsable de la dirección, planificación y coordinación de los Servicios, y actuará a su vez como representante del Contratista y máximo interlocutor técnico válido ante la dirección de Innobasque. Además, tendrá la responsabilidad y capacidad para en cada momento proporcionar la Documentación Técnica necesaria y actualizarla con las modificaciones que puedan realizarse en la instalación.

Este representante deberá estar localizable y disponible en horario de oficina Innobasque o cualquier situación que por su relevancia y alcance requiera una capacidad de reacción y actuación inmediata o ante una emergencia.

El Contratista designará un suplente que ejercerá sus funciones durante su ausencia, cubriendo la totalidad de la jornada operativa del Equipo.

5.2. Vacaciones, huelgas y ausencias

En caso de enfermedad, vacaciones u otras situaciones equivalentes, el Contratista, tomará las medidas oportunas para mantener en todo momento la calidad del Servicio.

En caso de huelga, el Contratista, será responsable de garantizar los servicios mínimos necesarios para realizar el Servicio durante el montaje, la celebración y el desmontaje de cualquier evento en curso.

Ante los paros laborales de los que tenga conocimiento previo, el Contratista se compromete a negociar, con antelación suficiente, los servicios mínimos de acuerdo a la normativa que esté en vigor y al objetivo antes expuesto.

6. MATERIALES

El Contratista deberá proporcionar, a su costa, todos los equipos, herramientas y medios auxiliares necesarios que requiera la adecuada prestación de los Servicios y, como mínimo, los incluidos en su Oferta.

7. OBLIGACIONES LABORALES, DE SEGURIDAD SOCIAL, Y DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

7.1. Obligaciones Laborales

Sin perjuicio de las demás obligaciones del Contratista, establecidas en el Contrato, el Contratista, se obliga frente a Innobasque a actuar en calidad de empleador del personal destinado a la actividad contratada, por cuanto el mismo depende exclusivamente del Contratista, dirigiendo y coordinando todas las tareas y actividades de dicho personal, ejercitando respecto del mismo las correspondientes facultades organizativas, de dirección y disciplinarias y siendo, asimismo, responsable de todas las obligaciones de naturaleza laboral y de Seguridad Social respecto a dicho personal. En concreto, sin carácter limitativo, son obligaciones del Contratista:

- (i) Cumplir (y asegurar que sus empleados, los subcontratistas autorizados y los empleados de éstos cumplan) con todas y cada una de las disposiciones legales, fiscales, laborales y de Seguridad Social, así como tener al personal que se asigne a la actividad contratada integrado en su plantilla, debidamente contratado y de alta en la Seguridad Social, estar al corriente del pago de los salarios correspondientes, satisfacer indemnizaciones, subsidios y estar al día en el cumplimiento de sus obligaciones en materia de Seguridad Social, así como en cualquier tipo de compensación económica derivada de la relación laboral existente entre el Contratista y su personal.
- (ii) Acreditar mensualmente a Innobasque el cumplimiento de todas las obligaciones laborales y de Seguridad Social respecto del personal designado para la ejecución de la actividad contratada, declarando expresamente que, a la fecha de suscripción del presente Contrato, se encuentra al corriente de sus obligaciones de índole laboral y de Seguridad Social.

A este respecto, el Contratista, deberá entregar a Innobasque, cuando así lo precise: (i) una lista del personal adscrito a la actividad contratada; (ii)

fotocopia de los comprobantes de pago de la Seguridad Social (Impresos TC-1 y TC-2) relativos al mes anterior al facturado; y (iii) fotocopia de los recibos de salarios debidamente firmados por sus empleados y relativos al mes anterior al facturado.

7.2. Prevención de riesgos laborales

El personal del Contratista deberá estar instruido en el manejo de los equipos e instalaciones de Protección Contra Incendios (PCI) y formar parte de los equipos de intervención del plan de emergencia de Innobasque.

El Contratista deberá observar en la ejecución de los Servicios objeto del presente Contrato, cuantas medidas de prevención de riesgos laborales y seguridad y salud exijan las disposiciones legales vigentes, o aun sin ser legalmente exigibles, aconseje la prudencia para evitar que se produzcan accidentes, se causen daños o perjuicios a terceros o se incurra en infracciones sancionables penal o administrativamente, de todo lo cual será directo responsable el Contratista respecto de Innobasque.

En consecuencia, el Contratista asumirá cuantas responsabilidades se deriven del incumplimiento de la normativa vigente en materia de prevención de riesgos laborales, tanto en lo que se refiere a la actividad contratada con el Innobasque como a la que a su vez subcontrate con terceros, en los términos establecidos por la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales y demás legislación aplicable.

A este respecto, el Contratista deberá tener en todo momento a disposición de Innobasque, la documentación acreditativa del cumplimiento de las obligaciones del Contratista en materia de prevención de riesgos laborales. Dicha documentación deberá ser entregada de forma inmediata por el Contratista a Innobasque tras el requerimiento por escrito de Innobasque.

En el supuesto de que el Contratista incumpla las obligaciones establecidas en la presente Cláusula, dicho incumplimiento será causa suficiente y justificada de terminación anticipada del Contrato por el Contratista, responsabilizándose plenamente el Contratista, sin límite alguno, de cualquier daño o perjuicio que pudiera derivarse para Innobasque del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones en materia laboral, de Seguridad Social y de prevención de riesgos laborales.

8. VIGENCIA DEL CONTRATO

8.1. Plazo

El Contrato entrará en vigor con su firma, y permanecerá en vigor hasta la realización de la totalidad de su objeto, de acuerdo con los términos contratados y a satisfacción de Innobasque

8.2. Prórroga

No procede.

9. PRECIO Y FORMA DE PAGO

9.1. Precio

El precio máximo a cobrar por el Contratista por la prestación de los Servicios será el incluido en la oferta, es decir, 29.550.euros (veintinueve mil quinientos cincuenta euros) mas 6205,50euros (seis mil doscientos cinco euros con cincuenta centimos) en concepto de IVA.

9.2. Conceptos incluidos

En el precio se entienden incluidos todos los gastos y costes que pudieran surgir, así como todos los gastos para la obtención de los certificados oficiales, impuestos, gastos, tasas, y arbitrios de cualquier índole fiscal, al igual que el IVA, necesarios para el cumplimiento por parte del Contratista de las obligaciones asumidas en virtud del presente Contrato.

Los costes de los bienes de terceros y/o precios de servicios de terceros que no deban ser asumidos por el Contratista conforme a este Contrato sólo serán abonados por Innobasque cuando cumplan los siguientes requisitos: (i) que hayan sido previamente autorizados por Innobasque; (ii) que sean necesarios para la prestación de los Servicios; y (iii) que sean directamente incurridos por el Contratista en dicha prestación y debidamente acreditados mediante la presentación del original de la correspondiente factura.

9.3. Revisión

No.

9.4. Devengo y forma de pago del precio

La facturación será, un 50 % al inicio de los trabajos, en concepto de anticipo, y el 50% restante al final de los mismos. El pago del anticipo se efectuará dentro de los 30 días a la recepción de la factura y, el restante 50%, a 60 días de la recepción de la correspondiente factura y una vez dada por Innobasque la conformidad a los servicios prestados.

El pago de cualquier tipo de honorario, gasto e IVA repercutible a favor del Contratista se efectuará previa deducción, en su caso, de cualquier impuesto o tributo que la Propiedad estuviese obligada a practicar o de las penalidades impuestas por la Propiedad al Contratista de conformidad con lo previsto en el Pliego de cláusulas administrativas y este Contrato.

9.5. Compensación

La Propiedad podrá descontar y retener de cualquier pago debido al Contratista las cantidades que éste le adeude en virtud del presente Contrato o por cualquier otro motivo.

10. OTRAS CONDICIONES DEL SERVICIO

10.1. Autorizaciones y normativa

Será responsabilidad exclusiva del Contratista obtener a su costa todas las licencias, autorizaciones, permisos, altas en registros reglamentarios, homologaciones y cesiones de derechos que sean necesarias para la prestación de los Servicios, exonerando a Innobasque de cualquier reclamación que pudiera efectuarle por la falta o deficiencia de las mismas.

En el desarrollo de los Servicios, el Contratista observará y cumplirá toda la normativa, estándares y buenas prácticas que en cada momento sea aplicable a la actividad que ejecute tanto en sus aspectos técnicos como administrativos. También deberá atenerse a las normas de funcionamiento general que emanen de Innobasque.

10.2. Documentación Técnica durante la prestación de los Servicios

Durante la prestación de los Servicios el Contratista deberá llevar y actualizar la documentación técnica que se relaciona en el Anexo III (la “**Documentación Técnica**”).

La Documentación Técnica original estará disponible en formato papel y electrónico (MS Word, MS Excel, Autocad, o cualquier otro formato a definir por el responsable técnico de Innobasque) y siempre a disposición de Innobasque, quien podrá solicitar las aclaraciones o explicaciones que estime convenientes para su comprensión.

Una vez finalizado o resuelto el Contrato, el Contratista deberá entregar a Innobasque toda la Documentación Técnica original.

Innobasque suministrará al Contratista toda la información de que disponga y que resulte necesaria para la adecuada prestación del Servicio.

10.3. Cesión de local o almacén

Innobasque podrá ceder al Contratista en precario un local o espacio dentro del Complejo, totalmente vacío sin incluir ninguna instalación, maquinaria, material ni útiles precisos para la prestación del servicio contratado destinado a facilitar la prestación de los Servicios. En el local o espacio cedido el Contratista, podrá depositar los medios materiales empleados en la ejecución de los servicios.

Los medios materiales depositados por el Contratista en el local o espacio cedido no estarán bajo custodia o depósito de Innobasque, siendo los riesgos que pudieran afectar a los mismos a cargo del Contratista. Siendo el Contratista, en todo caso, el único responsable por los daños y/o perjuicios causados en los medios materiales depositados ocasionados por robo, hurto, u otras causas, cualquiera sea su origen y procedencia.

El Contratista no podrá realizar en el local cedido ningún tipo de actividad comercial que exceda de las obligaciones asumidas frente a Innobasque en el presente Contrato.

El Contratista deberá devolver el local o espacio cedido a Innobasque en el mismo estado en que se le entregó, al finalizar la vigencia del Contrato, o cuando Innobasque así se lo requiera en un momento anterior a dicho plazo (siempre en un plazo máximo de cuatro días), obligándose a abonar los desperfectos que hubiera ocasionado en el mismo.

El Contratista compensará a Innobasque proporcionalmente al espacio o local ocupado y por dicho periodo los gastos derivados de los suministros de electricidad, agua, energía, telecomunicaciones, servicios de vigilancia y seguridad u otros puestos a disposición del Contratista para el disfrute del local.

11. SEGUROS

El Contratista suscribirá y mantendrá en vigor durante el curso del presente contrato las siguientes pólizas de seguro:

- (i) Seguro de Responsabilidad Civil que garantice frente a las reclamaciones por daños que se puedan causar a terceros, a consecuencia directa o indirecta, acción u omisión, de los trabajos objeto de este contrato, incluso los debidos a defectos e insuficiencias técnicas de la prestación de los servicios objeto de este contrato.
- (ii) Seguro de enfermedad y accidente de todos sus trabajadores asignados a la prestación de los servicios, de acuerdo con la Ley o convenios sectoriales o particulares.
- (iii) Seguro de Responsabilidad Civil de suscripción obligatoria para todos los vehículos que sean utilizados en la prestación de los servicios, y que estén sujetos a la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos de Motor.
- (iv) Cualquier seguro, relacionado o no con los servicios a prestar, que resulte exigible según la legislación aplicable a lo largo de la vigencia del contrato.

El Contratista deberá notificar por escrito a Innobasque con, al menos, treinta días de antelación, la cancelación o alteración del alcance de la cobertura de cualquiera de las pólizas de seguro.


El contratista deberá acreditar la contratación y vigencia de los seguros antes de la firma del presente contrato, aportando copia íntegra de las pólizas y de los justificantes de pago de prima, pudiendo además Innobasque solicitar en todo momento la acreditación documental de la contratación, el pago, el contenido y vigencia de los seguros. Si no se cumpliera con este requisito, y sin perjuicio de lo establecido en este contrato en relación con los supuestos de incumplimiento, Innobasque se reserva la contratación de los oportunos seguros por cuenta y cargo del Contratista, deduciendo el importe de las primas satisfechas de las liquidaciones que se le practicaran.



Los seguros contratados en virtud de los compromisos establecidos en la presente Cláusula no limitarán las obligaciones y responsabilidades que le corresponden al Contratista en virtud de presente contrato, respondiendo de cuantas pérdidas o responsabilidades le fueran imputadas en exceso o defecto de los límites y garantías solicitadas, y en la cuantía de las franquicias del seguro.

12. IMPOSIBILIDAD DE CUMPLIMIENTO

Si por cualquier razón, el Contratista no pudiera llevar a efecto la prestación del servicio requerido, deberá comunicarlo a Innobasque en cuanto tenga conocimiento de la causa que lo impide y asumirá los posibles gastos adicionales y los daños y perjuicios que pudiera sufrir Innobasque por la contratación de dichos servicios a terceras entidades.

13. RESPONSABILIDAD DEL CONTRATISTA

 El Contratista será el único responsable de la observancia de que las instalaciones y los Servicios se presten de acuerdo con la normativa que le sea de aplicación. De manera que, el Contratista responderá de forma exclusiva de las sanciones administrativas y de los daños y/o perjuicios de cualquier naturaleza que su incumplimiento le pudieran ocasionar a Innobasque.


 El Contratista responderá, además, de forma exclusiva de los daños y/o perjuicios de cualquier naturaleza ocasionados al Complejo, a su personal y a todas las personas o bienes que se encuentren dentro del Complejo, que tengan su origen en su actividad o en actos u omisiones del personal por él contratado o subcontratado.

14. PENALIDADES

El Contratista es el único responsable frente a la Propiedad por cualquier incumplimiento del Contrato o de las directrices recibidas.

En caso de que el Contratista incumpliera los términos y condiciones establecidos en el presente Contrato, deberá abonar a la Propiedad una indemnización que cubra todos los daños y perjuicios sufridos por la Propiedad. Además, la Propiedad podrá imponer penalizaciones por el cumplimiento defectuoso o tardío de los servicios que podrán ascender hasta un máximo del 5% del importe total del precio del conjunto de las prestaciones derivadas del Contrato.

En este caso, la Propiedad remitirá al Contratista a la mayor brevedad un documento justificativo de la imposición de la penalización en el que se describa el concreto incumplimiento o cumplimiento tardío o defectuoso por el Contratista de las obligaciones del presente Contrato.

15. GARANTÍAS

En garantía de la adecuada prestación en plazo y forma de los Servicios, así como del cumplimiento del resto de sus obligaciones contractuales, el Contratista entrega a la Propiedad un aval solidario y con expresa renuncia al beneficio de orden, división y excusión, y de pago al primer requerimiento, por importe de [...] € otorgado por [...].

El aval será devuelto, o la caución cancelada, de acuerdo con lo previsto en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

16. CESIÓN DEL CONTRATO Y SUBCONTRATACIÓN

El Contratista no podrá ceder, total o parcialmente, los derechos y obligaciones derivadas del Contrato ni subcontratar, total o parcialmente, los servicios incluidos en el mismo sin el previo consentimiento escrito de Innobasque.

Para ello, el Contratista comunicará a Innobasque por escrito, y previamente a la celebración del acuerdo de subcontratación, su intención de contratar al Subcontratista, la identidad del mismo, el tipo de servicios y trabajos a realizar por éste y las condiciones económicas y jurídicas, a fin de que la Propiedad apruebe dicha subcontrata; sin que dicha autorización suponga asunción de responsabilidad alguna por parte de la Propiedad o aprobación de la idoneidad y/o resultado de los servicios y trabajos.

En cualquier caso, la empresa subcontratista deberá hallarse inscrita en los correspondientes Registros y autorizada para la prestación de los servicios o actividades objeto de subcontratación.

El Contrato a celebrar entre el Contratista y el subcontratista deberá ser escrito y contener además los pactos establecidos en el presente Contrato. El Contratista deberá entregar a la Propiedad copia del Contrato en un plazo de 5 días desde su firma.

El incumplimiento del Contratista de esta obligación facultará a la Propiedad para resolver el presente Contrato.

Los subcontratistas actuarán en todo momento bajo la supervisión y control del Contratista, obligándose éste a imponerles y hacerles cumplir todas las obligaciones asumidas por él en el presente Contrato.

El Contratista responderá solidariamente de las obligaciones que asuman los subcontratistas, aun en el caso de mediar autorización expresa de la Propiedad. Asimismo, el Contratista mantendrá indemne a la Propiedad de los daños y perjuicios que pudiese sufrir directa o indirectamente por la actuación de dichos subcontratistas.

Los actos, errores o negligencias en el cumplimiento de las obligaciones laborales y sindicales de cualquier subcontratista, de sus representantes, empleados o trabajadores, no serán imputables en ningún caso a la Propiedad, quien podrá repetir contra el Contratista si alguna de las consecuencias de estos supuestos le fuera imputada.

17. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO

El Contrato podrá ser modificado por las causas tasadas establecidas en el artículo 107 del TRLCSP, conforme al procedimiento y requisitos establecidos en los preceptos concordantes del TRLCSP.

18. CAUSAS DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

18.1. Causas de resolución

Son causas de resolución de este Contrato, a instancia de cualquiera de las Partes, las siguientes:

- (i) La extinción de la personalidad jurídica de la sociedad Contratista.
- (ii) El mutuo acuerdo entre la Propiedad y el Contratista.
- (iii) El cumplimiento parcial, tardío o defectuoso de cualquier obligación asumida en virtud de este Contrato.
- (iv) Si se detectara falsedad en la información facilitada por el Contratista en la Oferta.
- (v) La cesión de Contrato o la subcontratación de cualquiera de las obligaciones asumidas por el Contratista sin la preceptiva autorización de Innobasque.
- (vi) La demora en el cumplimiento de los plazos por parte del Contratista.
- (vii) La demora en el pago por parte de la Propiedad por plazo superior a 3 meses.
- (viii) El desistimiento o la suspensión del Contrato por plazo superior a 3 meses acordada por la Propiedad.
- (ix) Cualesquiera otras causas previstas en el Contrato.

En caso de incumplimiento, tan pronto como este se produzca tal como se define en la presente cláusula, la parte no incumplidora notificará a la parte incumplidora dicho incumplimiento; la resolución del Contrato se producirá de pleno derecho si la parte incumplidora no ha comenzado a subsanar dicho incumplimiento dentro de un plazo de 7 días a contar de la fecha de la notificación o si aquélla no se ha completado en el plazo de quince 15 días a contar de la fecha de dicha notificación.

18.2. Consecuencias de la resolución por incumplimiento

Cualquiera de las causas de resolución dará derecho, en su caso, a la otra parte, a la indemnización de los daños y perjuicios correspondientes.


Si el incumplimiento fuera imputable al Contratista, éste vendrá obligado además a:

- (i) Satisfacer a la Propiedad cualesquiera importes la Propiedad se viese obligada a pagar al nuevo Contratista como consecuencia de la sustitución.
- (ii) Devolver a la Propiedad cualesquiera pagos que éste haya realizado a cuenta de los Servicios pendientes de finalización a la fecha de la resolución.
- (iii) Además, el incumplimiento imputable al Contratista llevará aparejada la pérdida la garantía prestada para la correcta ejecución del presente Contrato.



19. DESISTIMIENTO DE INNOBASQUE

19.1. Desistimiento y notificación

Será igualmente causa de resolución del presente Contrato el desistimiento unilateral de Innobasque, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1594 del Código Civil, sin necesidad de justa causa.

 En tal supuesto, Innobasque deberá notificar al Contratista, con una antelación mínima de siete días a la fecha de efectividad de la resolución, su voluntad de desistir del Contrato.

19.2. Consecuencias del desistimiento


 A partir de la fecha de efectividad de la resolución por desistimiento, la liquidación de las relaciones entre la Propiedad y el Contratista, sin perjuicio de lo dispuesto en cualquier otra Cláusula de este Contrato, se regirá por las siguientes reglas:

- (i) El Contratista cesará inmediatamente en la prestación de los Servicios.
- (ii) La Propiedad pagará al Contratista, una vez efectuadas las correspondientes liquidaciones y comprobaciones, los honorarios devengados hasta aquel momento.

20. INDEMNIZACIÓN

El Contratista defenderá, indemnizará y mantendrá indemne a Innobasque en relación con todos y cualesquiera daños, perjuicios, costes y gastos (incluyendo, entre otros, honorarios razonables de abogados) derivados de todas y cualesquiera reclamaciones, judiciales o no, y procedimientos por daños físicos, o daños a la Propiedad u otro tipo de daño de cualquier clase derivado, o que se afirme derivar, de la ejecución de los Servicios

por el Contratista, a menos que tales daños sean directamente imputables a la Propiedad y causados por un dolo o culpa grave por su parte.

21. COMUNICACIONES

Toda comunicación entre las partes deberá hacerse por escrito utilizando las direcciones especificadas más adelante. La recepción de dichas comunicaciones deberá ser confirmada por escrito, si el remitente así lo exige.

A efectos de comunicaciones, las partes designan las siguientes direcciones y personas de contacto:

(i) Por parte de Innobasque:

- Domicilio: Laida bidea, edificio 203-48170 ZAMUDIO (Bizkaia)
- Atención : Jesús Urquiza Echeandía
- Fax: 944209489
- Correo electrónico: innobasque@innobasque.eus

(ii) Por parte del Contratista:

- Domicilio:
- Atención:
- Fax:
- Correo electrónico:

Los datos a efectos de notificaciones señalados en la Cláusula precedente podrán ser modificados por medio de comunicación escrita a la otra Parte con siete días de antelación, como mínimo, a la fecha en que sea efectivo el cambio.

22. CONFIDENCIALIDAD

El Contratista se compromete a mantener toda la información en virtud del presente Contrato que le sea suministrada por Innobasque, o conozca por otras fuentes, en secreto y a no revelarla a ninguna persona física o jurídica, con la única excepción del personal de su plantilla a cargo de los trabajos, de tal forma que no llegue a ser conocida por terceros ni siquiera debido a negligencia y a no reproducir, transformar y, en general, hacer uso de la información que le suministre Innobasque o conozca por otras fuentes, en virtud del presente contrato, sino con objeto de dar el debido cumplimiento a los servicios contratados.

23. JURISDICCIÓN

Las partes, con renuncia expresa a cualquier otro fuero, se someten al de los Juzgados y Tribunales civiles de Bilbao, para cualesquiera desavenencias que pudieran derivarse de este Contrato.

Como expresión de su consentimiento, las Partes rubrican cada hoja y firman al pie de los dos ejemplares en que se formaliza, en un solo efecto, el presente Contrato, en el lugar y la fecha indicados en el encabezamiento.

**INNOBASQUE AGENCIA VASCA
DE LA INNOVACIÓN -
BERRIKUNTZAREN EUSKAL
AGENTZIA**



Fdo. Jesús Urquiza Echeandía

**INDRA BUSINESS
CONSULTING,S.L.U.**



Fdo: Fernando López-Gamonal Cid



Fdo: Francisco Javier Ruiz Ruiz

ANEXO I: Oferta



tr.

H

ANEXO V: PROPOSICIÓN ECONÓMICA

D. Fernando López-Gamonal Cid con domicilio a estos efectos en Alcobendas 28108, Avda de Bruselas 35, provisto con DNI: 76.113.623-E, mayor de edad y Don Francisco Javier Ruiz Ruiz con domicilio a estos efectos en Bilbao 48009, c) Henao nº4, provisto con DNI núm. 30.551.414-P, mayor de edad, actuando en nombre y representación de la empresa INDRA BUSINESS CONSULTING, S.L.U. con domicilio a efectos de notificaciones en 48009 Bilbao, calle Henao núm. 4, 4ª, Teléfono 944818561 y CIF B82627019.


DECLARAN:

- I. Que conocemos el Pliego de cláusulas administrativas particulares y demás documentación que debe regir el contrato que tiene por objeto **“Servicio de Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación”**
- II. Que la empresa a la que representamos cumple con todos los requisitos y obligaciones exigidos por la normativa vigente para la realización del presente contrato.
- III. Que proponemos la realización del objeto del contrato por un importe total alzado de **VEINTINUEVE MIL QUINIENTOS CINCUENTA EUROS – 29.550 EUROS, más (SEIS MIL DOSCIENTOS CINCO EUROS CON CINCUENTA CÉNTIMOS) (6.205,50 EUROS)** en concepto de IVA, incluyendo el resto de los impuestos, gastos de entrega y recepción, tasas y arbitrios de cualquier índole fiscal.

Bilbao, a 10 de Diciembre de 2018



D. F. Javier Ruiz Ruiz
Apoderado

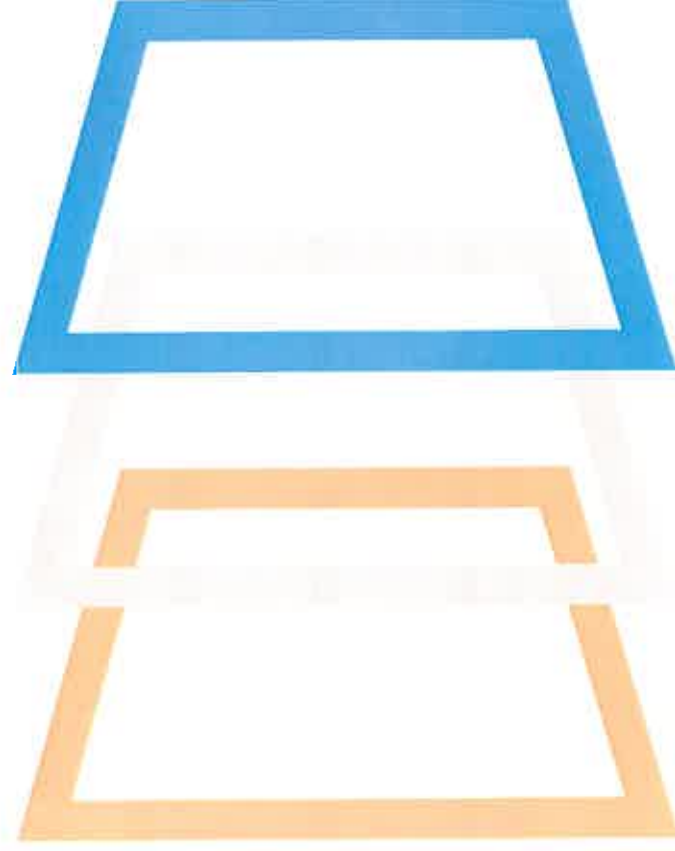


D. Fernando López-Gamonal
Apoderado

H. M. Bay

Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación

Memoria técnica



minsoit

An Indra company

== H. D.

Objetivos del documento

- Presentar la propuesta de trabajo de Minsait para el servicio de **Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación**
- Adelantar los **elementos clave a considerar** para orientar de manera adecuada el trabajo
- Compartir la **metodología a emplear en la realización del trabajo, así como el equipo y los plazos de ejecución del mismo**
- Proponer una serie de **mejoras sobre el pliego de bases técnicas**
- Mostrar la **experiencia y capacidades de Minsait** que garantizan un desarrollo y resultados óptimos del proyecto

M # Day

Índice

01. Antecedentes y contexto
02. Objetivos y metodología
03. Mejoras introducidas
04. Calendario y equipo de trabajo
05. Minsait, presentación de la compañía
06. Referencias relevantes

minsait

An infra company

== # P

Antecedentes y contexto

minsait

01

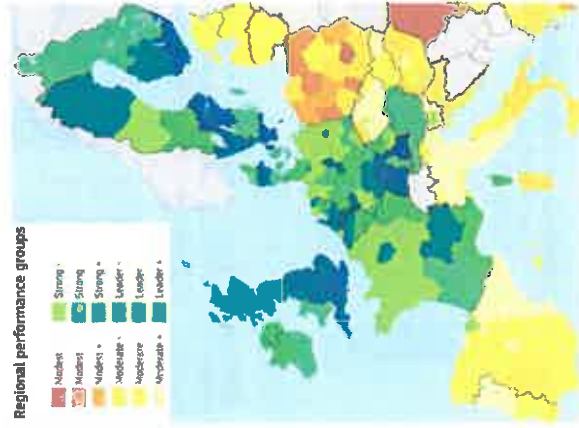
An Indra company

11/11 - [Signature]

Antecedentes y contexto

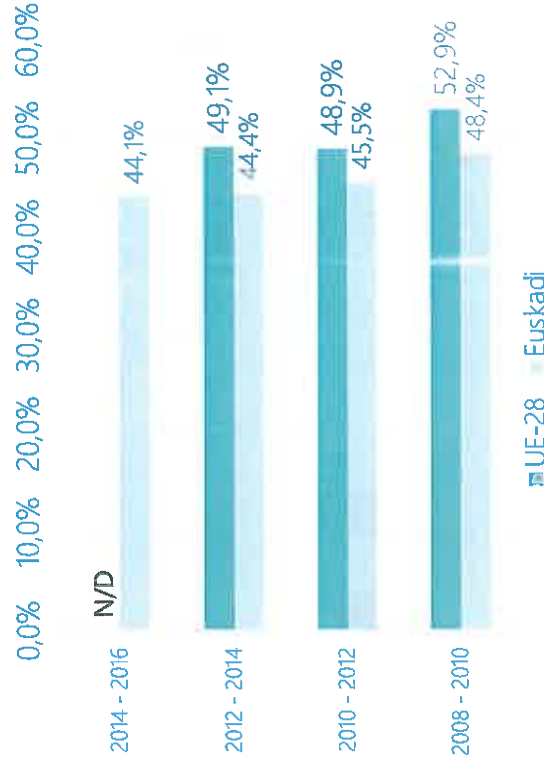
El grado de innovación de las PYMEs vascas se encuentra por debajo de la media europea y mantiene una tendencia decreciente en los últimos años

Euskadi muestra un desempeño destacado a nivel regional en innovación



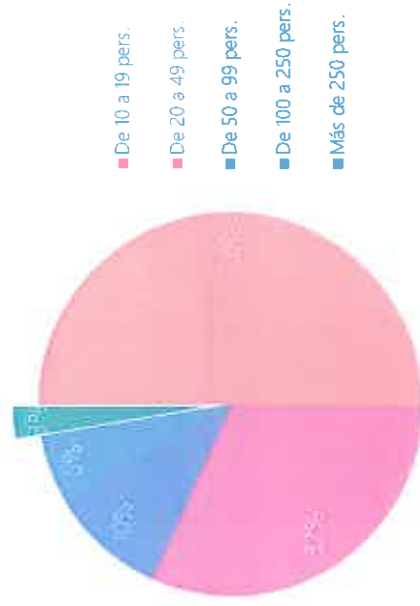
Fuente: Regional Innovation Scoreboard

Sin embargo, la innovación realizada por las PYMEs está por debajo de la media europea (en una tendencia que no se corrige)



Fuente: Regional Innovation Scoreboard

Lo cual es especialmente relevante teniendo en cuenta el gran peso de las PYMEs sobre el total de empresas



Nota: No se han considerado dentro del alcance de la gráfica mostrada el número de empresas con menos de 10 empleados.

Fuente: Eustat. Empresas en la C.A. de Euskadi por sede social, actividad (A21), personalidad jurídica, estrato de personas empleadas y periodo

Esta situación representa una debilidad en un tejido industrial fuertemente basado

en PYMEs (el 97% de las empresas vascas) donde la innovación es clave en un economía que no puede competir por

costes

MINSAIT

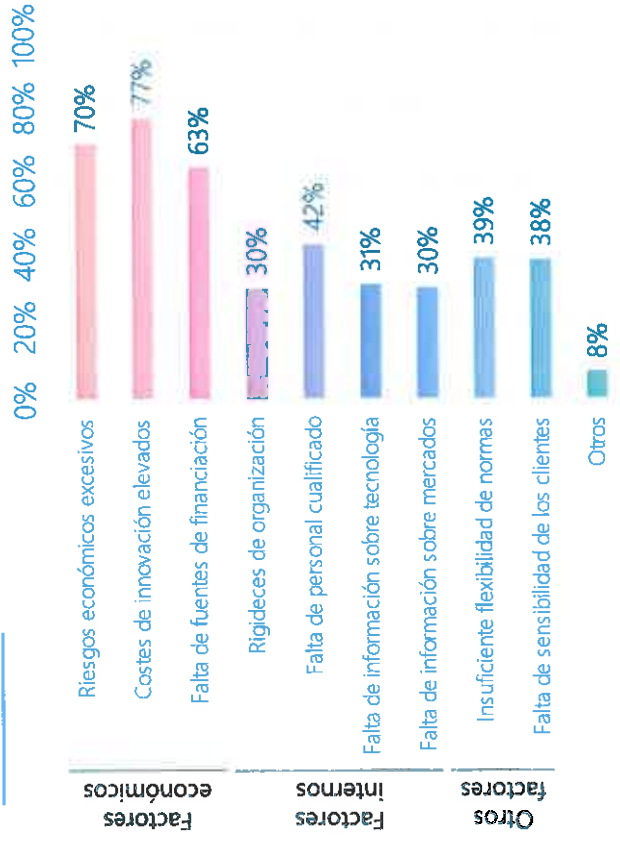
An Indra company

A. H. [Signature]

Antecedentes y contexto

El bajo nivel de aprovechamiento de las tecnologías facilitadoras clave (KETs) y la baja innovación no tecnológica de las PYMEs son reconocidos como puntos de mejora críticos del Sistema Vasco de Innovación

Principales barreras en la innovación identificadas por las empresas vascas



Escaso aprovechamiento de tecnologías facilitadoras e industriales por las PYMEs: 4.0, bio, nano, etc.
 Bajo esfuerzo de innovación no-tecnológica en las PYMEs

Puntos fuertes y de mejora del SVCTI según su nivel de importancia y su situación actual



Fuente: Basque Innovation Perception (BIP) 2018

Nota: Variables elaboradas partiendo de 29 preguntas formuladas sobre la situación del SVCTI en la encuesta dentro del marco del Basque Innovation Perception (BIP) 2018

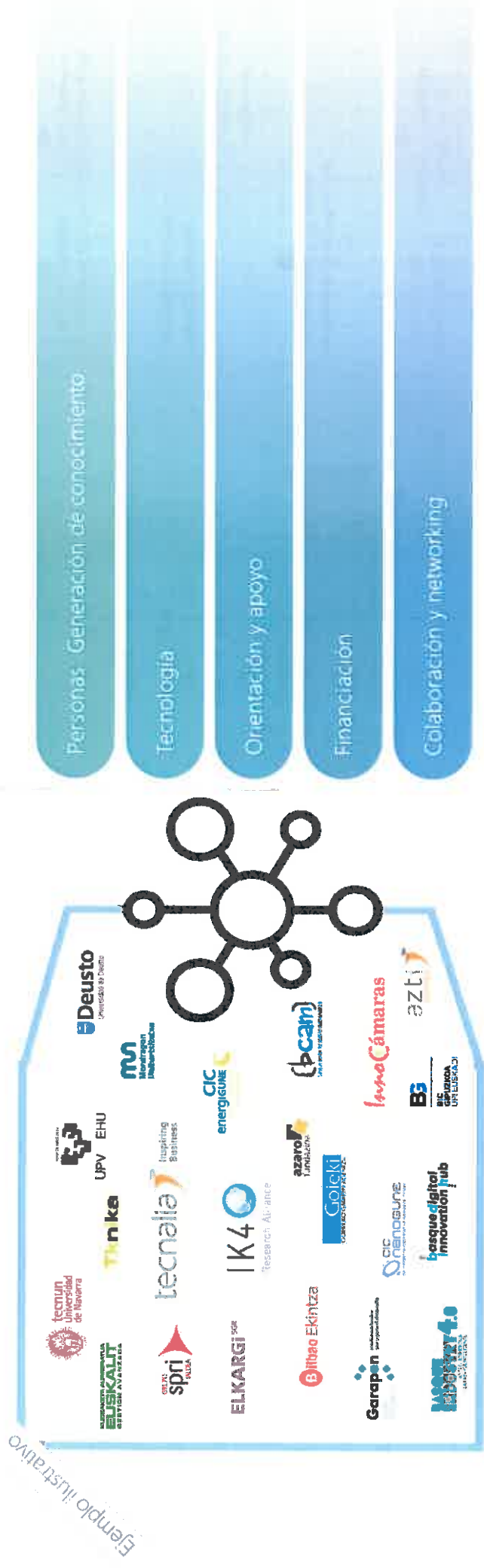
Las empresas vascas se enfrentan a barreras a la innovación en diferentes planos (económico, información, colaboración, etc.) que es preciso salvar para mejorar la situación actual

Handwritten marks: a blue scribble and the number '11'.

Antecedentes y contexto

Si bien la oferta y capacidades del Sistema Vasco de Innovación es bastante relevante, para las PYMEs no resulta fácil acceder a la misma...

Agentes que proporcionan soluciones en diversas áreas de soporte para la Innovación en PYMES



La heterogeneidad de los agentes, la variedad de la oferta y, en ocasiones, la falta de concreción de su cartera de servicios, dificulta a las PYMEs un aprovechamiento eficaz de estas capacidades

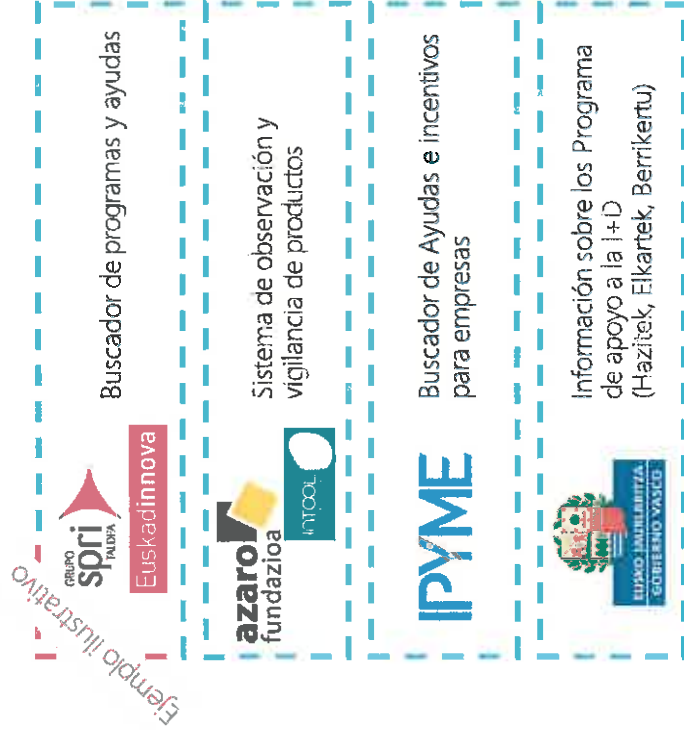
minsait

An Indra company

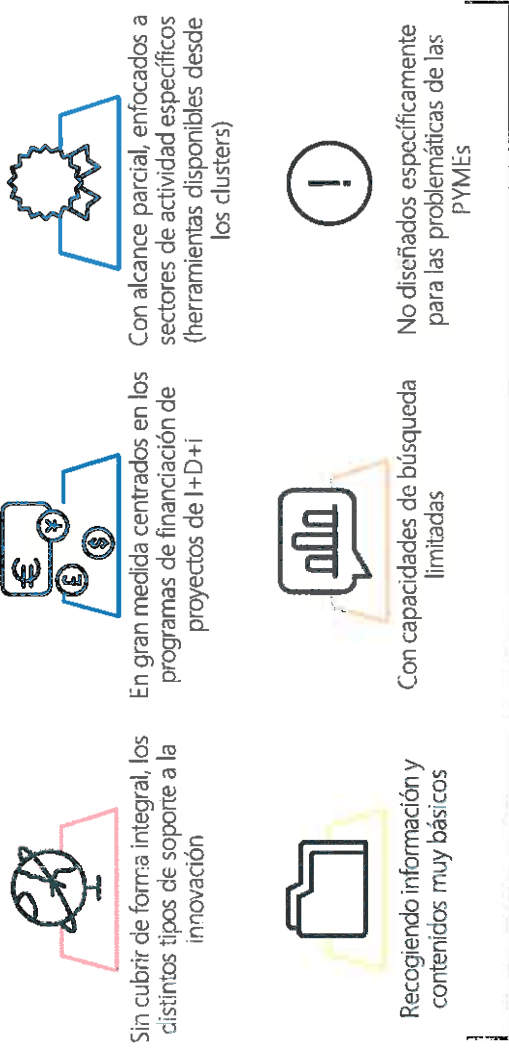
Antecedentes y contexto

... a pesar de existir diversas iniciativas y herramientas (buscadores) para facilitar el acceso a soporte externo a las empresas en sus procesos de la innovación

Buscadores existentes para la promoción de la Innovación



Principales debilidades de las herramientas actuales de apoyos para la innovación empresarial



Se trata de herramientas que, en general, no tienen un suficiente carácter global y estructurado, por lo que los resultados y utilidad de las mismas para las PYMES son mejorables

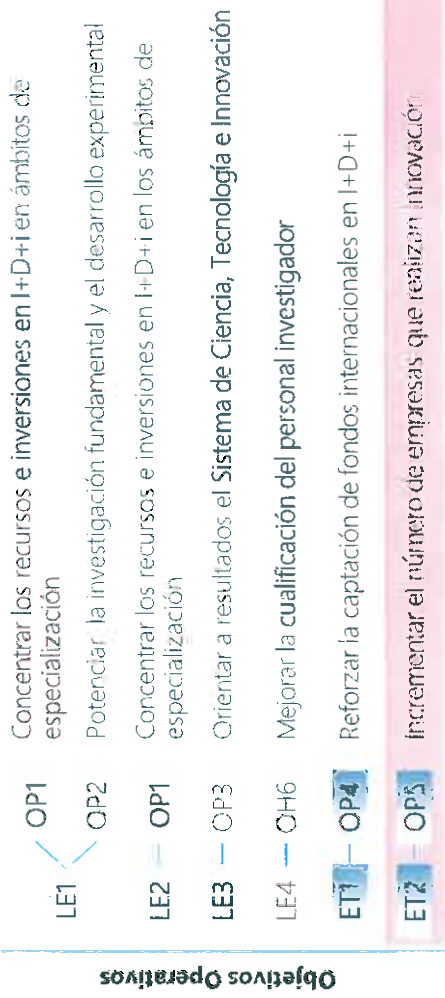
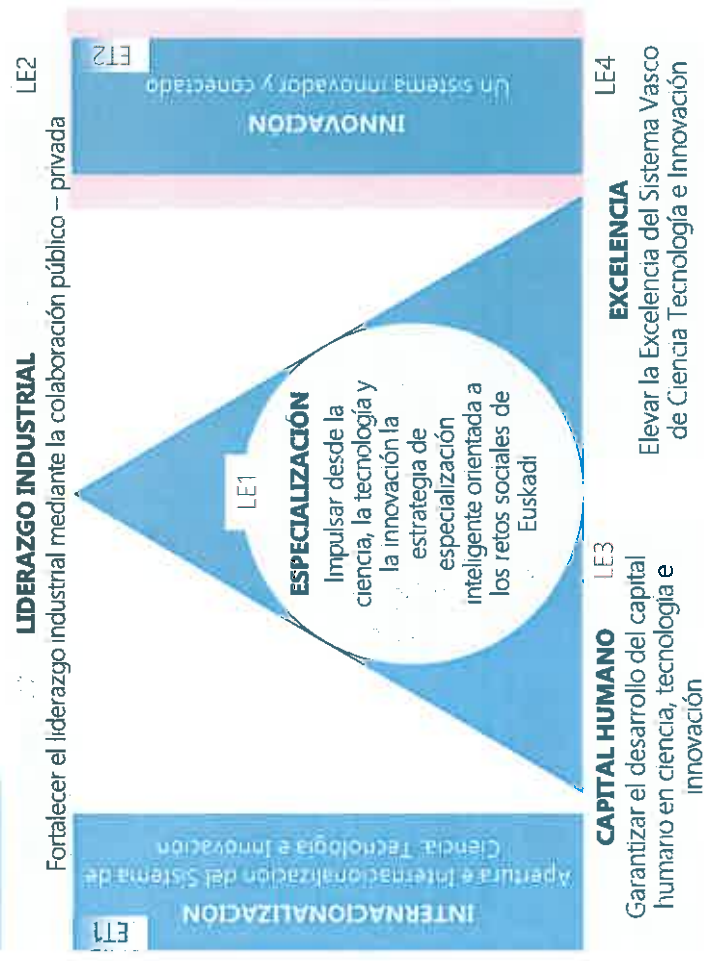
minsait

An Indra company

Antecedentes y contexto

En este contexto, incrementar el número de empresas que realizan innovación figura como uno de los seis objetivos operativos del PCTI 2020...

Líneas estratégicas (LE) y Líneas estratégicas transversales (ET)



Fuente: PCTI 2020

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Innovación de la C.A. de Euskadi (2013 - 2015)

El PCTI se ha fijado el objetivo de conseguir un incremento significativo en el número de organizaciones innovadoras en Euskadi, especialmente PYMEs

minsait

An Indra company

H. H. [Signature]

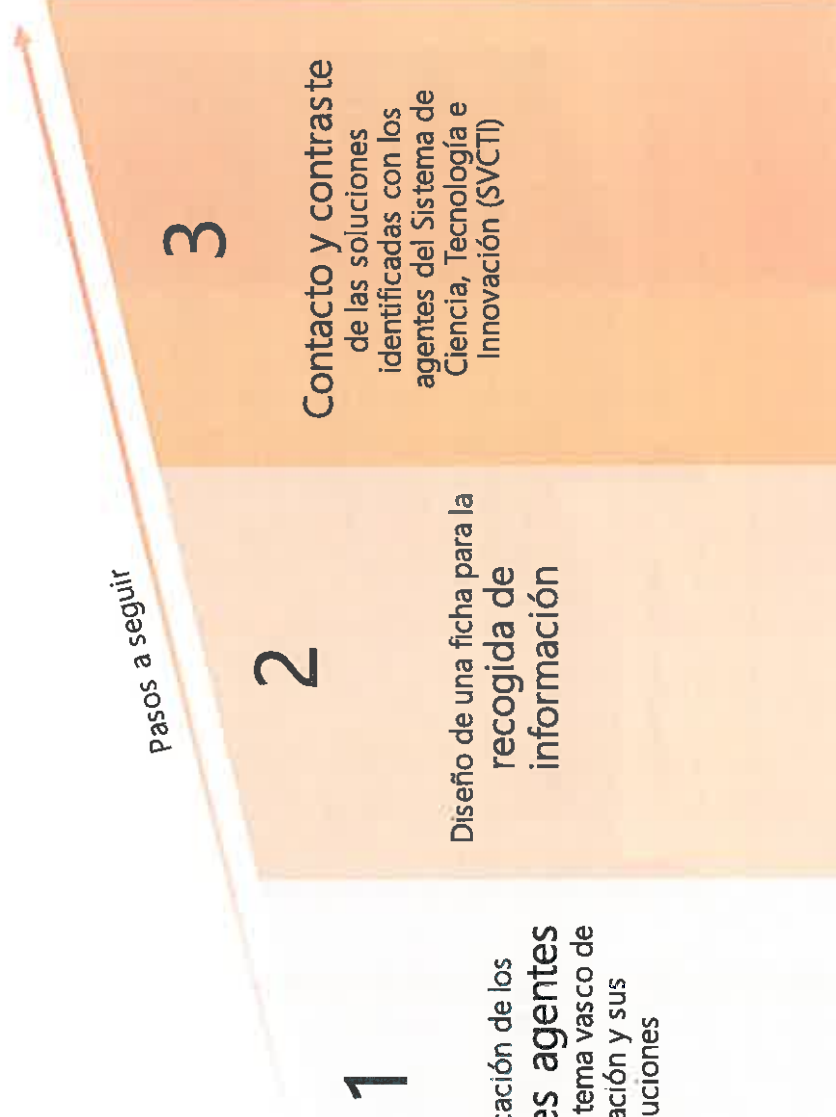
Antecedentes y contexto

... y la unidad de Innovación Empresarial de Innobasque viene trabajando en la línea de aproximar la oferta con la demanda de innovación...

Objetivos y esquema de trabajo del mapa de soluciones de Innobasque



Poner a disposición de las empresas vascas información sobre los agentes del ecosistema de apoyo a la innovación y las soluciones que ofrecen a las empresas para impulsar la innovación, tanto tecnológica como no tecnológica.



El mayor conocimiento y facilidad de acceso a la oferta ayudará a activar la demanda, y en última instancia permitirá conseguir elevar la intensidad de innovación y la competitividad de las PYMEs vascas

minsoit

An Indra company

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Antecedentes y contexto

... con primeros avances en la recopilación de agentes del ecosistema vasco de innovación y sus soluciones, sobre las que partirá el presente trabajo

Ejemplos ilustrativos

A continuación se muestran algunos ejemplos ilustrativos de los agentes y las soluciones que proporcionan



Fuente: Innobasque. Berrikuntza Mapa 2018

Es esencial dar una mayor visibilidad de tales agentes y soluciones para potenciar la innovación en las PYMEs vascas

minsait

An Indra company

14 #. Day

Objetivos y metodología

02

th. *Day*

Objetivos

El objetivo del trabajo es la elaboración de un mapa de soluciones de innovación para PYMEs (productos/ servicios) disponibles en el ecosistema vasco de agentes de apoyo



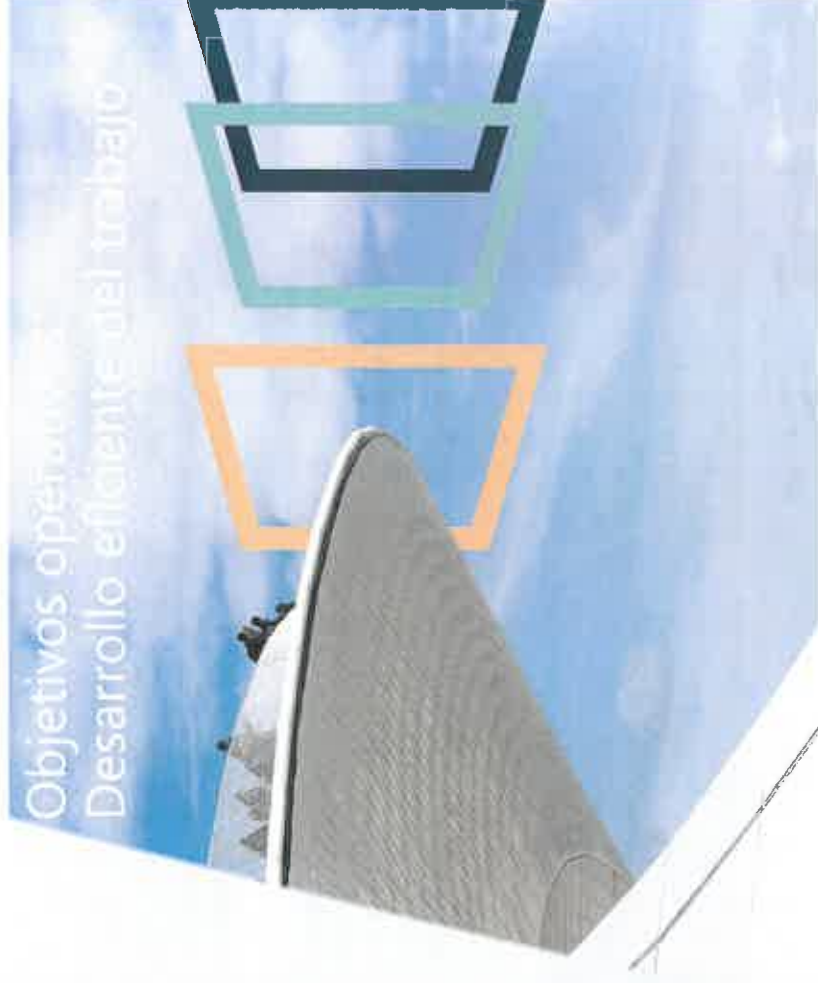
- Identificar los agentes del entorno público o semipúblico en el País Vasco que ayuden a las PYMEs a innovar
- Definir el soporte que cada agente ofrece a las PYMEs, dentro de categorías predefinidas
- Conseguir una visión integral de los agentes, servicios y capacidades disponibles
- Poner a disposición de las PYMEs un punto de acceso único y ordenado a las capacidades y servicios que pueden encontrar en los agentes de soporte
- Estructurar los contenidos y las formas de acceso a los mismos desde la perspectiva de las PYMEs como usuarios
- Facilitar el volcado automatizado de los resultados en la herramienta digital

HA X. Day

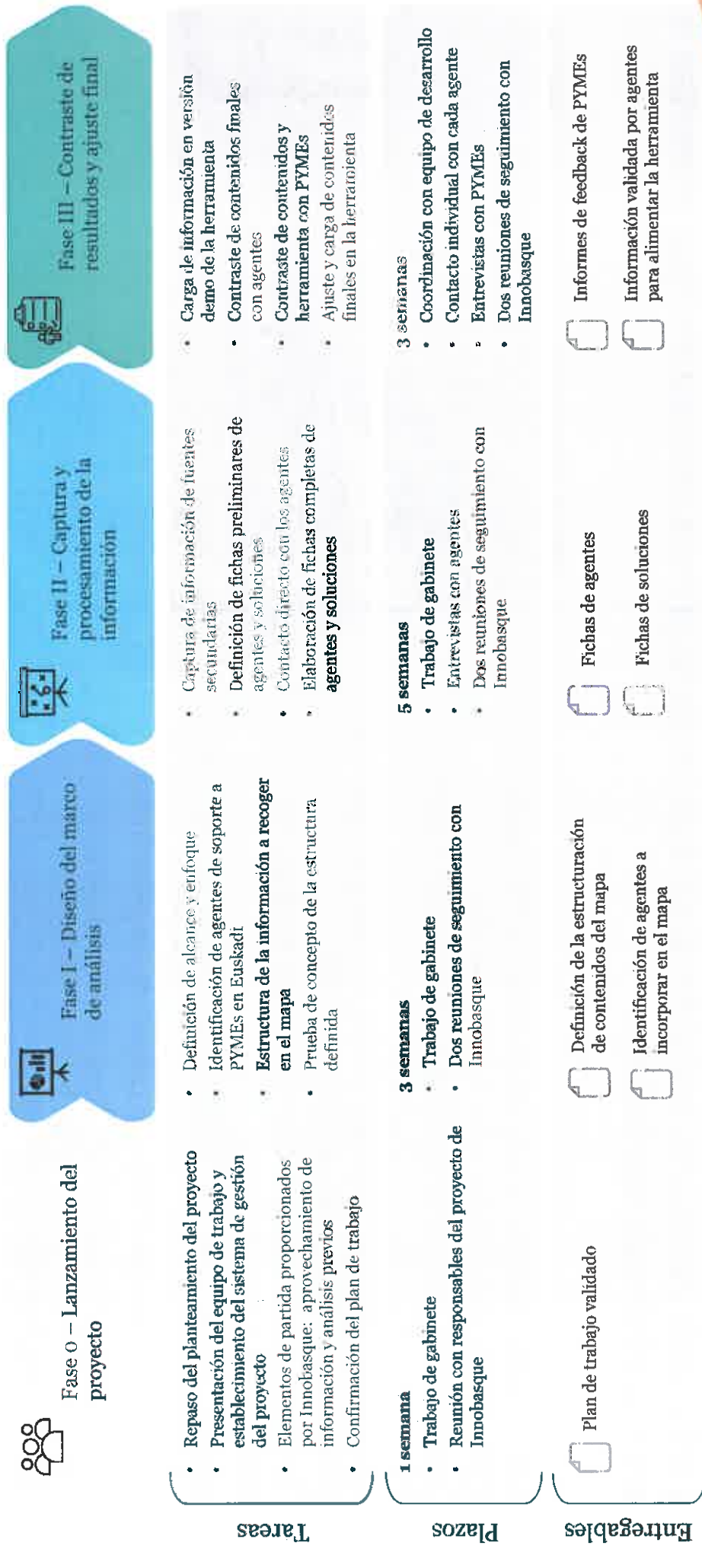
Objetivos

Para ello, será necesario considerar una serie de objetivos operativos que permitan un desarrollo eficiente del trabajo

- Categorizar los tipos de innovación en PYMEs y las principales problemáticas y situaciones a las que se enfrentan
- Categorizar los tipos de soporte que los agentes ofrecen a las PYMEs
- Desarrollar una interlocución ágil con los agentes para captar la información necesaria para alimentar el mapa
- Conseguir una alineación desde el inicio con el equipo de desarrollo de la herramienta
- Asegurar la calidad de los resultados, a través de un contraste y validación de los mismos tanto con los agentes incorporados en el mapa como con las PYMEs en calidad de usuarios finales
- Tener en cuenta que el trabajo forma parte de un proyecto más amplio de diseño de la herramienta, haciendo propios los objetivos globales de éste a través de la coordinación y alineación con otros equipos y fases del proyecto



Minsait plantea una metodología estructurada en cuatro fases, con la siguiente descripción de tareas, plazos y entregables



A # [Signature]

La Fase 0 se centra en la confirmación de las prioridades y claves del proyecto y en la concreción de su planificación y coordinación



Objetivos

- Confirmar los resultados a obtener y plazos del proyecto, generando un plan de trabajo operativo a partir de la presente propuesta
- Recopilar toda la información relevante de la que disponga Innobasque así como cualquier otra a la que fuese oportuno acceder
- Fijar los criterios y pautas de trabajo internas y externas

Principales actividades

- Repaso del planteamiento del proyecto
 - Partiendo de la presente propuesta, se confirmarán los contenidos, metodología, calendario y resultados del proyecto
 - Aclarar la posición ante aspectos con impacto en el trabajo como la permanencia en el tiempo de la información del mapa (actividades y programas de carácter coyuntural), las tipología de empresas objetivo o con diferentes niveles de prioridad dentro del colectivo de PYMEs (que pueden variar entre micropymes, empresas de base tecnológica, pequeñas empresas, etc., con necesidades de innovación diferentes)

Aspectos y herramientas metodológicas

- Reunión inicial con los responsables del proyecto en Innobasque
- En su caso, contacto directo con responsable del proyecto paralelo de desarrollo de la herramienta

- Presentación del equipo de trabajo y establecimiento del sistema de gestión del proyecto, incluyendo:
 - Responsable de Innobasque y participantes

- Equipo de proyecto extendido, considerando la necesaria coordinación con el trabajo en paralelo para el desarrollo de la herramienta
- Calendario de reuniones y fijación de hitos intermedios

Entregables

E0. Plan de trabajo validado

- Elementos de partida proporcionados por Innobasque: aprovechamiento de información y análisis previos
 - Tipología de agentes y la orientación general de su soporte hacia PYMEs
 - Avances en los modelos de fichas de agentes y soluciones
 - Posibles implicaciones del diseño de la herramienta
- Establecimiento de un plan de trabajo consensuado
 - Los acuerdos alcanzados en esta fase de arranque se concretarán en un plan de trabajo consensuado en cuanto a su alcance, actividades y contenidos, y en una actualización del calendario de actividades y entregables

Minsait ofrece flexibilidad en la concreción del plan de trabajo en cuanto a plazos y actividades, entendiendo la necesidad de coordinación con los trabajos para el desarrollo de la herramienta

Handwritten initials and a signature in blue ink.



En esta Fase 0 de planificación y arranque del trabajo Minsait e Innobasque deberán consensuar la manera de gestionar algunas cuestiones clave

Algunos elementos a consensuar

Concreción de la PYME objetivo



- El perfil de PYME es muy heterogéneo, desde aquellas sofisticadas y avanzadas hasta las menos expertas en el ámbito de la innovación. La elección de un perfil u otro como objetivo de la herramienta condicionará el diseño que se haga de la misma y la ubicación de los distintos contenidos. En esta línea, se deberá concretar el papel que se da a las start-ups y otros perfiles muy específicos de empresas.

Criticidad y escalabilidad de la información



- Es necesario concretar la información y los agentes más prioritarios en la recopilación de la información; esto servirá para concentrar el esfuerzo sobre aquello que es clave.
La agregación de la información no debe despistar a las PYMEs respecto a los agentes especializados en el apoyo a PYMEs frente a aquellos otros para los que es algo residual.

Naturaleza de la información a recopilar



- Buena parte de la información relacionada con los programas de apoyo a PYMEs varía año a año y/o es ocasional, lo que exige de un esfuerzo constante de actualización.
Relacionado con ello, deberá concretarse la naturaleza de la información a recopilar.

Existencia de una oferta o capacidades no explícitas



- En el caso de muchos agentes estos cuentan con una oferta que no se recoge de manera explícita dentro de su cartera de servicios.
• Deberá decidirse si la información se limita a lo estrictamente publicitado por los agentes.

En definitiva, se trata de decidir sobre la "orientación estratégica" de la herramienta

14 *
Dey

Metodología. Fase 1. Diseño del marco de análisis

En la Fase 1 se identifica y estructura el tipo de información que debe alimentar la herramienta, siendo el criterio clave su valor para las PYMEs



Objetivos

- Diseñar la arquitectura de contenidos del mapa, teniendo como directriz principal su funcionalidad y aportación de valor a las PYMEs
- Identificar la información a recoger de agentes de soporte a la innovación y de sus soluciones para PYMEs
- Identificar los agentes vascos que pueden ayudar a las PYMEs en sus procesos de innovación

Aspectos y herramientas metodológicas

- Lista priorizada de agentes a incorporar en el mapa
- Involucración de agentes en el propio diseño de los contenidos del mapa, testeando y ajustando con ellos la estructura preliminar de contenidos del mapa

Entregables

- E1. Definición preliminar de la estructuración de contenidos del mapa
- E2. Identificación de agentes a incorporar en el mapa

Principales actividades

- Tarea 1.1. Definición del alcance y enfoque: caracterización de la innovación en PYMEs
 - Reflexión inicial sobre las actividades de innovación en las PYMEs, para detectar aspectos e ideas clave como inputs para el diseño (en la línea del objetivo de orientar la herramienta a la perspectiva y lenguaje del usuario)
 - Definición de las grandes categorías de soporte (tipos de soporte y áreas de innovación) y de las posibles tipologías de soluciones dentro de las mismas
- Tarea 1.2. Identificación de agentes de soporte a PYMEs en Euskadi:
 - Identificación de agentes públicos y semipúblicos que apoyan la innovación empresarial en Euskadi (ordenación por tipologías e identificación de otras segmentaciones o parámetros para su caracterización)
 - Encaje de los agentes identificados con respecto a las grandes categorías de soporte contempladas
 - Se establecerá una primera priorización de los agentes en función del su protagonismo en el soporte a PYMEs, y por consiguiente, de la importancia de su incorporación con mayor detalle dentro del mapa
- Tarea 1.3. Estructura de la información a recoger en el mapa
 - Definición de la información a recoger a nivel de agente
 - Definición de la información a nivel de solución
- Tarea 1.4. Prueba de concepto de la estructura definida
 - Se contactará con hasta 3 agentes en esta tarea para obtener la información requerida de acuerdo a la estructura definida y ajustar la misma en función de esta prueba piloto
 - Se identificarán posibles dificultades y mejoras en el test y se adaptará en consecuencia la estructura, disponiendo de una versión preparada para el escalado de la captura de información en la siguiente fase



La fase finaliza con una prueba de captura de información según la estructura diseñada con una muestra de agentes, con la que se detectarán y corregirán posibles dificultades antes de proceder a la captura generalizada de información

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Metodología. Fase 1. Diseño del marco de análisis

En función del alcance del mapa y de los tipos de soporte que se definan se identificarán los tipos de agentes y su tipo de contribución



Encaje orientativo de tipologías de agentes con tipos de soporte a la innovación

Tipos de agentes

Ilustrativo

	Universidad	Instituto de Investigación	Cluster	Agencia de Innovación	Centros de Empresas e Innovación	Cámaras de Comercio	Agencias de desarrollo	Gobierno Vasco y DDIF	Inventores Públicos
Financiación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Asesoramiento y orientación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conocimiento experto y colaboración	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acceso a equipamiento y espacios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Información y contactos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otros posibles	<input type="text"/>								

Tipos de soporte a la innovación

A H. 

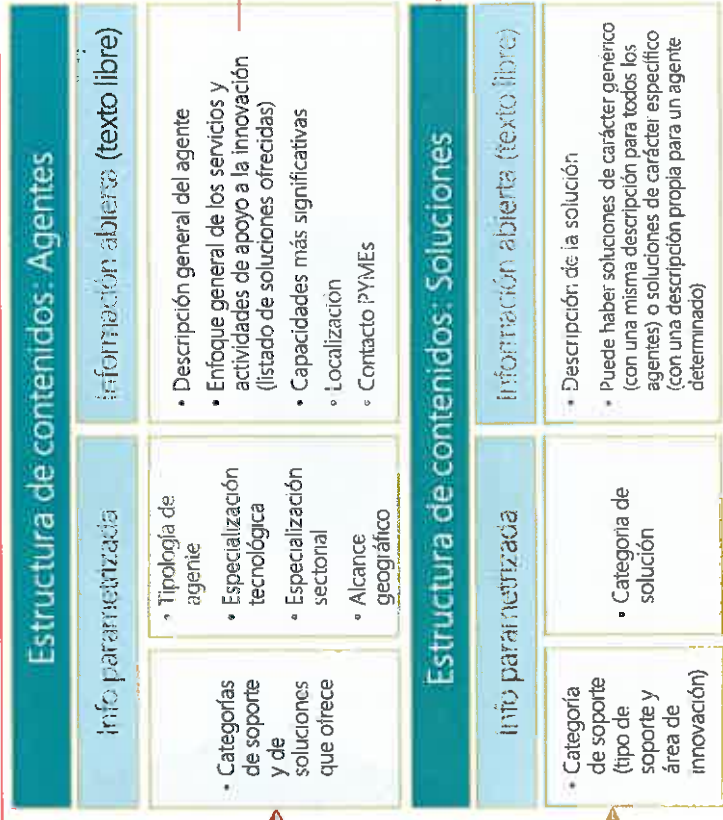
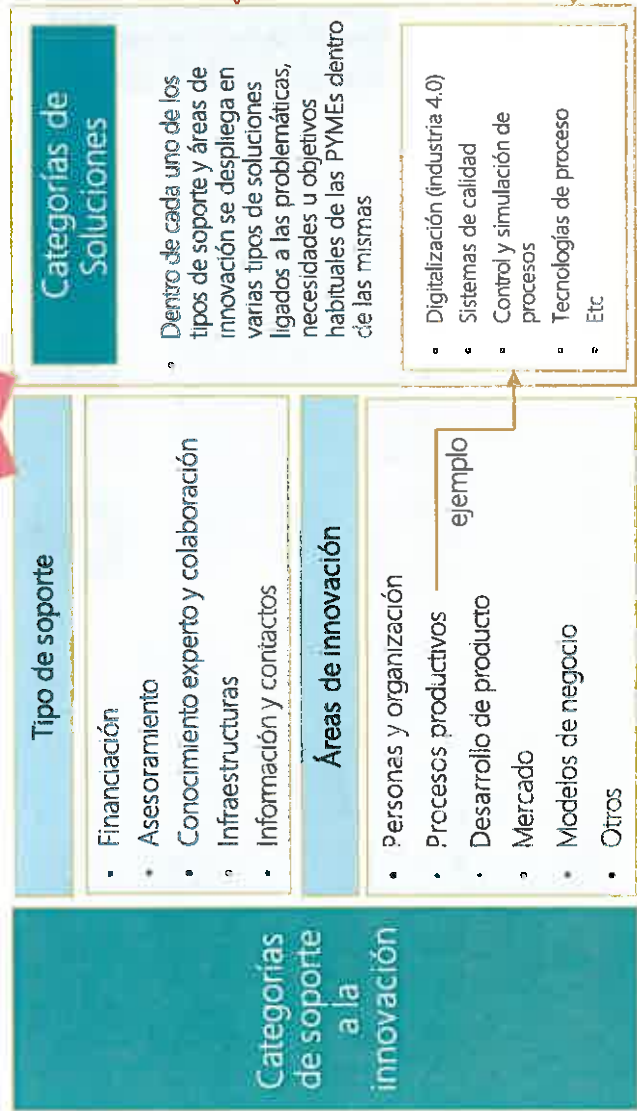
Metodología. Fase 1. Diseño del marco de análisis

La estructura del mapa de agentes y soluciones tiene como elemento central la definición de las categorías de soporte a la innovación y de las soluciones



Mejora Caracterización de agentes y soluciones con respecto a diferentes criterios de forma que se optimice la búsqueda de las soluciones adecuadas a las problemáticas y situaciones propias de las PYMEs (facilitando la incorporación de un motor de búsqueda en "lenguaje PYME" en la herramienta digital)

Planteamiento inicial de los contenidos



Tanto a nivel de agentes como de soluciones se contempla incorporar información parametrizada (categorías cerradas) e información abierta (textos)

Metodología. Fase 1. Diseño del marco de análisis

La incorporación de información parametrizada (con opciones cerradas predefinidas) permite anticipar y facilitar las funciones de búsqueda y filtrado de la posterior herramienta digital

Anticipación de los motores de búsqueda de la herramienta



Incorporación de categorías e información parametrizada anticipando las necesidades y funciones de los motores de búsqueda de la herramienta



Trabajar sobre informaciones adecuadamente parametrizadas es clave para conseguir que las PYMEs puedan llegar a través de la herramienta a los agentes y sus soluciones con los que pueden contar ante una problemática o situación determinada

A. H. [Signature]

Metodología. Fase 2. Captura y procesamiento de la información

La Fase 2 se centra en la captura de información, de una forma ordenada a partir de los objetivos fijados en la fase anterior



Objetivos

- Contactar con los agentes de soporte a PYMEs identificados y conseguir su implicación en la iniciativa
- Definir y contrastar con cada agente la información sobre el mismo a introducir en el mapa
- Elaborar las fichas completas de agentes y soluciones que alimentarán el mapa

Aspectos y herramientas metodológicas

- Preparación de propuestas de contenidos específicos de cada agente a partir de información secundaria, para facilitar y acelerar el proceso de captura de información
- Entrevistas presenciales con los agentes considerados prioritarios para el mapa

Entregables

- E3. Fichas de agentes
- E4. Fichas de soluciones

Principales actividades

- Tarea 2.1. Captura de información de fuentes secundarias
 - Extracción de información relevante de páginas web, catálogos de servicios/actividades, documentos estratégicos, presentaciones, memorias anuales o cualquier otra fuente pública
- Tarea 2.2. Definición de fichas preliminares de agentes y soluciones:
 - Preparación de una primera versión de la ficha de cada agente y de las soluciones que ofrece, con objeto de facilitar su contribución y el proceso de captura de información
 - Además de la información secundaria recogida, se introducirá información adicional a partir del conocimiento del equipo de Minsait sobre las capacidades de soporte a la innovación de los agentes (extrayendo las capacidades de soporte no puestas al servicio de las empresas de forma explicitada por los mismos)
- Tarea 2.3. Contacto e interubicación directa con los agentes
 - Preparar el primer contacto institucional desde Innobasque para presentación de la iniciativa y solicitar su colaboración con el equipo consultor
 - Envío particularizado a cada agente de la información preliminar del mismo (ficha de agente y soluciones)
 - Entrevistas presenciales con los 10/15 agentes considerados como prioritarios para el mapa según la tarea 1.2 de la fase anterior. Para el resto de agentes, el contacto se canalizará fundamentalmente a través de teléfono y email
 - Seguimiento y concertación de entrevistas no presenciales (teléfono, skype) con todos los agentes
- Tarea 2.4. Elaboración de fichas completas de agentes y soluciones
 - En función de las contribuciones de los agentes, se adaptará la categorización de tipos de soporte y soluciones
 - Con dichas aportaciones se completan también las fichas de los agentes y soluciones

El contacto con los agentes se realiza de una forma ágil a partir de propuestas de contenidos ya trabajadas con información de fuentes secundarias y el conocimiento del equipo consultor

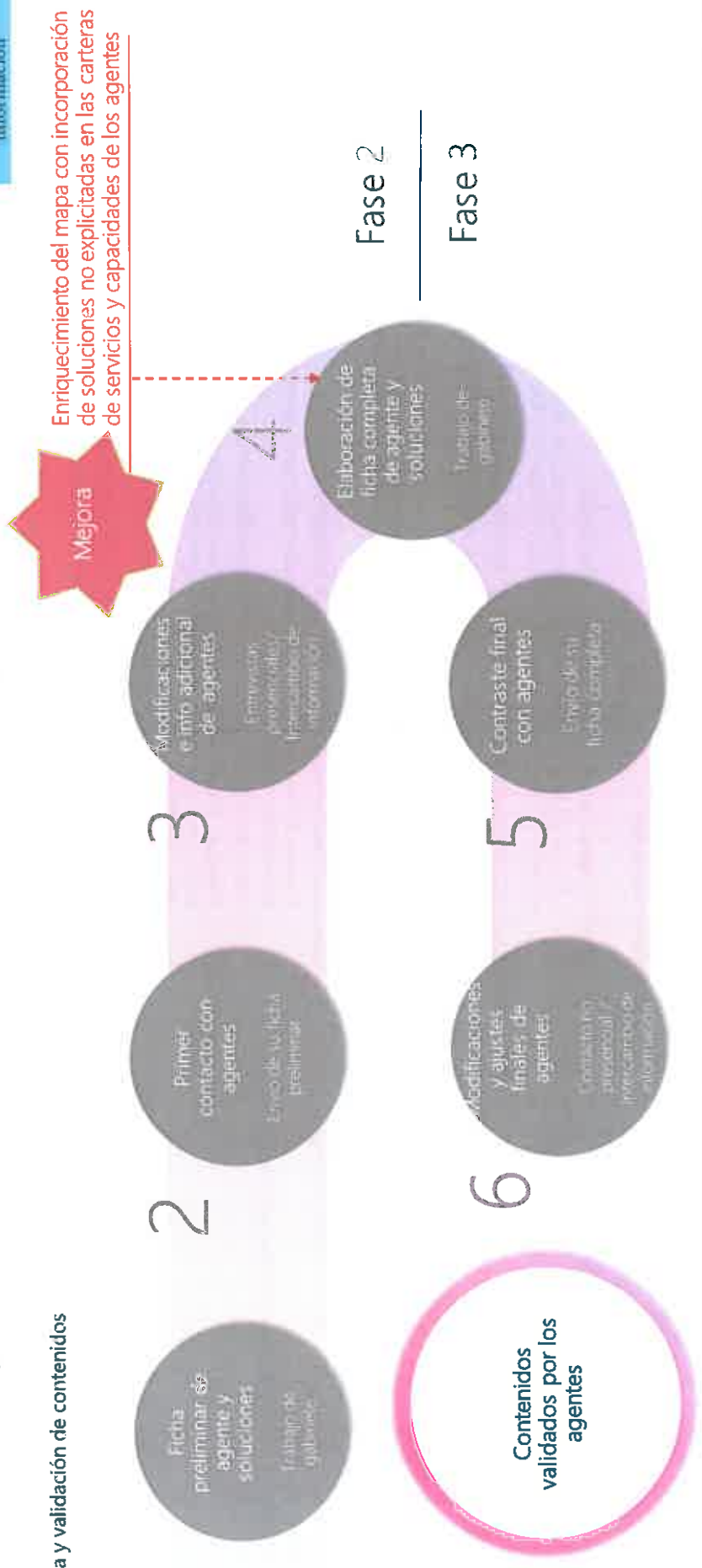
[Handwritten signature]

Metodología. Fase 2. Captura y procesamiento de la información

La captura y validación de la información se articula a través de un proceso interactivo con los agentes, que comienza en la fase 2 y se cierra en la fase 3



Proceso de captura y validación de contenidos



Con este planteamiento se pretende tanto reducir tiempos y optimizar la calidad de la información a integrar en el mapa

A *TH* *[Signature]*

Metodología. Fase 2. Captura y procesamiento de la información

El conocimiento de Minsait de los agentes es un activo de valor para el proyecto, facilitando la toma de contacto y la interlocución con los mismos



Mejora

Utilización de los contactos de Minsait en gran parte de los agentes a incorporar en el mapa

Ejemplos Ilustrativos

Tipología de agentes Agente Contactos institucionales Contactos Técnicos/PYMES

Universidades	<ul style="list-style-type: none"> UPV/EHU Universidad Deusto 	<ul style="list-style-type: none"> Director de Innovación y Transferencia: Gorka Artola 	
Corporaciones Tecnológicas	<ul style="list-style-type: none"> Tecnalia IK4 	<ul style="list-style-type: none"> DG: Iñaki San Sebastián DG: JM Erdozain 	<ul style="list-style-type: none"> Dtor Servicios: José Luis Elejalde
Diputaciones Forales	<ul style="list-style-type: none"> DFB DFG 	<ul style="list-style-type: none"> DG Promoción empresarial: Gorka Estebez DG Promoción económica: Garikoltz Agote 	<ul style="list-style-type: none"> Ixerna Bilbao / Borja Lastra Angel Martín
Gobierno Vasco	<ul style="list-style-type: none"> SPRI 	<ul style="list-style-type: none"> Dtor : Aitor Cobanera 	<ul style="list-style-type: none"> Resp. Programas I+D: Alberto Fernández Resp. Innobideak: Josu Ocariz



Minsait dispone de una red de contactos dentro de la RVCTI y del resto de agentes públicos que deben formar parte del mapa, en muchos casos llegando directamente al interlocutor final de los temas asociados al soporte a PYMEs y a la innovación

minsait

An Indra company

Metodología. Fase 3. Contraste de resultados y ajuste final

En la Fase 3 se realiza un contraste final con agentes y PYMEs usuarias, del que resultan los contenidos validados para su volcado final en la herramienta



Objetivos

- Validar los contenidos a introducir en la herramienta con cada uno de los agentes incluidos en la misma
- Testar una primera versión demo de la herramienta con una muestra de PYMEs
- Ajustar los contenidos de la herramienta, en función del feedback de agentes y PYMEs usuarias
- Transferir al equipo de desarrollo todos los contenidos en un formato acordado previamente que permita su volcado automatizado

Aspectos y herramientas metodológicas

- Coordinación con equipo de desarrollo para la generación de la versión demo de la herramienta
- Revisión final de contenidos con todos los agentes
- Muestra de 10 PYMEs para un test de contenidos y de la experiencia de uso de la herramienta

Entregables

- E5. Informes de feedback de PYMEs
- E6. Información validada por agentes para alimentar la herramienta

Principales actividades

- Tarea 3.1. Carga de información en versión demo de la herramienta
 - Transferencia de las fichas de agentes y soluciones al formato/lenguaje acordado en la fase 0 con el equipo de desarrollo para permitir su volcado automatizado a la herramienta
 - Apoyo al equipo de desarrollo en el proceso del primer volcado para obtención de primera demo de la herramienta
- Tarea 3.2. Contraste de contenidos finales con agentes:
 - Envío a cada agente de la información que sobre su organización y soluciones se introducirá en la herramienta (fichas de agente y soluciones de la tarea 2.4)
 - Seguimiento por email/teléfono para recibir su validación o, en su caso, propuestas de cambios
- Tarea 3.3. Contraste de contenidos y herramienta con PYMEs
 - Selección de muestra de PYMEs para la realización de un test de la herramienta (en total 10 PYMEs de diferente perfil en cuanto a dimensión, sector y grado de innovación)
 - Contacto y facilitación de la versión demo de la herramienta (a coordinar con equipo de desarrollo)
 - Entrevistas para recoger la opinión de las PYMEs (en función de los plazos de desarrollo del proyecto de forma telefónica o presencial)
 - Realización de un informe de feedback para trasladar las opiniones de los usuarios a los desarrolladores de la herramienta
- Tarea 3.4. Ajuste y carga de contenidos finales en la herramienta
 - Introducción de los ajustes a nivel de contenidos de las fichas de agentes y soluciones que resulten de las tareas 3.2. y 3.4)
 - Transferencia de las fichas finales al formato/lenguaje de volcado automatizado a la herramienta, y entrega al equipo de desarrollo

El contraste con PYMEs usuarias va más allá de la propia opinión sobre los contenidos, obteniéndose de forma adicional un feedback para los desarrolladores sobre la propia herramienta digital en sí misma

Metodología. Fase 3. Contraste de resultados y ajuste final

El contraste con PYMEs, en calidad de usuarios objetivo de la herramienta, permite chequear contenidos y funcionalidad sobre una primera demo

- 1 Selección muestra de PYMEs**
Representativa de las diferentes tipologías de PYMEs que forman el colectivo objetivo de la herramienta
- 2 Versión demo de la herramienta**
A partir de los resultados disponibles (fichas de agentes y soluciones) se coordina con el equipo de desarrollo su carga en la demo
- 3 Entrevistas con las PYMEs**
Contacto de forma individualizada con cada empresa, y entrevista en base a un guión de cuestiones común diseñado previamente
- 4 Informe de feedback**
A nivel tanto de los contenidos ofrecidos como del manejo y opinión general de la herramienta



Elaboración de informes de feedback de la experiencia de uso de la herramienta para el equipo de desarrollo de la misma en el contraste con PYMEs

Informe de feedback sobre la herramienta digital

Aspectos contrastados sobre los contenidos de la herramienta	Aspectos contrastados sobre el manejo de la herramienta
Cobertura de agentes existentes en Euskadi	Apariencia y diseño
Cobertura de necesidades de innovación de las PYMEs	Facilidad de uso (navegación user friendly)
Grado de detalle de la información	Productividad (tiempos de procesos y errores)
Valor y utilidad de la información aportada	Nivel de satisfacción global

Los resultados de este contraste son un input para el ajuste final de los contenidos y para el desarrollo final de la herramienta



Metodología. Fase 3. Contraste de resultados y ajuste final

La entrega de los resultados del trabajo se realizará en las condiciones técnicas que permitan su volcado automatizado a la herramienta digital

Resultado final del trabajo transferido a formato que permita volcado automatizado en la herramienta digital

Mejora



Información en fase proyecto

Word
Excel
...

Herramientas utilizadas en el desarrollo del proyecto

- Formatos de informática de usuario
 - Word
 - Excel
 - Pdf
- Más ágiles para el procesamiento de información y para los intercambios de la misma con agentes e Innobasque

Transferencia de los contenidos generados al formato de volcado ...

Considerando requisitos del servidor web ... y requisitos de la herramienta digital



Información final preparada para el volcado a la herramienta

- Posibilidad de adaptación de la información generada en el proyecto a los formatos/herramientas más habituales de desarrollo en entorno web
- Coordinación con e equipo de desarrollo para seleccionar el formato/herramienta para la entrega
- Se contemplan dos volcados de información al soporte que se seleccione:
 - Carga de versión demo de la herramienta
 - Carga de los contenidos finales

Entrega de resultados

MySQL
SQL Server
Oracle Database
...



Mejoras introducidas

03

H. K. 

H.
[Signature]

Mejoras introducidas

La presente propuesta incorpora una serie de mejoras que permitirán alcanzar los objetivos del proyecto, tanto en cuanto a resultados como a su propio desarrollo

Mejoras introducidas con respecto al pliego

- Caracterización de agentes y soluciones con respecto a diferentes criterios de forma que se optimice la búsqueda de las soluciones adecuadas a las problemáticas y situaciones propias de las PYMEs (facilitando la incorporación de un motor de búsqueda en "lenguaje PYME" en la herramienta digital)
- Incorporación de categorías e información parametrizada anticipando las necesidades y funciones de los motores de búsqueda de la herramienta
- Desarrollo de prueba de concepto de los modelos de información con hasta 3 agentes, para obtener la información requerida de acuerdo a la estructura definida y ajuste de la misma
- Enriquecimiento del mapa con incorporación de soluciones no explicitadas en las carteras de servicios y capacidades de los agentes
- Utilización de los contactos de Minsait en gran parte de los agentes a incorporar en el mapa
- Elaboración de informes de feedback de la experiencia de uso de la herramienta para el equipo de desarrollo de la misma en el contraste con PYMEs potencialmente usuarias, aprovechando el contraste de la utilidad de los contenidos
- Resultado final del trabajo transferido a formato que permita volcado automatizado en la herramienta digital

T13

T13

T14

T22

T23

T33

T33

Fase I

Fase II

Fase III

14 - 14 - 14

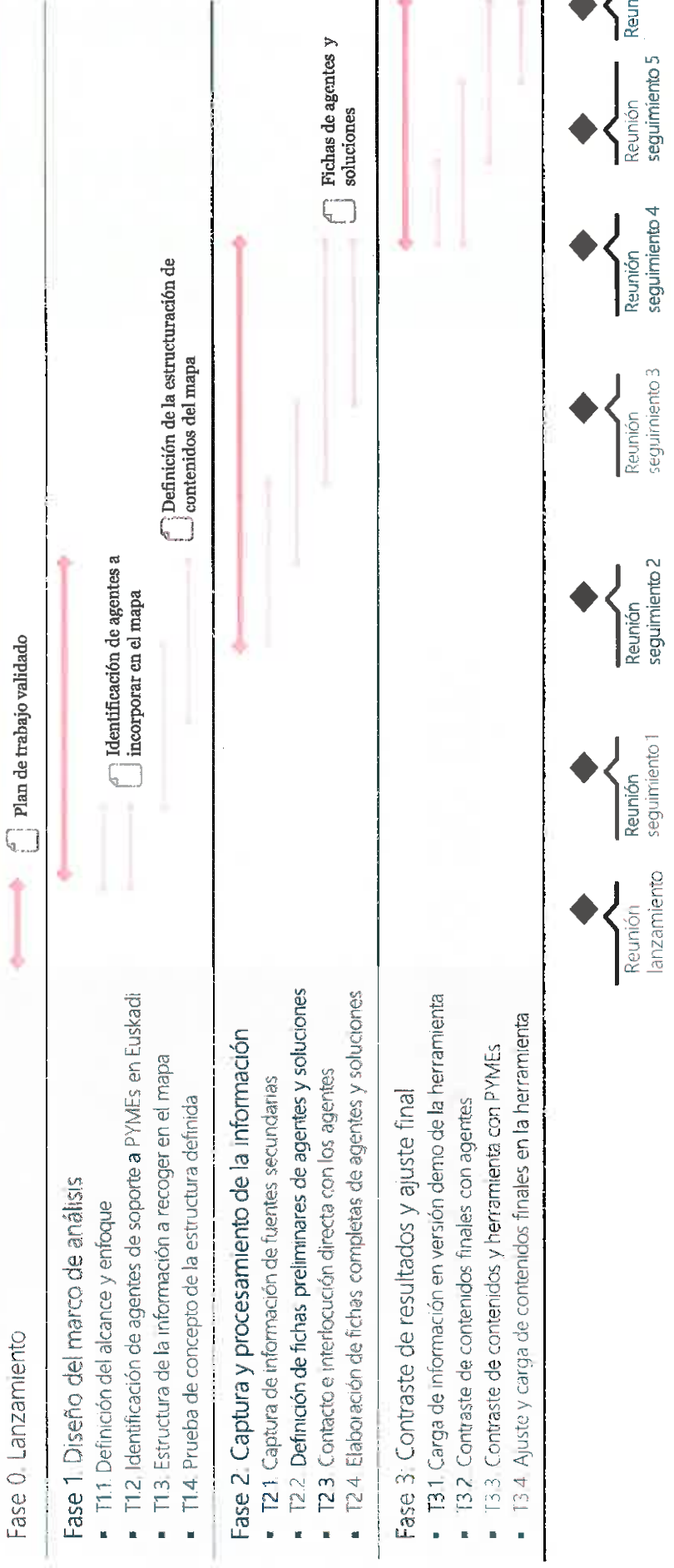
Calendario y equipo de trabajo

04

Handwritten signature and initials in blue ink.

Calendario y equipo de trabajo

El proyecto se desarrollará en un plazo de 12 semanas, con finalización antes de la fecha límite del 31 de Marzo



minsait

An Indra company

A H. 

Calendario y equipo de trabajo

Minsait propone un equipo de trabajo con un profundo conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación y el proceso de innovación en la empresa

Comité de Dirección del Proyecto global

- Responsable Innobasque (a designar)
- F. Javier Ruiz (Socio Minsait)
- Responsable Equipo de desarrollo de la herramienta digital

Gestión y ejecución del Proyecto Minsait

- Responsable Innobasque (a designar)
- Ibon Iturruga (Senior Manager – Responsable del proyecto)

Equipo de trabajo Minsait

- 1 Consultor Senior,
- 1 Analista
- Equipo Soporte Minsait (Infocenter, Producción, Traducción, etc.)

- Tomar decisiones
- Revisar el grado de avance
- Evaluar los análisis y propuestas presentados
- Aprobación de conceptos
- Dinamización

- Resolver decisiones operativas
- Gestión de la información
- Coordinar y supervisar el trabajo del equipo
- Coordinación de reuniones
- Asesoramiento al equipo de trabajo

- Desarrollar las actividades del día a día del proyecto
- Ejecutar los análisis
- Generar y proponer soluciones
- Preparación de documentación
- Otras tareas del proyecto



Minsait Consultoría

F. Javier Ruiz Socio Administraciones Públicas y Dtor. oficina Bilbao

Contexto

- **Director de la Oficina de Bilbao** y socio de las prácticas de Industria y AAPP.
- Amplia experiencia en los sectores de Industria, Energía y Servicios de Ciencia y Tecnología, en el desarrollo de estrategias de negocio e innovación en empresas, con especial foco en estrategias de crecimiento y desarrollo de nuevos productos / tecnologías



Experiencia profesional

- Tiene una experiencia de más de 20 años de trabajar para las AAPP en reflexiones estratégicas y planes territoriales de competitividad e Innovación, así como para la industria (y en especial en los sectores de automoción, bienes de equipo de energía y electrónica) y para el sector de servicios tecnológicos
- En desarrollo regional y en políticas de competitividad e innovación ha trabajado para administraciones y agencias líderes en España y en Europa, tales como CDTI, COTEC, FECYT, SPRI, Innobasque, ACCIO, Gobierno de España, Comisión Europea y otras en Latinoamérica como CONACYT o CONCYTEC. Ha colaborado con otras entidades líderes en el mundo, tales como MIT (USA) TNO (Holanda), SPRU, Manchester Business School o PREST (UK), University of Kiel (Alemania), y ha sido durante 15 años el representante de la compañía en EIRMA (European Industrial Research Management Association), habiendo participado en múltiples mesas redondas y working groups de carácter internacional sobre temas de competitividad e innovación, siendo un buen conocedor de los sistemas de innovación de varios países europeos, EE.UU. y Latinoamérica.
- Tiene un profundo conocimiento del tejido productivo español y en particular del de las Comunidades Autónomas del norte de España, con el que ha trabajado directamente, tanto con pymes como con grandes empresas, así como a través de asociaciones empresariales de carácter regional y nacional.
- Proyectos más relevantes
 - Plan de Ciencia y Tecnología del País Vasco (4 veces desde 1996)
 - Libro blanco del Plan de Competitividad del País Vasco
 - Hugaraba, Plan para el desarrollo de Álava
 - Plan de Viabilidad de Gaiker
 - Desarrollo de Basque Digital Hub
 - Diseño del Centro Tecnológico Vasco
 - Elaboración del plan estratégico 2017-2020 CIC Energigune

minsait

An Indra company

A H. Bay

Minsait Consultoría

Ibon Iturriaga Senior Manager de Administraciones Públicas



Contexto

- Senior Manager de AA.PP.; participa en la práctica de innovación y transformación digital.
- Tiene una amplia experiencia en el trabajo con instituciones públicas, universidades, centros tecnológicos y clústeres en el diseño, implementación y evaluación de estrategias e instrumentos con un doble foco: el desarrollo regional y la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.

Experiencia profesional

☐ Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación

- Gobierno Vasco: elaboración de los Planes de Ciencia, Tecnología e Innovación 2001-2004, 2010 y 2015 del País Vasco
- Innobasque: Evaluación de impacto de programas de I+D sobre el PCTI 2020 (2017)
- Gobierno Vasco: definición de la estrategia Basque Industry 4.0
- Gobierno Vasco: Apoyo en la definición del modelo del Consorcio Tecnológico Vasco (2017)
- SPRI: Apoyo en la definición de procesos del Basque Digital Innovation Hub (2017)
- Diputación Foral de Álava: Plan para la mejora de la competitividad de Álava (2017)
- Diputación Foral de Bizkaia: Análisis de impacto del Centro de Fabricación Avanzada del sector aeronáutico
- BIC Gipuzkoa: Valorización de activos de Fabricación Avanzada en CCTI y CICs de Gipuzkoa (2017)
- Gobierno Vasco (SPRI): apoyo en la acreditación de agentes a la RVCTI tras el nuevo decreto de ordenación

☐ Otros trabajos relevantes

- Gobierno Vasco: Diseño de los dos últimos planes universitarios del Sistema Universitario Vasco; 2011-2014 y 2015-2018
- COTEC: identificación de patrones de adquisición de conocimiento por parte de las empresas españolas a partir de la explotación del panel PITEC
- INE: análisis de la innovación en el sector de la construcción, cuantificación del esfuerzo real y recomendaciones de mejora de la encuesta de innovación
- Innobasque: benchmarking y evaluación de programas de impulso a la innovación no tecnológica en Europa

minsait

An Indra company



Minsait, presentación de la compañía

minsait

05

An Indra company

36

A
H
D

Indra y Minsait

Indra, empresa global líder en consultoría y tecnología.

37.000 profesionales	3.000M€ de ingresos	140 países	152M€ de inversión en I+D+I
--------------------------------	-------------------------------	----------------------	--

Minsait,
una línea de negocio que responde a los
retos que la transformación digital plantea
creando soluciones de negocio con impacto.

> 2.700
Mentes despiertas
+300M€
de ingresos en soluciones de
negocio innovadoras

A H. Day

Indra ha agrupado sus activos digitales en Minsait para abordar de forma integral, desde la estrategia hasta la ejecución, la transformación digital de sus clientes

Business Consulting

Tecnología

Soluciones digitales



550 profesionales

- Estrategia
- Propuesta de valor
- Modelo de negocio
- Plan de negocio
- Modelo operativo
- Plan de acción
- Implantación



Strategy Consultants



Management Consultants

2,300 profesionales

- Arquitectura
- Diseño
- Implantación
- Soporte



Solutions Architects



Experience Designers



Data Scientists



Cybersecurity Experts

80 profesionales

- Catálogo de soluciones
- Diseño de producto
- Evolución
- Soporte especializado



Product Designers & Experts

H. H. Day

El enfoque Minsait plantea la configuración de una agenda estratégica digital con tres vías paralelas de actuación de diferentes niveles de aspiración

Dimensiones clave



Nuevos modelos de negocio



Relaciones de valor con clientes



Operaciones como ventaja competitiva



Gestión de riesgos en el entorno digital

Vías para la innovación y la transformación digital



Este enfoque nos permite proporcionar soluciones integrales a nuestros clientes con un enfoque innovador propio, ...



Foresee

Nuevos modelos de gestión pública

- Mundo conectado
- Ciudades inteligentes
- Industria 4.0
- Aeropuertos inteligentes
- Salud digital

Reconfiguración constante

- Transformación ágil de carteras de servicios
- Desarrollo de políticas y diseño de programas
- Evaluación de impacto de las políticas públicas
- Diseño e implantación de planes directores
- Diseño de nuevos organismos y carteras de servicios



Engage

Relación de valor con ciudadanos

Transformación de canales

Tradicionales

- Administración relacional para la atención al ciudadano (oficina física)

Desarrollo de canales interactivos

- Administración electrónica con visión usuario 360
- Social media
- Contact Centers avanzados

Orquestación de puntos de contacto

- Experiencia omnicanal



Empower

Operaciones como ventaja competitiva

Operaciones lógicas y tecnológicas

- Transformación ágil de operaciones
- Transformación Cloud
- Gobierno de las TIC y gestión del cambio
- Procesos electorales digitales

Operaciones físicas

- Gestión inteligente de activos
- Eficiencia energética

Implantación y gestión de políticas de Competitividad & Innovación

- Parques tecnológico-industriales
- Infraestructuras científico-tecnológicas y de innovación



Protect

Gestión de riesgos en el entorno digital

Ciberseguridad y autenticación

- Ciberseguridad 360°
- Fronteras inteligentes
- Entrenamiento en ciberseguridad

Riesgos y fraude

- Gestión integral del fraude

Ilustrativo

A 7th Day

... con los que también se responde a la creciente digitalización de los diferentes ámbitos sectoriales, tales como smart cities/smart waste e industria 4.0



Smart Cities

Desarrollo de plataforma de integración y soluciones "Smart"

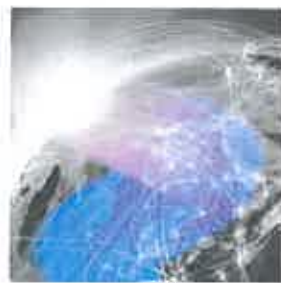
- Visor integral: City Landscape Manager
- Solución Smartwaste para la gestión de residuos
- Soluciones de participación ciudadana
- Integración de soluciones de terceros



Smart Industry

Desarrollo de soluciones verticales "avanzadas"

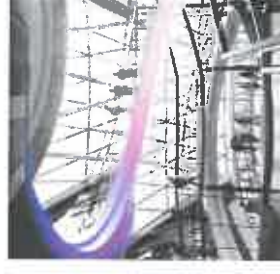
- Integración técnica y funcional: Industrial Smart Assets
- Industrial Energy Efficiency
- S. Chain- Trazabilidad / Advanced demand planning
- Reconcepción portfolio // Prueba Digital



Smart Energy

Conectando consumidores y productores de manera segura

- Plantas de generación virtuales
- Eficiencia energética distribuida
- Marketplace distribuidos: proconsumidores
- Smart Grids



Smart Store

Optimización de la experiencia del comprador

- Control Contenidos incluido canales TV
- Atención presencial mediante Robots y Bots en SAC
- Tracking y reconocimiento de expresión facial



Smart Home

Habilitando hogares digitales conectados con la ciudad

- Multimedia, Control medios digitales
- Robotics
- Integración Servicios Comunidad y Redes Sociales
- Servicios para grupos con discapacidades



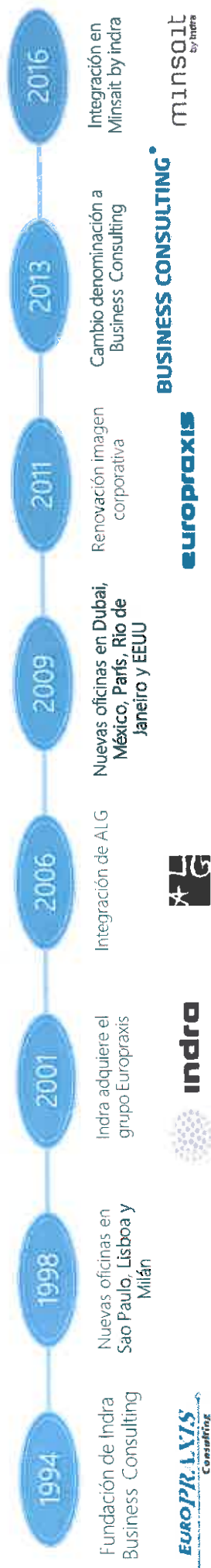
Smart Banking

Nueva funcionalidad / capacidades digitales

- Cyberseguridad
- RPA avanzados
- Desarrollo de nuevos canales de atención: chatbots de operación
- Bancos 100% digitales

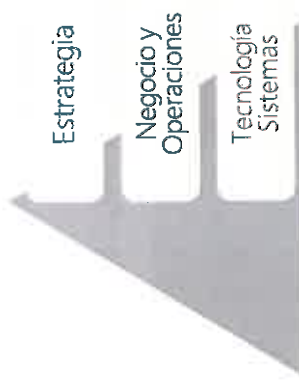
Como Business Consulting, nuestra trayectoria se basa en un crecimiento constante y nuestro enfoque en resultados tangibles mediante un servicio completo

Una historia de éxito y de crecimiento



Cifras básicas actuales

- Cifra de negocio de 80M€ en 2017
- Top 3 en el mercado español, consultora líder de origen español
- Más de 500 consultores, 80% con MBAs
- Experiencia contrastada en la implementación de recomendaciones (75% de los proyectos incluyen implantación)
- Relaciones a largo plazo: > 80% del negocio con clientes consolidados
- El 53% de los proyectos desarrollados en el ámbito internacional
- Red de expertos académicos en las principales escuelas de negocio



Handwritten marks: a checkmark and a signature.

... así como para empresas de tamaño medio, representativas de la realidad industrial de nuestro entorno más cercano

No exhaustivo

Algunos ejemplos de empresas



Además de numerosos proyectos con PYMEs a través de clusters y otras organizaciones intermedias, así como directamente a través de proyectos con las AAPP

14 M. Day

Nuestro enfoque en consultoría pone énfasis en alcanzar resultados tangibles, caracterizándose por la total interacción con el cliente

Enfoque: consultor + cliente

- Aglutinamos equipos exclusivos de consultores y expertos puntuales para promover con el cliente los cambios necesarios para producir resultados



- Los modelos de colaboración se ajustan a las necesidades del cliente



- Los modelos de remuneración se ajustan al modelo de colaboración

Además nos responsabilizamos de nuestro trabajo comprometiéndonos en la implantación, colaborando con el cliente hasta donde él quiera y de la forma que él estime más conveniente

Referencias relevantes

06

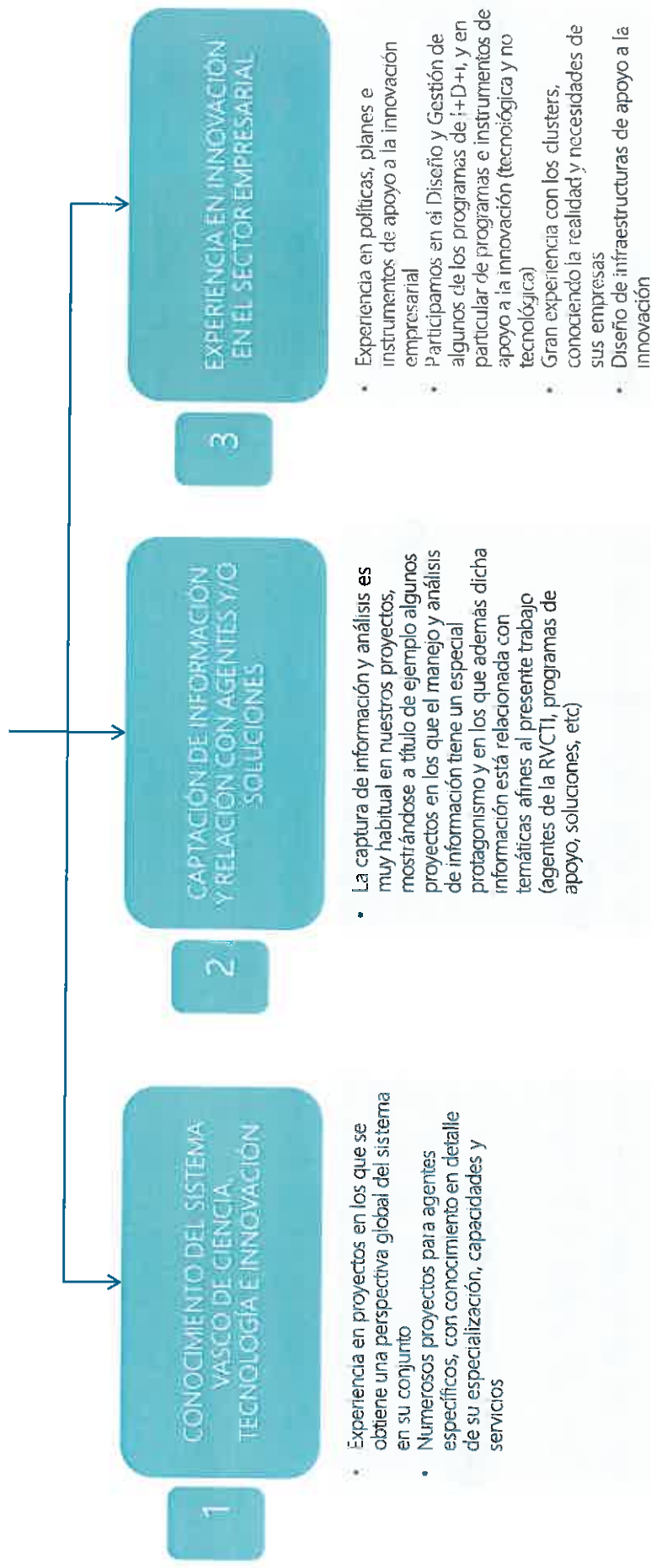
11
H.
P.

A H. J. J.

Referencias relevantes

Contamos con experiencia relevante en los ámbitos necesarios para realizar con garantía de éxito y aportar valor añadido en el presente proyecto

MINSAIT
by Indra



Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

SopORTE en el proceso de acreditación de Agentes de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación (RVCTI)

Objetivos

- La RVCTI es una plataforma que aglutina el conjunto de agentes de C&T que impulsan la generación y transferencia de conocimiento y tecnología al tejido empresarial vasco.
- En línea con los cambios en la política de C&T vasca concretados en la estrategia RIS3, en el año 2015 se redefine el modelo de red, las categorías de agentes y sus funciones, y se lanza un proceso de acreditación contra dicho modelo
- En este contexto, se solicita a Minsait la colaboración en la evaluación de las solicitudes de acreditación de agentes

Enfoque y metodología

- Minsait realiza la evaluación de solicitudes de agentes que aspiran a las siguientes categorías: CCTT multifocalizados, CCTT sectoriales, Centros de Investigación Cooperativa, Unidades de I+D empresariales, Organismos de Intermediación.
- A partir de unas directrices aportadas por el cliente se define inicialmente el método, criterios y formatos específicos para la evaluación de cada tipo de agente.
- Cada evaluación requiere la revisión del Plan de actuación presentado por el solicitante, y la valoración de su encaje y desempeño actual y planificado a futuro con respecto a los indicadores que definen a la tipología de agente a la que opta, siendo el grado de especialización en las prioridades RIS3 uno de los ámbitos considerado en todos los casos.

Principales resultados

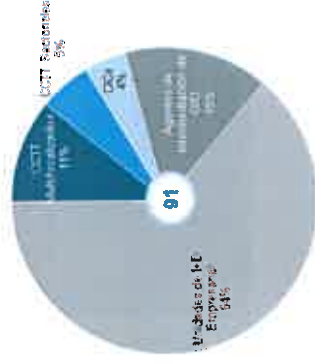
- Evaluación técnica de 91 solicitudes de acreditación de agentes
- Resolución de las solicitudes de acreditación
- Informe de análisis de los agentes de la RVCTI

minsait

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva



An Indra company

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Diseño del sistema de monitorización y evaluación de los programas de apoyo a la I+D del Gobierno Vasco

Objetivos

- Si bien el sistema vasco de innovación ha llegado a ser reconocido como un caso de éxito a nivel estatal e internacional, las actividades relacionadas con la evaluación del sistema y de la política de CTI no han progresado al mismo ritmo (sólo esfuerzos parciales e inconexos hasta la fecha)
- En este contexto, se diseña un sistema integrado para la evaluación de los programas de I+D del Gobierno Vasco, gestionados por SPRI, que permita:
 - Disponer de conocimiento preciso y estructurado de recursos, resultados e impacto de programas
 - Servir como herramienta para gestionar el Sistema Vasco de Innovación y los propios programas de I+D

Enfoque y metodología

- Cobertura de todos los programas de I+D gestionados por SPRI, tanto los dirigidos a los agentes de la RVCTI como a las empresas
- Establecimiento de indicadores a lo largo del ciclo completo de cada programa, desde la identificación de recursos movilizados hasta los resultados e impacto obtenidos (indicadores de recursos, resultados e impacto)
- Definición de los tiempos de recogida de información de cada tipo de indicadores (ex - ante, progress, ex - post)
- Definición del modelo de reporting anual

Principales resultados

- Implantación del Sistema de Monitorización y Evaluación de Programas de I+D en año 2014
- Realización de los informes anuales desde entonces (con la captura de información de indicadores asociada a los mismos)

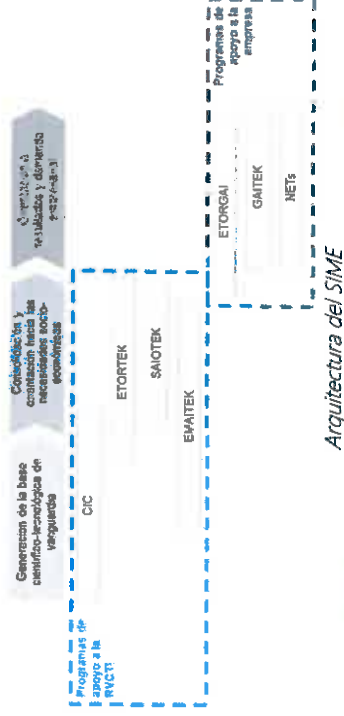
minsait

Cliente

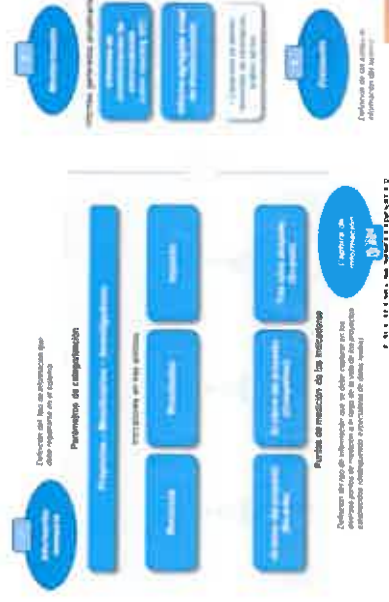


SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Programas cubiertos por tipología



Arquitectura del SIME



Handwritten signatures and initials

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Elaboración de los informes anuales de monitorización y evaluación de programas de I+D del Gobierno vasco

Objetivos

- Elaborar informes anuales que midan los recursos inyectados en los programas de I+D del Gobierno Vasco, así como los resultados científico-tecnológicos y el impacto, en el marco de su Sistema de Monitorización y Evaluación (SIME)

Enfoque y metodología

- Explotación de la información en bruto recogida en las bases de datos de cada programa de I+D
- Análisis de los recursos inyectados en la última convocatoria; en total y por diferentes niveles de análisis (por programa, por sector, por tamaño de empresa, etc.)
- Análisis de los resultados científico-tecnológicos (producción científica, solicitudes de patentes, etc.) de los proyectos finalizados el año anterior
- Análisis del impacto en el tejido empresarial (empleo, facturación, internacionalización y competitividad) de los proyectos finalizados el año anterior
- Análisis de la evolución temporal de los recursos, resultados e impacto de los programas de I+D
- Evaluación de los recursos, resultados e impacto de los programas de I+D según las metas planteadas en el Sistema de Monitorización y Evaluación de programas de I+D (SIME)

Principales resultados

- Elaboración de informe agregado de monitorización y evaluación de programas de I+D desde el año 2014 hasta la actualidad

MINISOIT

Ciudad

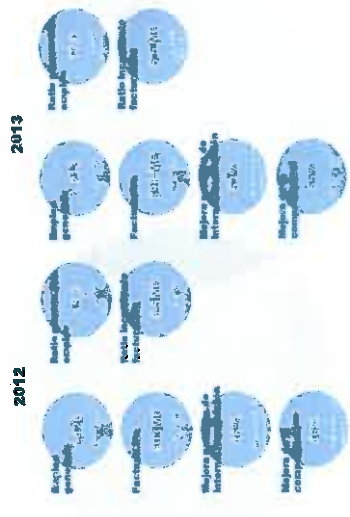


SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Evaluación del impacto de los programas de I+D

INDICADOR	VALORES 2013	META 2014	EVOLUCIÓN 2014
Producción científica en el ámbito de I+D	49%	49%	100%
Producción tecnológica en el ámbito de I+D	10	15	17
Patentes	50%	50%	17%
Empleo en I+D	4,3	4	0
Facturación	7000 millones	7000 millones	50%
Impacto en competitividad	40%	50%	50%

Evolución del impacto de los programas de I+D



An Indra company

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Elaboración del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2015 de País Vasco

1

Objetivos

- Revitalizar el crecimiento económico, el empleo y el bienestar de Euskadi impulsando actividades que generen mayor valor añadido a través de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación

Enfoque y metodología

- El Plan se constituye como la principal herramienta estratégica que define las orientaciones, recursos y apuestas público-privadas relacionadas con la ciencia, la tecnología y la innovación en el País Vasco. Por lo tanto, su enfoque se basa en la implicación en su desarrollo de todos los agentes e instituciones que van a ser clave en su implementación.
- En el proceso de desarrollo del Plan cabe destacar los siguientes elementos:
 - Realización de numeroso análisis (diagnóstico de situación, benchmarking de planes de innovación, etc.) necesarios para alimentar el proceso de debate
 - Proceso de participación para recoger las necesarias aportaciones del conjunto del sistema vasco de ciencia, tecnología e innovación.
 - Dinamización del Comité Director que pilota la elaboración del Plan, en el que participan los distintos departamentos y organismos de la Admon implicados

Principales resultados

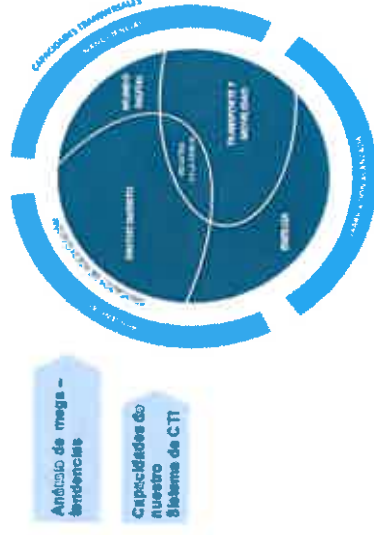
- Diagnóstico de las capacidades del País Vasco
- Identificación de los mercados y sectores prioritarios de la región
- Definición de objetivos y líneas de actuación
- Modelo de gobernanza del Plan
- Presupuesto y compromiso de fuentes de financiación
- Cuadro de mando para evaluación y seguimiento de su despliegue

minsait

Cliente

innobasque
INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

INNOBASQUE
(Agencia Vasca de la Innovación)



An Indra company

Mr. [Signature]

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Redefinición de la política clúster de Euskadi

1

Objetivos

- Actualización de la política clúster de Euskadi
- Identificación de la senda de evolución respecto de la situación actual

Enfoque y metodología

- Identificación de tendencias a nivel mundial
- Análisis de las prioridades de las políticas europeas y estatales
- Diagnóstico de situación en Euskadi:
 - Mapeo de organizaciones clúster y de clústeres
 - Análisis DAFO de la política clúster, de los clústeres y de las organizaciones clústeres
- Estrategia básica de la nueva política
- Definición de instrumentos, agentes y funciones
- Cuadro de mando

Principales resultados

- Nueva política clúster en el horizonte 2020
- Actualización del mapa de organizaciones clúster
- Adecuación de los instrumentos según el perfil de los clústeres naturales y de las organizaciones clúster

MINISOIT

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Mapeo de clústeres y organizaciones clúster

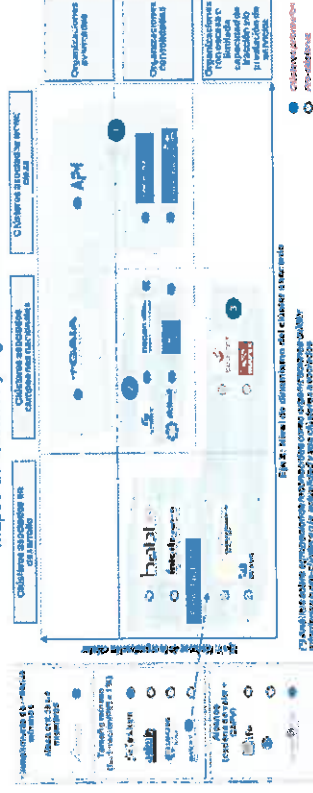


Fig. 2: Mapa de los clústeres del clúster a nivel de Euzkadi. Fuente: SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Adecuación de instrumentos según el perfil de los clústeres y organizaciones clúster



An Indra company

A H. J. J.

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Benchmarking de corporaciones tecnológicas europeas y propuesta del modelo para la creación de la Corporación Tecnológica Vasca

Objetivos

- Realizar un ejercicio de benchmarking sobre corporaciones tecnológicas de referencia mundial para la definición del modelo de la Corporación Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación

Enfoque y metodología

- Análisis de la evolución y situación actual de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación:
 - Antecedentes y evolución
 - Situación actual de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación en el contexto de cambios más recientes
- Benchmarking de organizaciones de referencia, centrado en 5 elementos:
 - Perfil general: descripción general, forma jurídica y marco de financiación
 - Estructura organizativa: organigrama, órganos corporativos, articulación de las capacidades científico-tecnológicas y estructura organizativa de sus unidades
 - Modelo de gobernanza: filosofía de gobernanza, niveles de decisión, presencia y relevancia de las instituciones, empresas y otros agentes externos
 - Servicios corporativos: detalle de la oferta de servicios corporativos (vigilancia tecnológica, incubadoras, fondos de investigación, marketing, etc.)
 - Proyección exterior: comunicación y proyección de imagen
- Definición del modelo de la Corporación Tecnológica Vasca
 - Objetivos y directrices de la corporación
 - Análisis de funciones y servicios corporativos de mayor interés
 - Definición de organigrama
- Elaboración de la hoja de ruta

Principales resultados

- Definición del modelo de la Corporación Tecnológica Vasca y de la hoja de ruta para su implantación

MINISOIT

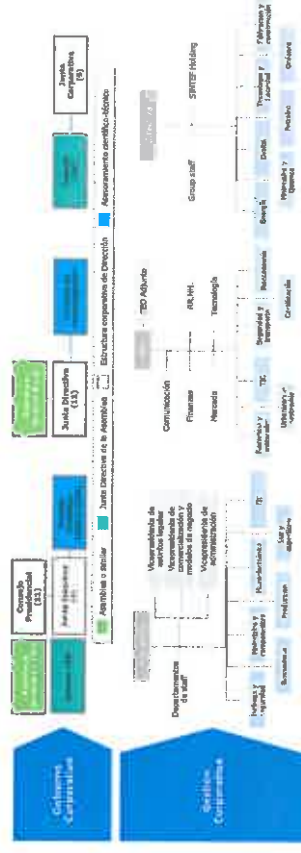
Cliente

Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras

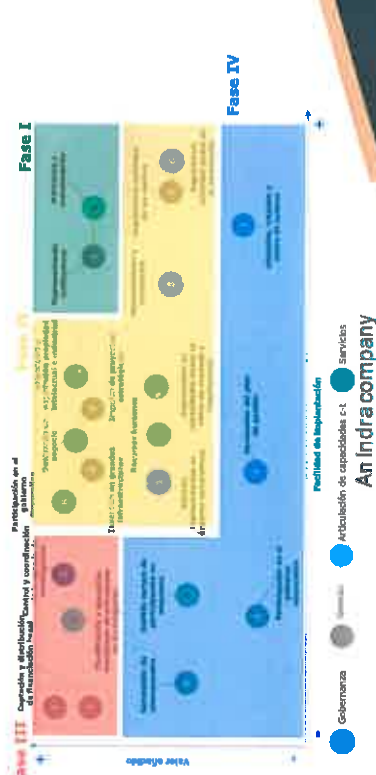


Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras (Gobierno Vasco)

Comparativa de la estructura de organizaciones de Ciencia, Tecnología e Innovación



Detalle de fases de implantación de las funciones y servicios de la Corporación Tecnológica Vasca



Handwritten signature and initials

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Diseño del modelo de BERC (Basque Excellence Research Centers)

1

Objetivos

- El objetivo del proyecto es definir el modelo conceptual general de BERC (Basic & Excellence Research Centre) que contendrá los patrones y procedimientos generales relativos a los elementos expuestos en el gráfico.
- Adicionalmente, se aplicó este modelo al estudio de viabilidad del BERC de Cambio Climático y definir de esta manera su Plan Director.

Enfoque y metodología

- Análisis de la Política de Centros de Investigación de Excelencia en otros países/regiones para identificar buenas prácticas.
- Análisis del papel de los BERC en el sistema regional de ciencia y tecnología.
- Elaboración de una propuesta del modelo conceptual y de funcionamiento de los BERC (claves, ámbito jurídico, requisitos para los centros, financiación, órganos de gobierno y control...)
- Definición del BERC de Cambio climático (estrategia, organización, forma jurídica, financiación, infraestructuras y equipamiento, etc.).

Principales resultados

- Definición de los principios de la Política Científica con aplicación en los BERC.
- Puesta en marcha del BC3, Centro de Investigación de Excelencia de Cambio Climático.

MINISOIT

Ciente

IKERBASQUE
(Basque Foundation for Science)

ikerbasque
Basque Foundation for Science



Modelo de Basque Excellence Research Centers BERC

Lanzamiento del BC3

Lanza el BC3, el primer centro de investigación de excelencia de cambio climático que se crea en el estado

El Centro inauguró a principios de los principales eventos internacionales en el Cambio Climático que estalló en el País Vasco las conexiones de la crisis ambiental y las medidas tomadas para paliar sus efectos

An Indra company

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Elaboración del Plan Universitario del País Vasco 2015-2018

1

Objetivos

- Consolidación de un Sistema Universitario Vasco que afronta su tercer plan universitario integral, con la participación de todas las universidades: públicas y privadas
- Desarrollo un plan de acción capaz de propiciar un Sistema Universitario de proyección internacional y capaz de responder a las necesidades de Euskadi, con impacto sobre el bienestar, la riqueza y el empleo

Enfoque y metodología

- Análisis de tendencias internacionales en el ámbito de las Instituciones de Educación Superior
- Análisis de los resultados del II Plan Universitario: grado de cumplimiento de las metas establecidas y posicionamiento frente a los Sistemas Universitarios de la UE-28.
- Identificación de retos y bases estratégicas del nuevo Plan.
- Diseño y concertación de la estrategia básica
- Diseño y concertación del plan de acción
- Diseño de la Gobernanza del Plan: órganos de gobernanza, cuadro de mando y planificación de recursos

Principales resultados

- Plan Universitario Vasco 2015-2018.
- Contratos-programa con las universidades del Sistema

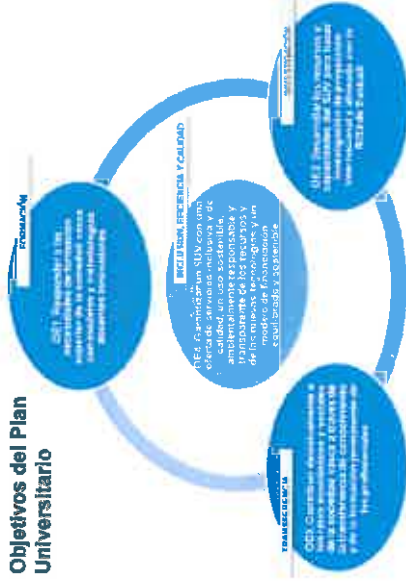
MINISOIT

Cliente



Consejería de Educación, Universidades, Política Lingüística y Cultura (Gobierno vasco)

Objetivos del Plan Universitario



Gobernanza del Plan



An Indra company

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Definición y puesta en marcha de un Centro de Investigación Cooperativa especializado en almacenamiento de energía

Objetivos

- Definir detalladamente los distintos elementos que constituyen el diseño de un Centro de Investigación Cooperativa en energía (CIC energiGUNE) de nueva creación.

Enfoque y metodología

- Definición estrategia y modelo de centro (bases estratégicas, figura jurídica y órganos de gobierno)
- Análisis y selección de áreas científico-tecnológicas clave (entre otras, el almacenamiento de energía)
- Servicios y actividades del centro
- Recursos humanos
- Red de colaboradores
- Infraestructuras y equipamiento
- Modelo de financiación y gestión
- Plan de puesta en marcha

Principales resultados

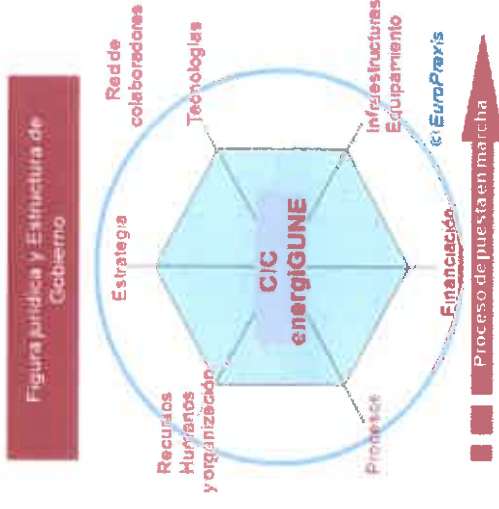
- El CIC energiGUNE ha comenzado su actividad en sus instalaciones del Parque Tecnológico de Álava, centrándose inicialmente en dos líneas relativas al almacenamiento:
 - Almacenamiento de energía eléctrica
 - Almacenamiento de energía térmica

minsait

Cliente

CIC
energiGUNE

CIC
energiGUNE



An Indra company

M. J. J.

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Elaboración del Plan Estratégico 2012-2016 del Centro de Investigación Cooperativa de Fabricación de Alto Rendimiento del País Vasco

Objetivos

- Realizar una reflexión estratégica que permita consolidar la actividad del Centro y abrirla a nuevos ámbitos
- Alinear la investigación del Centro hacia las necesidades empresariales identificadas en las estrategias y planes vascos y europeos

Enfoque y metodología

- Análisis del contexto científico-tecnológico y estratégico a nivel del País Vasco y de la Unión Europea
- Valoración del desempeño del centro y su aportación de valor a los miembros empresariales y científico-tecnológicos
- Análisis de las capacidades científico-tecnológicas y los sectores manufactureros prioritarios del centro
- Revisión del modelo de gobernanza y financiación de CIC
- Definición de la estrategia básica y de las líneas de actuación
- Elaboración del plan de actuación del centro
- Desarrollo de su agenda de investigación

Principales resultados

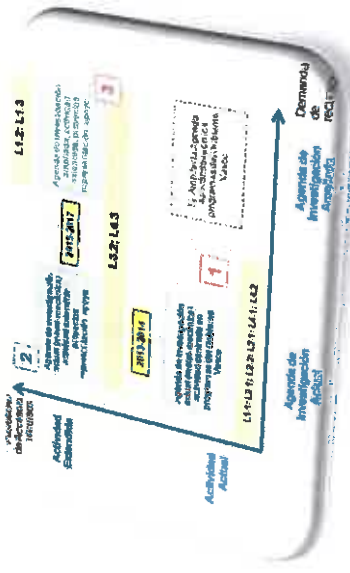
- Plan estratégico y agenda de investigación alineados con las prioridades científico-tecnológicas en fabricación avanzada del País Vasco
- Identificación de oportunidades de diversificación de las fuentes de financiación

MINISOIT

Cliente

CIC
margUNE

CIC margUNE
Itinerario de evolución de la actividad de CIC margUNE



Ámbitos de I+D prioritarios y sectores objetivo



An Indra company

Handwritten initials and signature in blue ink.

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

Definición de la estrategia de un Centro de Investigación Cooperativa en nanotecnología

1

Objetivos

- Tras una primera etapa de consolidación de las infraestructuras y de la plantilla investigadora, el CIC nanoGUNE se plantea la necesidad de desarrollar un nuevo Plan Estratégico que guíe los pasos del centro en su etapa de consolidación de la actividad investigadora
- Un elemento clave de la nueva etapa es lanzar las relaciones y coordinación del CIC extendido en nanociencias

Enfoque y metodología

- Valoración y análisis de expectativas del CIC nanoGUNE mediante más de 15 entrevistas individuales tanto con personas del CIC como de agentes externos
- Múltiples reuniones de trabajo con los diferentes directores del centro para concretar los conceptos estratégicos y líneas de actuación
- Definición de los pasos necesarios para lanzar las actividades del CIC extendido
- Elaboración del Plan de Acción, con tres objetivos prioritarios y otros tres de soporte, con sus respectivas líneas de actuación, hitos e indicadores
- Revisión del Plan Financiero para adecuarse a la nueva estrategia

Principales resultados

- Estrategia y Plan de acción del CIC nanoGUNE

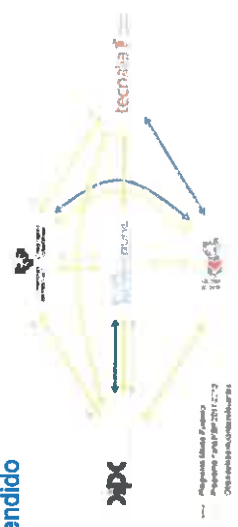
minsait

Cliente



CIC nanoGUNE

Mapa de colaboraciones del CIC extendido



An Indra company

[Handwritten signature]

Referencias relevantes. Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación

1 Análisis de viabilidad y definición del modelo de negocio del Automotive Intelligent Center (AIC)

Objetivos

- Análisis de viabilidad y definición del Automotive Intelligent Center (AIC), fundación creada por un grupo de empresas, la Diputación Foral de Bizkaia y otras instituciones, y ACICAE.
- AIC se define como un centro único de generación de valor para el sector de automoción cuyo objetivo es proporcionar servicios de I+D, inteligencia competitiva, formación y acceso a infraestructuras a sus socios.

Enfoque y metodología

- Definición del modelo de centro.
- Identificación de los servicios del centro.
- Definición de los recursos .
- Objetivos y líneas estratégicas.
- Incorporación de nuevos socios.
- Diseño detallado de los servicios y actividades del centro.

Principales resultados

- Plan de Viabilidad del centro.
- Plan Estratégico del centro.

MINSAIT

Clijente

ACICAE
(Clúster de Automoción del País Vasco)



An Indra company

[Handwritten signature]
[Handwritten initials]

Referencias relevantes. Captación de información y relación con agentes y/o soluciones

2 Análisis de la innovación no tecnológica, sus instrumentos de apoyo y su proceso de socialización

Objetivos

- Caracterizar los instrumentos de apoyo a la innovación no tecnológica actualmente impulsados por el Gobierno Vasco y las DFFF
- Identificar la socialización y difusión de las actividades y la importancia de la innovación no tecnológica, como soporte para el éxito de una política y un programa concreto para su impulso

Enfoque y metodología

- Conceptualización de la innovación no tecnológica
- Identificación de los programas de I+D+i del GV y las DFFF con apoyo a la innovación no tecnológica
- Benchmarking de instrumentos de apoyo a la innovación no tecnológica en países avanzados líderes en innovación
- Análisis de impacto del apoyo a la innovación no tecnológica
- Análisis de aplicabilidad de instrumentos internacionales al ámbito del País Vasco
- Identificación de actividades de socialización de la innovación no tecnológica
- Propuestas de mejora

Principales resultados

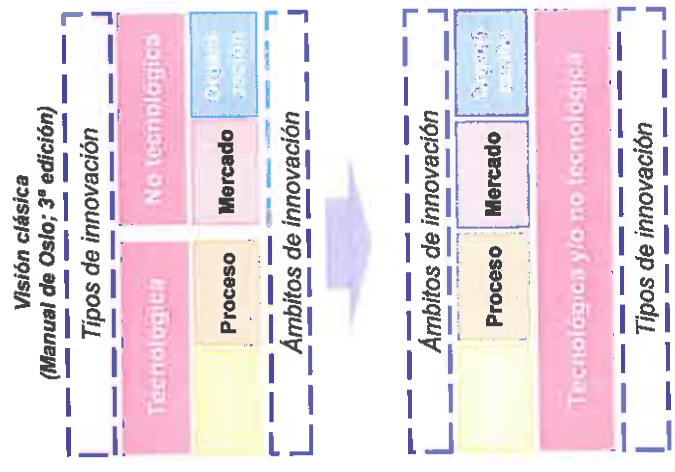
- Concepción avanzada del ámbito de la innovación no tecnológica
- Identificación de programas internacionales de apoyo a la innovación no tecnológica y selección de las áreas de mayor interés para el País Vasco
- Propuesta de mejora de los actuales programas vascos y diseño de nuevos programas de apoyo

MINISOIT

Cliente



INNOBASQUE
 (Agencia Vasca de la Innovación)



An Indra company

Referencias relevantes. Captación de información y relación con agentes y/o soluciones

2 Definición del modelo de negocio y procesos operativos del Basque Digital Innovation Hub

Objetivos

- Basque Industry 4.0 es la estrategia específica del Gobierno Vasco para impulsar la fabricación avanzada definida en el año 2015
- Una de las iniciativas estratégicas contempladas en la implementación de la estrategia vasca de fabricación avanzada es el establecimiento de una red de activos, el Basque Digital Innovation Hub (BDIH), para apoyar al tejido empresarial vasco en la experimentación de innovaciones digitales, facilitando las capacidades tecnológicas necesarias para la transformación en una industria 4.0

Enfoque y metodología

- El planteamiento del BDIH está alineado con la figura de los Digital Innovation Hubs que se está acuñando dentro de la estrategia Digitising Europe, contemplándose como una red que apoyará el desarrollo de proyectos de I+D, el escalado de proyectos industriales, la demostración de tecnologías de vanguardia y la capacitación y aceleración de start-ups
- El trabajo se ha centrado en apoyar a los responsables de la SPRI en establecer los fundamentos conceptuales, estratégicos y operativos del BDIH de cara a su lanzamiento en 2018. En concreto se han definido los siguientes elementos básicos: Concepto de nodo, requisitos de participación y acuerdo de colaboración entre sus miembros
- Proceso de gestión de activos y miembros de un nodo
- Proceso de prestación de servicios de los nodos
- Cada uno de estos documentos viene acompañado de las plantillas correspondientes para su despliegue en la práctica

Principales resultados

- Lanzamiento de los dos primeros nodos del Basque Digital Innovation Hub (nodo de Fabricación aditiva y nodo de Robótica flexible)

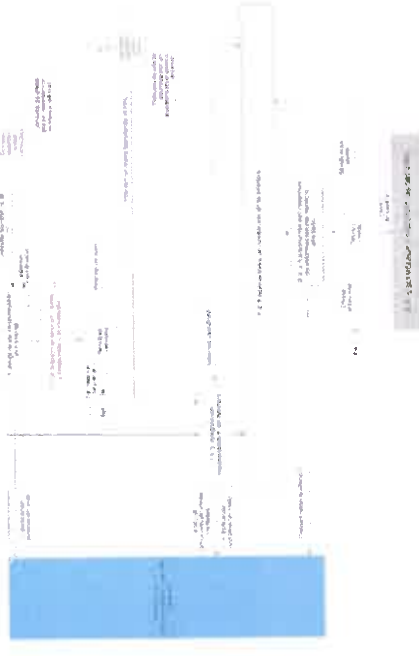
mins01t

Cliente

SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva



Basque Digital Innovation Hub



An Indra company

Handwritten signature and initials

Referencias relevantes. Captación de información y relación con agentes y/o soluciones

Creación del sistema de seguimiento del Plan Universitario del País Vasco 2011-2014

2

Objetivos

- Concretar un sistema de seguimiento que defina para cada indicador todos los parámetros que requiere su identificación y medición, que permita monitorizar el avance en el cumplimiento de los objetivos del Plan y que facilite los análisis y la generación de documentación para un seguimiento eficiente
- Elaborar una herramienta de apoyo para el registro de datos y la visualización de resultados

Enfoque y metodología

- Identificación y definición en detalle de Indicadores
- Construcción y alimentación del Cuadro de Mando
- Definición y diseño de la estructura de los análisis
- Desarrollo de una herramienta para el seguimiento del Plan

Principales resultados

- Definición detallada de los indicadores del Sistema de Seguimiento
- Guía para la introducción de indicadores en la Aplicación de Seguimiento



Cliente

Viceconsejería de Universidades e Investigación
(Gobierno Vasco)

Estructura de indicadores del Plan Universitario

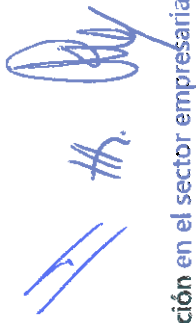


Entrada automatizada de valores

Indicador	Valor	Unidad	Observaciones
Indicador 1	100	%	
Indicador 2	50	€	
Indicador 3	20	h	
Indicador 4	15	h	
Indicador 5	10	h	
Indicador 6	5	h	
Indicador 7	3	h	
Indicador 8	2	h	
Indicador 9	1	h	
Indicador 10	0.5	h	

MINISOFT

An Indra company



Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Estrategia para el desarrollo empresarial de la Fabricación Avanzada en el País Vasco (Basque Industry 4.0)

Objetivos

- Definición de la estrategia para el desarrollo empresarial en sectores manufactureros en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), con el horizonte en el año 2020.

Enfoques y metodología

- Definición y alcance de la actividad de fabricación
- Identificación de la importancia de la fabricación, a qué retos trata de responder y qué respuestas se dan desde distintos países y regiones en sus estrategias
- Análisis de situación de la actividad fabril en Euskadi desde su impacto en la economía vasca, las necesidades sectoriales y la actividad científico-tecnológica
- Identificación de los principales retos a los que se enfrenta la fabricación en el País Vasco
- Planteamiento básico de la estrategia y su plan de acción de cara a reforzar el posicionamiento de Euskadi como una economía de base industrial desde el impulso de la fabricación intensiva en conocimiento

Principales resultados

- Definición de objetivos, líneas de actuación y recursos a emplear dentro de la Estrategia de Fabricación Avanzada 2020
- Definición de los principales Ámbitos de I+D+i y los sectores objetivo de la Estrategia

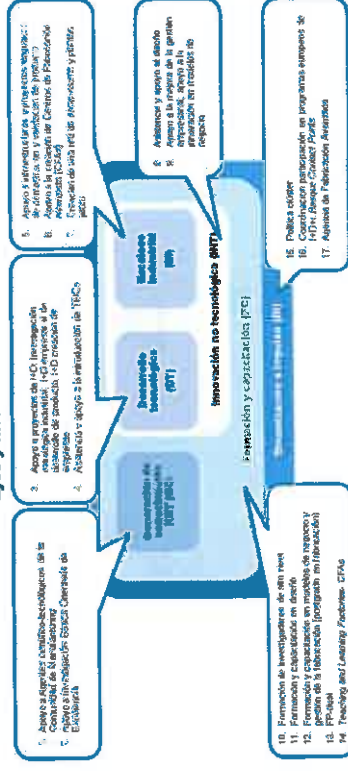
minsait

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Ejes y líneas de actuación



Ámbitos de I+D+i prioritarios en fabricación y su relación con la creación de ventajas competitivas



An Indra company

A

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Agenda de Innovación Sectorial del Clúster del País Vasco – ACICAE

Objetivos

- Definición de la agenda de proyectos a lanzar desde la asociación cluster para fomentar la innovación en las empresas de automoción del País Vasco

Enfoque y metodología

- Contextualización del sector, analizando la situación a nivel mundial y local así como las tendencias y previsiones.
- Diagnóstico competitivo del sector.
- Identificación de los retos para el fomento de la innovación en cooperación
- Identificación de las áreas y claves estratégicas
- Identificación los programas y proyectos a poner en marcha

Principales resultados

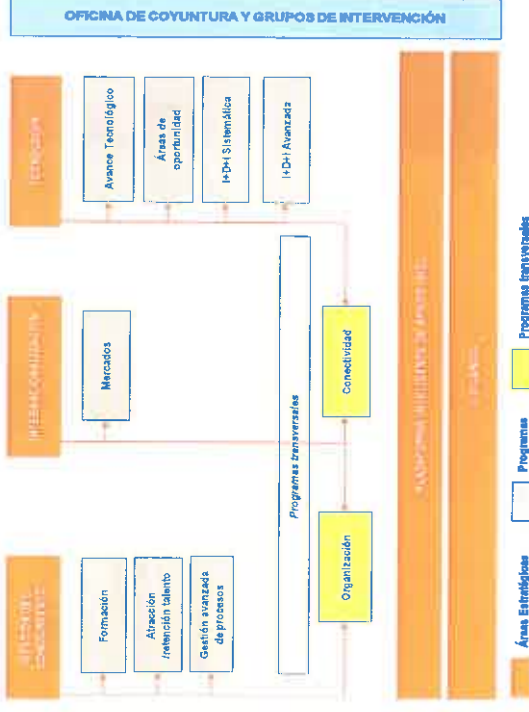
- Plan de acción compuesto por iniciativas con un alto grado de consenso.

MINSOIT

Cliente



ACICAE
(Clúster de Automoción del País Vasco)



An Indra company

Handwritten signatures and initials

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Desarrollo de la estrategia ENERGIBASQUE: Agenda industrial, tecnológica y de innovación de Energía

Objetivos

- Elaborar una agenda para aprovechar los grandes retos energéticos y medioambientales como una gran oportunidad de crecimiento para los sectores empresariales vascos, a través del desarrollo tecnológico, la cooperación interempresarial y la identificación de nuevas oportunidades de negocio

Enfoque y metodología

- Misión, visión y objetivos globales de la agenda energiBasque
- Selección de las áreas estratégicas para el desarrollo tecnológico e industrial vasco dentro del ámbito energético
- Planteamiento de estrategias específicas para cada una de las **áreas** estratégicas, con definición de objetivos y actuaciones a tres niveles:
- Generación de conocimiento
- Desarrollo empresarial
- Dinamización del sector
- Recursos movilizados y definición de indicadores de esfuerzo y de resultados

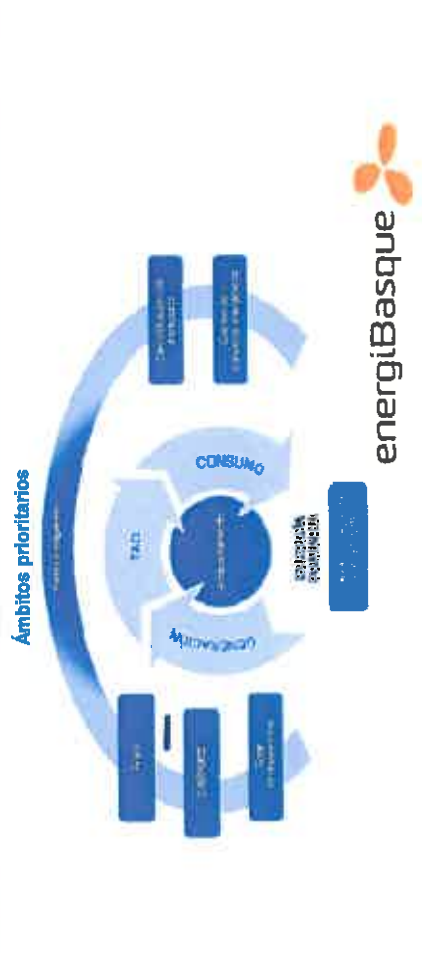
Principales resultados:

- Ocho áreas estratégicas: eólica, redes inteligentes, termoeléctrica, undimotriz, almacenamiento de energía, electrificación del transporte, gestión de servicios energéticos y exploración de gas no convencional

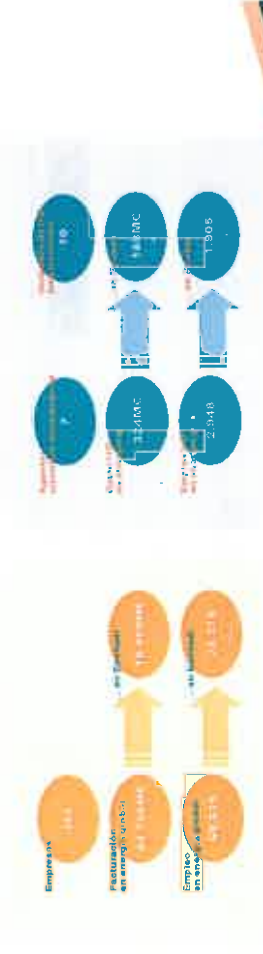
Cliente

EVE | Ente Vasco de la Energía

EVE
(Ente Vasco de la Energía)



Realidad del sector en el País Vasco



mInSAIT

An Indra company

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Estrategia para el desarrollo de una de las áreas de especialización del País Vasco: Estrategia en nanociencias

Objetivos

- Definición de la estrategia para el desarrollo empresarial de las nanociencias en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), con el horizonte en el año 2015.

Enfoque y metodología

- La nanotecnología es una de las principales líneas de investigación en los países avanzados y considerada como una de las áreas con más futuro para el desarrollo industrial.
- La complejidad del proyecto residía en que se trataba de un sector que no se había abordado de manera global hasta el momento.
- Para definir la estrategia se llevó a cabo el análisis del contexto a nivel internacional, con identificación del potencial de mercado de las nanociencias: sectores y aplicaciones, esfuerzo en I+D en el mundo, estrategias específicas, etc.
- Otro aspecto clave fue la identificación de capacidades e iniciativas actuales en el País Vasco.

Principales resultados

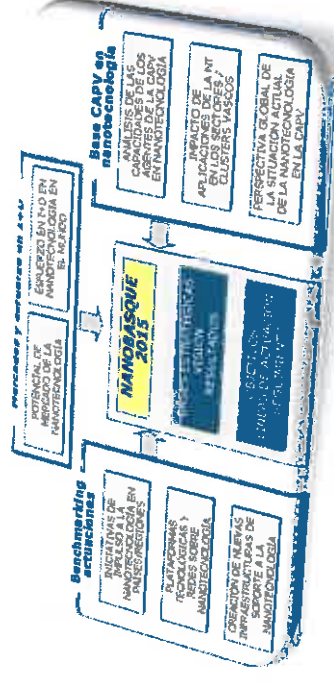
- Definición de objetivos, líneas de actuación y recursos a emplear dentro de la Estrategia Nanobasque 2015 del Gobierno Vasco
- Creación del Centro de Investigación Cooperativa CIC Nanogune
- Iniciativa de incorporación de las nanotecnologías a las empresas de los principales sectores industriales vascos

MINSOIT

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva



CIC nanogune
CENTRO DE INVESTIGACIÓN COOPERATIVA

An Indra company

Handwritten signature and initials.

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

Diseño de la hoja de ruta de Edificación Sostenible: Bultzatu 2025

3

Cliente

Departamento de Vivienda, Obras Públicas Y Transporte - Gobierno Vasco



Objetivos

- Analizar del contexto de la edificación sostenible en la CAE, con un especial énfasis en las directrices comunitarias sobre Edificación Sostenible y en la situación actual de su implantación en la CAE
- Elaborar un documento de Hoja de Ruta basado en objetivos ambiciosos y alcanzables a partir de un listado completo de medidas de actuación a ejecutar por los diversos agentes involucrados
- Contrastar la propuesta con los agentes clave, consensuando y acordando las medidas definidas, y fomentando el desarrollo de nuevos productos y servicios que permitan aprovechar la oportunidad de negocio inherente a la Hoja de Ruta

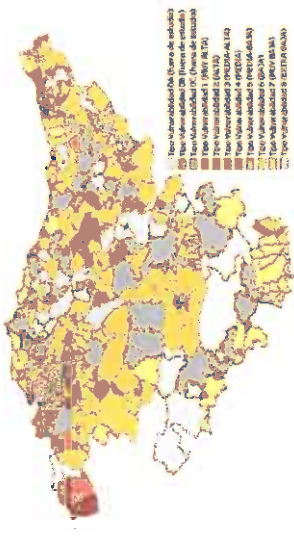
Enfoque y metodología

- Análisis del marco regulatorio y normativo
- Análisis de Mejores Prácticas Internacionales
- Análisis de situación de la ES en la CAE
- Planteamiento escenario objetivo
- Desarrollo de ámbitos y líneas de actuación
- Elaboración de la Hoja de Ruta
- Contraste progresivo con agentes clave

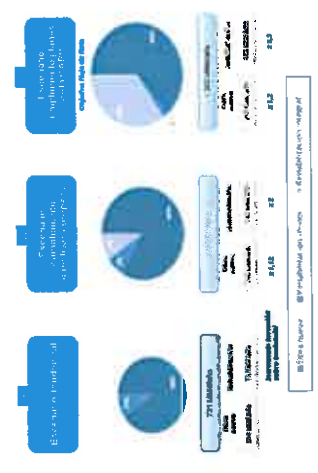
Principales resultados

- Consenso de un escenario objetivo para la Edificación Sostenible
- Identificación y desarrollo de herramientas de apoyo
- Definición de un Consejo Asesor público-privado

Mapa de vulnerabilidad de viviendas de Euskadi



Definición de escenarios Bultzatu 2025



MINISOIT

An Indra company

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

Plan de Desarrollo de la cadena de valor de Oil&Gas en el País Vasco

Objetivos

- Conocer las tendencias fundamentales que pueden marcar la evolución futura del sector y sus implicaciones sobre los elementos de la cadena de valor a diferentes niveles (mercado, y tecnología)
- Identificación y estructuración de las actividades dentro de la cadena de valor del negocio de Oil&Gas y visualizar la presencia y cobertura del País Vasco sobre dicha cadena de valor
- Proponer actuaciones para el desarrollo y explotación de las oportunidades del sector Oil&Gas en el País Vasco

Enfoque y metodología

- Análisis del contexto y tendencias globales del sector Oil&Gas, tanto de mercado como tecnológicas
- Valoración de las capacidades empresariales de la CAPV en el sector
- Identificación de capacidades en otros sectores industriales, de aplicación a la cadena de valor de Oil&Gas
- Identificación y valoración de posibles nichos de interés para las empresas del País Vasco
- Propuesta de una estrategia básica, Plan de Impulso, para el desarrollo de la cadena de valor y definición de un plan de acción

Principales resultados

- Identificación del posicionamiento y capacidades del País Vasco en Oil & Gas y análisis de oportunidades y necesidades para su desarrollo
- Plan de impulso al sector Oil & Gas

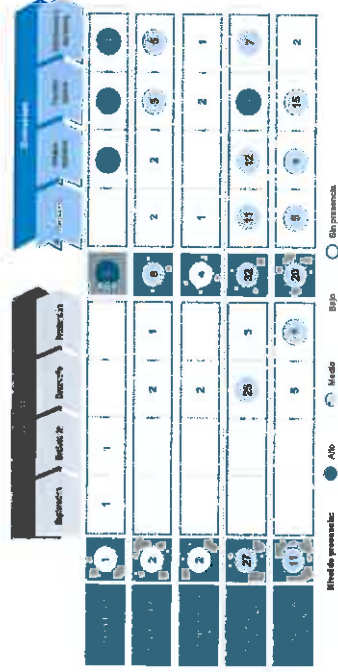
MINISOIT

Cliente

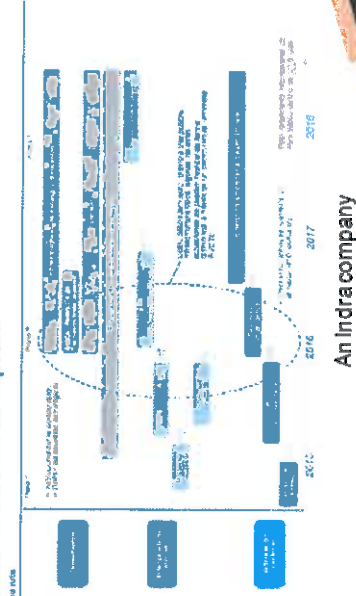


SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Posicionamiento de las empresas del País Vasco en la cadena de valor del sector



Hoja de ruta del Plan de impulso



An Indra company

776. 

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diagnóstico y hoja de ruta para la mejora competitiva de la cadena de valor de troquelería para automoción de Euskadi

Objetivos

- El País Vasco tiene una actividad y tejido industrial de troquelería muy arraigado en el territorio, formado por tres empresas tractoras acompañadas de una cadena local de proveedores formada mayoritariamente por PYMEs y microPYMES
- La necesidad de evolución del sector troquelería para adaptarse a las exigencias y tendencias del sector automoción (con presiones crecientes en calidad, plazos y costes) demandan un análisis de la situación de los diferentes elementos de la cadena de valor como punto de partida para la definición de un plan de acción a futuro
- El objetivo final radica en identificar potenciales acciones y proyectos individuales y colectivos para la mejora competitiva de las empresas que forman el sector de troquelería de automoción en el País Vasco

Enfoque y metodología

- Enfoque general del trabajo: Identificación de empresas, Cuestionario de actividades y capacidades en troquelería, Entrevista individual y Grupos de trabajo con empresas del sector para debatir y consensuar conclusiones
- Los elementos desarrollados según esta metodología son:
 - Caracterización del sector troquelería vasco
 - Análisis competitivo de la cadena de valor de troquelería : Dinámica competitiva, Análisis DAFO, Análisis de situación específico de cada uno de los eslabones principales de la cadena de valor (modelistas, fundición, mecanizado, etc.)
 - Hoja de ruta con acciones prioritizadas

Principales resultados

- Informes individuales para cada empresa (diagnóstico de madurez y propuesta de acciones)
- Diagnóstico y hoja de ruta para el desarrollo competitivo del sector troquelería vasco

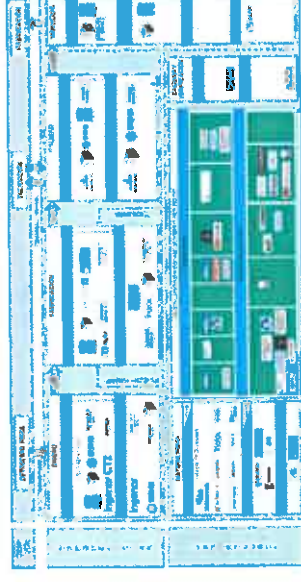
MINSAIT

Cliente

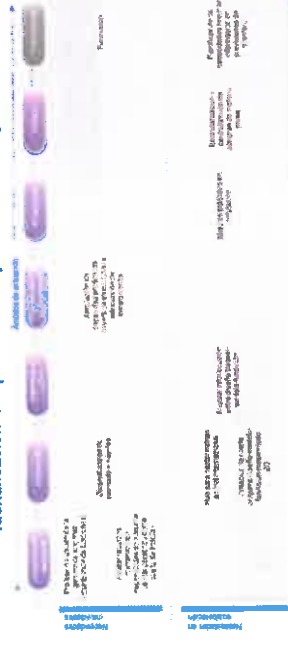


ACICAE
(Clúster de Automoción del País Vasco)

Cadena de valor de troquelería



Identificación de oportunidades y acciones de mejora



An Indra company

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

Proyecto Hegaraba: Plan para la mejora de la competitividad del Territorio de Álava

3

Objetivos

- El objetivo final es definir un plan de acción para abordar los retos estratégicos que afrontan las empresas de los sectores RIS3 de Álava, con un enfoque de aprovechamiento máximo de las capacidades de sus infraestructuras científico-tecnológicas y logísticas singulares

Enfoque y metodología

- Realizando un análisis de los retos estratégicos de las empresas y su mapa de relaciones con otras empresas y agentes
- Identificando las necesidades que las empresas plantean: formativas, tecnológicas y de innovación
- Analizando con qué infraestructuras formativas, tecnológicas e industriales cuenta Álava, cuyo uso e interacción entre ellas pueda maximizarse para responder a los retos estratégicos de las empresas
- Identificando la necesidad de alguna infraestructura nueva en Álava (como un CFA) y explorando el aprovechamiento del potencial de las ya existentes para dar respuesta a las necesidades y oportunidades detectadas
- Detallando un Plan de Acción priorizado con la identificación de proyectos específicos y la implicación de las empresas que pueden liderarlos

Principales resultados

- Mapa de infraestructuras
- Informe estratégico de necesidades y oportunidades de infraestructuras
- Diagnóstico de situación y retos incluyendo catálogo priorizado de proyectos
- Plan de Acción a 2020

MINSOIT

Cliente

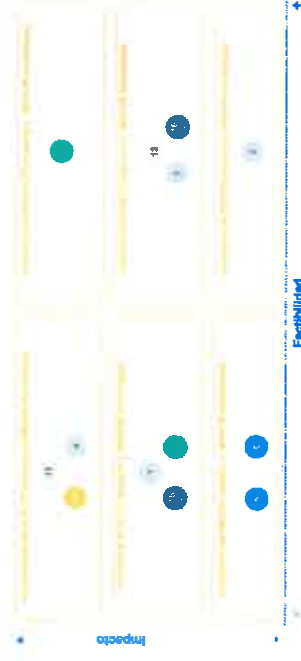
Diputación Foral de Álava



Encaje de proyectos propuestos en sectores RIS3



Clasificación de proyectos propuestos por factibilidad e impacto



An Indra company

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diseño y gestión de programas de apoyo a la innovación empresarial no tecnológica: Programa Innova

Objetivos

- Definición de un programa de apoyo que ayude a las empresas a innovar de forma organizada y continuada

Enfoque y metodología

- Primero se realizó un benchmarking internacional de metodologías de apoyo a la innovación no tecnológica
- En segundo lugar se definió un modelo marco de innovación, a partir del cual se plantearon una serie de servicios de apoyo personalizados en función del perfil de cada empresa
- Para aquellas menos avanzadas en innovación:
 - Sensibilización: Jornadas, visitas individualizadas, red de directivos: base de datos de buenas Prácticas, etc.
 - Formación: Resolución de problemas, gestión del cambio, trabajo en equipo, talleres ad-hoc en función de necesidades, etc.
 - Agenda de Innovación: Herramienta de autoevaluación, apoyo externo en una reflexión interna que culmine en la Agenda.
 - Tutoría: Apoyo externo en la ejecución de la Agenda.
- Para aquellas con un grado de madurez mayor:
 - Sensibilización: Jornadas "Doing Innovation In". Buenas Prácticas, club de directivos, etc.
 - Transformación empresarial: Apoyo externo para una reflexión en profundidad que pueda implicar cambios significativos en la estrategia, modelo de negocio.
 - Tutoría: Apoyo externo en la ejecución del proyecto resultante.

Principales resultados

- Prueba piloto desarrollada con 9 empresas y donde se testaron todos los contenidos de la iniciativa con un grado de aceptación y satisfacción muy alto por parte de las empresas.
- Despliegue del programa en el que han participado más de 1.000 empresas

MINSAIT

Cliente



INNOBASQUE
(Agencia Vasca de la Innovación)



An Indra company

Handwritten signature and initials.

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diseño de programas de apoyo a la innovación empresarial no tecnológica a través de clusters: Programa Innova Cooperación

Objetivos

- Definición de un programa de apoyo orientado a promover la investigación en colaboración y a responder a las necesidades de los clusters y sectores que configuran el tejido empresarial del País Vasco

Enfoque y metodología

- El objetivo es desarrollar Agendas de Innovación en los clusters estratégicos de la región para las empresas de sus respectivos sectores, estableciendo áreas y proyectos que impulsen la competitividad a través de iniciativas innovadoras en base a:
 - Creación y lanzamiento de observatorios estratégicos sectoriales para detectar necesidades / oportunidades
 - Creación de una Agenda de Innovación Sectorial con los proyectos identificados en cada uno de los clusters, que incluyen dos tipos de iniciativas
 - Proyectos de innovación colectiva (de interés para un amplio grupo de pymes)
 - Proyectos de innovación para empresas tractoras
 - Elaboración de contratos programas para la competitividad de cluster y sectores

Principales resultados

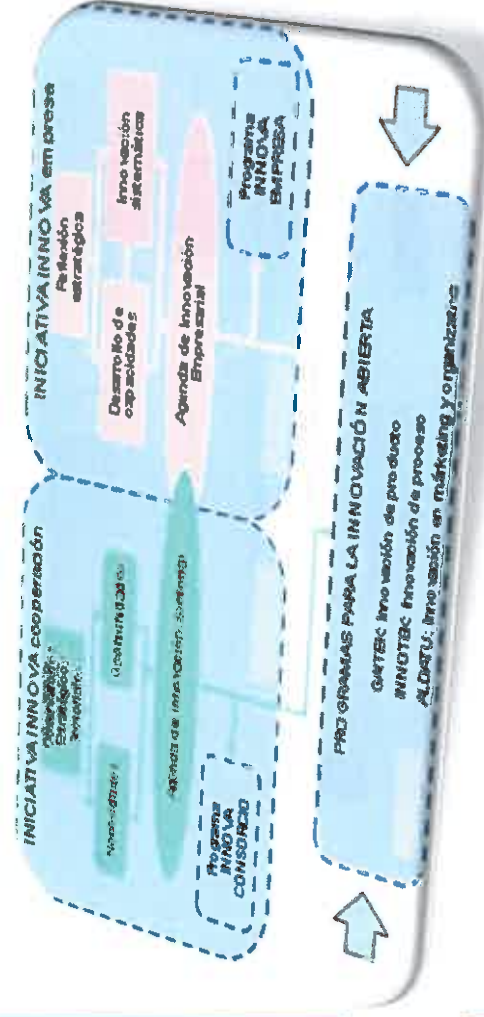
- Definición, lanzamiento y del programa
- Despliegue del programa en varios clusters

MINSAIT

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva



An Indra company



Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diseño de la política pública de apoyo al emprendizaje y de programas de apoyo a la creación de empresas: Programa Sustatu

Objetivos

- Diseño de la política pública en materia de innovación y promoción económica, incluyendo el rediseño de los programas públicos de ayuda

Enfoque y metodología

- El departamento de promoción económica de la Diputación de Bizkaia deseaba mejorar los servicios y programas de ayuda a la competitividad con los que contaba...
- ... queriendo ampliar la cartera de empresas que acudían a los programas (eran las mismas año a año), apoyar a proyectos de cierto calado y a empresas para las que la ayuda podía significar un elemento decisivo a la hora de poder realizar dichos proyectos
- Se analizó el entorno, las necesidades del tejido industrial y se reformularon los programas existentes, en todos sus pilares: tanto en cuanto a sus objetivos, beneficiarios, hechos subvencionables, cuantía de ayudas, etc . Uno de ellos fue el SUSTATU dirigido a emprendedores
 - Se analizaron los segmentos de emprendedores del departamento, se estudió las necesidades de cada uno de ellos...
 - ... se evaluó cada uno de los servicios y programas que existían en aquel momento ...
 - ... se definieron las áreas de actuación para cada uno de los segmentos y para cada uno de los sectores prioritarios ...
 - ... acabando con la definición de distintos programas para cada una de las áreas de actuación...
 - ... y las acciones a ejecutar desde una sociedad pública –BEAZ –. Cuyo objeto es el apoyo a emprendedores

Principales resultados

- Se definieron en todos sus aspectos dos programas de apoyo a emprendedores
- Prueba piloto desarrollada con tres emprendedores
- Plan de acción para el fomento del emprendizaje

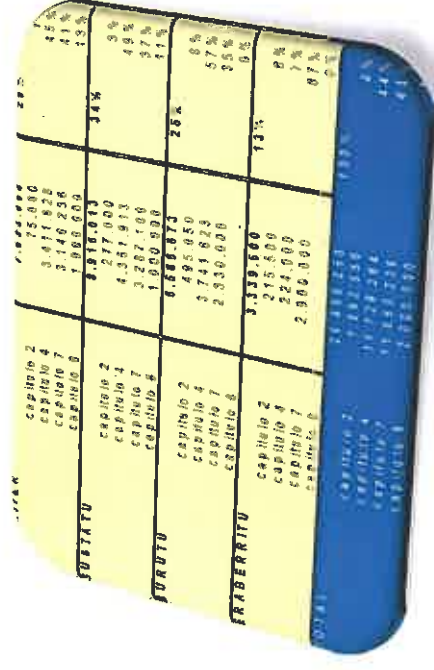
MINSOIT

An Indra company

Cliente



DIPUTACION FORAL DE BIZKAIA
(Departamento de Innovación y Promoción económica)



DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013
SUSTATU			
capítulo 2	3.175.000	3.411.825	4%
capítulo 4	1.400.236	1.400.236	4%
capítulo 7	0.000.000	0.000.000	13%
SUBTOTAL	4.575.236	4.812.061	31%
SURBUTU			
capítulo 2	2.177.000	4.541.911	3%
capítulo 4	3.287.108	3.287.108	49%
capítulo 7	1.600.938	1.600.938	37%
SUBTOTAL	5.065.046	9.429.957	51%
FRABERITU			
capítulo 2	495.850	3.713.850	6%
capítulo 4	3.713.850	3.713.850	57%
capítulo 7	2.330.000	2.330.000	25%
SUBTOTAL	3.539.700	9.757.700	13%
capítulo 2	215.500	215.500	9%
capítulo 4	224.000	224.000	7%
capítulo 7	2.900.000	2.900.000	87%
SUBTOTAL	3.339.500	4.339.500	5%

HA
7/12


Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diseño de programa para impulso de grandes proyectos tractores de Investigación Estratégica Industrial con participación de pymes

Objetivos

- Definición de un programa de apoyo que ayude a consorcios de empresas (grandes + pymes) a realizar grandes proyectos integrados de investigación industrial y desarrollo experimental de carácter estratégico en cooperación

Enfoque y metodología

- Diseño conceptual del programa: contenidos y alcance del propio Programa, diseño de la estructura de apoyo y desarrollo de actividades específicas
- Diseño de la convocatoria: diseño de todos los aspectos formales y operativos del lanzamiento de las convocatorias del Programa de Investigación Estratégica Industrial a partir de 2008, adaptadas a las políticas de Ciencia y Tecnología del G.V.
- Apoyo en la Evaluación: diseño del proceso de evaluación de los proyectos con criterios de excelencia y orientada al mayor impacto de sus resultados sobre el País, según los criterios del PCTS y bases del PCTI 2010, y evaluación de proyectos de carácter más estratégico
- Seguimiento: diseño y funcionamiento de un sistema de seguimiento de la evolución de los proyectos, que justifique los recursos invertidos, vele por el cumplimiento de lo propuesto en los proyectos y corrija desviaciones indeseadas
- Gestión administrativa: La Oficina se ha encargado del diseño y distribución del material administrativo para cubrir todas las etapas del Programa, así como de la operación de una "hot-line" para asistir a los distintos agentes

Principales resultados

- Definición y lanzamiento del programa
- Apoyo en el seguimiento, evaluación y gestión administrativa

minsoit



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Cliente



An Indra company

Mr. [Signature]

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Oficina de Gestión del Programa de I+D ETORTEK de investigación estratégica básica orientada

Objetivos

- El programa ETORTEK es el principal mecanismo del Gobierno Vasco para impulsar la investigación básica de la oferta científico-tecnológica vasca hacia las áreas estratégicas para el futuro del País
- El programa apoya grandes proyectos de I+D de los agentes científico-tecnológicos vascos y la gestión del mismo requiere una intensa labor tanto desde el plano técnico como administrativo

Enfoque y metodología

- IBC desarrolla la función de Oficina de Gestión integral del programa ETORTEK desde el lanzamiento del programa en el año 2002 hasta la actualidad. El carácter integral del soporte ofrecido implica, además de resolver y agilizar la carga administrativa, una contribución técnica muy relevante en todas las actividades del ciclo de vida de los proyectos:
 - Preparación de los índices de contenidos y formatos para la descripción inicial de los proyectos
 - Evaluación y selección de proyectos
 - Hotline para atender dudas y asesorar a solicitantes en la preparación de sus proyectos
 - Preparación de índices de contenidos y formatos para el seguimiento de proyectos
 - Elaboración de informes de seguimiento y síntesis de la cartera de proyectos

Principales resultados

- La OGP permite el seguimiento de los elementos clave del programa Etorтек
- Seguimiento de la cartera de proyectos en base a clasificación de proyectos por áreas estratégicas e indicadores específicos

m.INSAIT

Cliente



SPRI - Sociedad para la Transformación Competitiva

Ámbitos de acción del Programa de I+D ETORTEK



Categoría	Miles de Euros											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
COMPETITIVIDAD	1.4	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8	1.9	2.0	2.1	2.2
1.1 INGENIERÍA	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
1.2 MANUFACTURA	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
1.3 MATERIALES	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
1.4 BIOTECNOLOGÍA	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
1.5 SISTEMAS DE INFORMACIÓN	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
1.6 BIOMATERIALES	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
1.7 BIOMEDICINA	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
1.8 BIOTECNOLOGÍA DE ALIMENTACIÓN	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
1.9 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
1.10 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
1.11 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
1.12 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
1.13 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4
1.14 BIOTECNOLOGÍA DE BIOMATERIALES	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5

An Indra company

[Handwritten signature]

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3

Estrategia de Innovación de Aragón INNOVARAGÓN 2010- 2013

Objetivos

- Formular la Estrategia de Innovación de Aragón en el período 2010-2013 con el fin de que se convierta en la base de la competitividad de sus empresas y la calidad de vida de sus ciudadanos haciendo partícipes a los agentes clave de la región en su ejecución.

Enfoque y metodología

- Concretar y comunicar la visión de Aragón como una Región innovadora y de futuro.
- Identificar los aspectos clave y el papel de los agentes en el actual sistema de Ciencia-Tecnología- Innovación .
- Analizar los retos a los que Aragón se enfrenta para diseñar una estrategia adecuada a los mismos y a las capacidades disponibles.
- Asegurar una alineación entre los objetivos estratégicos y los recursos desplegados , estableciendo un marco de mejora continua y de orientación a resultados en el corto, medio y largo plazo y desarrollar las herramientas.

Principales resultados

- Elaboración la Estrategia de Innovación de Aragón, INNOVARAGÓN 2010-2013.
- Definición de elementos de la visión, objetivos estratégicos, líneas de actuación y recursos a emplear.
- Definición de mecanismos de gestión de la estrategia de innovación, incluyendo la dimensión financiera
- Determinación de indicadores para seguimiento y evaluación del Plan.

MINISOIT

Cliente



Gobierno de Aragón

Mapa de agentes de Aragón para la Innovación abierta en la exploración y explotación del conocimiento



Apuestas estratégicas de INNOVARAGÓN

Sigue a Aragón entre las 70 regiones más innovadoras de la UE

Incrementar el número de empresas innovadoras en Aragón

Liderar en España la innovación empresarial en producto

Atraer y retener personas con talento para la innovación

➤ Esfuerzo en innovación empresarial del 2,6% respecto al PIB (876 millones de euros)
➤ Esfuerzo en I+D empresarial del 0,9% del PIB (300 millones de euros)
➤ Esfuerzo en innovación en los presupuestos de la DGA del 3% (fue del 2,1%)

➤ 2.200 empresas innovadoras (35%) en 2013 frente al 26,6% de 2007

➤ 30% de la cifra de negocios con productos nuevos y mejorados en 2013 frente al 22,4% de 2007

➤ 5.000 personas en equivalencia a dedicación plena para la innovación en las empresas

An Indra company

[Handwritten signature]

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Diagnóstico e identificación de oportunidades de industrias de Cantabria en Industria 4.0 en 4 empresas

Objetivos

- El objetivo es realizar un asesoramiento a 4 empresas para establecer un diagnóstico tecnológico de las posibilidades de continuidad y de extensión de acciones en torno a la digitalización industrial
- Del mismo modo, se realizará un análisis específico sobre la conveniencia de la continuidad de los proyectos que las empresas han iniciado en torno al ámbito de industria 4.0 así como de las posibilidades de mejora y continuidad de los proyectos a través de otras líneas de ayudas, financiación o desarrollo colaborativo con otras empresas

Enfoque y metodología

- Diagnóstico de madurez digital
 - Análisis de la situación actual de la organización en relación con la I4.0, basada en reuniones individuales con los principales responsables y apoyada en la metodología de Minsait QuickScan 360º
 - Evaluación del grado de madurez digital de la compañía
 - Creación de un listado de oportunidades en los diferentes objetivos estratégicos
 - Presentación del informe al Comité de Dirección
- Plan de Transformación Digital
 - Evaluación y priorización de las oportunidades de mejora con los responsables
 - Propuesta de soluciones relacionadas con el 4.0, análisis de "Quick Wins" y oportunidades: objetivo
 - Elaboración de un plan con información descriptiva, evaluación y seguimiento
 - Presentación de las líneas generales del Plan de Transformación Digital

Principales resultados

- Diagnóstico de madurez digital de las 4 empresas
- Plan de Transformación Digital de las 4 empresas

MINSAIT



Cliente

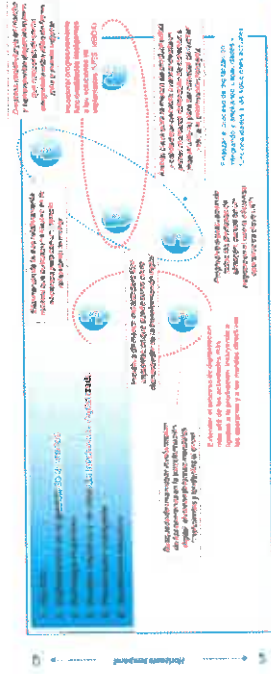
Gobierno de Cantabria

Diagnóstico de madurez digital de la empresa según QuickScan

Nivel de madurez global



Iniciativas priorizadas para el Plan de Transformación



An Indra company

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Análisis del potencial de las Empresas Tractoras en Innovación y su efecto dinamizador sobre el tejido empresarial

Objetivos

- El objetivo principal del proyecto era entender las características e impacto de las Empresas Tractoras en Innovación...
- ... y proponer recomendaciones y actuaciones para aprovechar las oportunidades derivadas de su potencial

Enfoque y metodología

- Análisis bibliográfico
- Benchmarking de instrumentos de innovación respecto al tratamiento del efecto tractor
- Análisis de cadenas de valor de distintos sectores: automoción, aeronáutico, energía (sector eléctrico), energías renovables, telecomunicaciones, y agroalimentación y distribución
- Encuesta a más de 200 empresas líderes españolas y entrevistas a sus ejecutivos
- Elaboración de casos de éxito

Principales resultados

- Definición de un marco conceptual de Empresa Tractora en innovación
- Identificación de ejemplos de aprovechamiento del potencial de las empresas tractoras en innovación a nivel internacional a través de distintos programas y/o instrumentos
- Propuesta de recomendaciones para optimizar y aprovechar su potencial

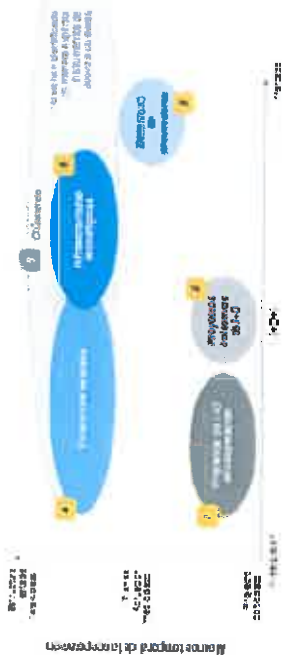
MINISOIT

Cliente

Cotec

Cotec- Fundación para la Innovación tecnológica

Tipología de instrumentos con potencial de aprovechamiento del efecto de las empresas tractoras



Caracterización de beneficios ante diferentes tipos de empresas tractoras

Tipo de empresa tractora	Beneficios		
	Para la empresa tractora	Para la empresa beneficiaria	Para el Sistema de innovación
Prescriptora	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de proveedores de soluciones de acuerdo a sus necesidades... • ... y/o clientes capaces de aprovechar las ventajas de sus productos y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de las necesidades y directrices de innovación de un cliente o un proveedor. • Proveedor se beneficia de aumentar las posibilidades de explorar las ventajas de los proveedores, siendo la empresa tractora un potencial comprador. • Cliente se beneficia de las prescripciones de un proveedor cualificado y de un mejor aprovechamiento del potencial de sus productos y/o servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de empresas líderes capaces de orientar las actividades de innovación, acortar los plazos del propio proceso de innovación y aumentar las posibilidades de explotación de sus resultados. • Mejor uso y mayor impacto de los instrumentos de apoyo a la innovación.
Impulsora	<ul style="list-style-type: none"> • Los beneficios se asignan a los descriptores en general para la innovación abierta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se beneficia de la existencia de empresas que adquieren y venden innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de empresas que vitorean y adquieren innovación para ampliar su oferta al mercado (early adopters)
Inductora	<ul style="list-style-type: none"> • Se beneficia de los resultados de innovación exitosos de las empresas beneficiarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se beneficia de la existencia de empresas que adquieren y venden innovación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de empresas que vitorean y adquieren innovación para ampliar su oferta al mercado (early adopters)

An Indra company

[Handwritten signatures]

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

Plan de apoyo para la generación de una cultura de innovación hacia la exportación y la internacionalización de la PYME peruana 2020

3

Objetivos

- Definición de una hoja de ruta de apoyo a la internacionalización de la MiPYME peruana a través de la innovación

Enfoque y metodología

- El Diagnóstico realizado comprende los siguientes puntos:
 - Análisis de tendencias globales en MiPYME, internacionalización e innovación
 - Estudio del contexto de Perú para comprender las condiciones del entorno macroeconómico, diversos factores estructurales y el comportamiento global del tejido empresarial en exportación e innovación
 - Caracterización los diferentes perfiles de empresas en función de su actividad innovadora y de proyección exterior a través de una encuesta en detalle
 - Identificación de los elementos de refuerzo y de reorientación necesarios dentro de los programas, infraestructuras y agentes de apoyo a MiPYMES a partir del análisis pormenorizado de los principales instrumentos existentes
 - Selección de buenas prácticas adecuadas a la necesidades peruanas del benchmarking internacional de actuaciones de apoyo a MiPYME en innovación
- Una vez identificados los diferentes perfiles y necesidades de las MiPYME peruanas se determinan los siguientes elementos de la estrategia de apoyo para cada uno de ellos:
 - Misión, visión y objetivos estratégicos
 - Líneas de actuación, incluyendo la propuesta y selección de iniciativas

Principales resultados

- Diagnóstico de la situación actual de la MiPYME peruana y benchmarking de buenas prácticas internacionales de apoyo a MiPYME para innovación e internacionalización
- Estrategia y hoja de ruta para los diferentes perfiles de MiPYME peruanas

MINSAIT



BID
(Banco Interamericano de Desarrollo)

Cliente



An Indra company

Handwritten signature and initials in blue ink.

Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

3 Desarrollo e implementación de un modelo de adopción y asimilación tecnológica e innovación para MIPYMEs del sector automoción de México

Objetivos

- Diseñar, a partir del estado del arte y su contextualización en México, un modelo conceptual de adopción y asimilación tecnológica e innovación que se probará en las regiones y sectores seleccionados (MAATI Conceptual)
- Puesta en marcha del Modelo de Adopción y Asimilación de Tecnología e Innovación en el sector automoción, a través de Organismos Tipo (Oficinas), que prestarán servicios de transferencia y asimilación tecnológica y de apoyo a la innovación a MIPYMEs

Enfoque y metodología

- Diagnóstico de las necesidades de las MIPYMEs del sector automoción en la región del bajo (Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí) a partir del análisis de su cadena productiva
- Elaboración de un benchmarking competitivo de los principales modelos existentes a nivel internacional;
- Definición y lanzamiento de un modelo de gobernanza a nivel estatal y federal que involucre a los miembros de la triple hélice en la definición e implementación del modelo y de las oficinas
- Diseño e implementación del modelo MAATI en los estados, así como su puesta en marcha en la contratación y capacitación del personal
- Intervención en 100 MIPYMEs del sector para la mejora de su competitividad

Principales resultados

- Modelo de Gobernanza implementado
- Modelo MAATI definido e implementado
- Oficinas puestas en marcha
- 100 empresas intervenidas y 300 diagnosticadas a través de planes de intervención personalizados para cada empresa

MINSOIT

FUMEC
CONACYT

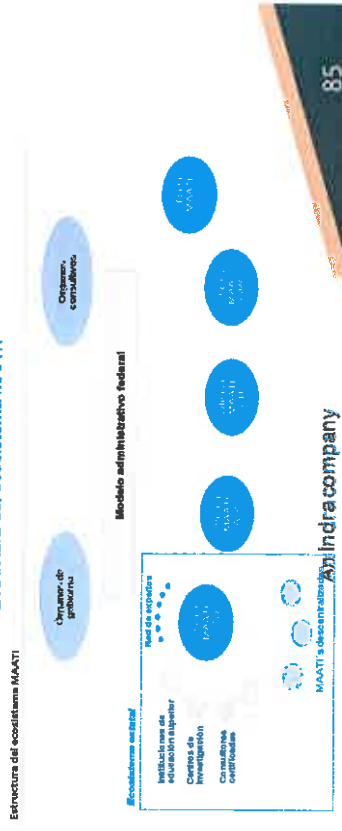
Cliente

FUMEC
CONACYT

Proyectos de extensivismo tecnológico



Estructura del ecosistema MAATI



An Indra company



Referencias relevantes. Experiencias en innovación en el sector empresarial

Elaboración de Agendas Estatales y Agendas Regionales de Innovación en México

Objetivos

CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), cliente final



Objetivos

- Contribuir al desarrollo económico estatal y regional para llevar a México a su máximo potencial, a través de una visión compartida del gobierno, la academia, la industria y la sociedad, que permita definir prioridades sectoriales y áreas de especialización inteligente, articuladas con base en Agendas de Innovación

Enfoque y metodología

- Etapa 1 - Definición de propósitos y lineamientos:
 - Establecer un modelo de gobernanza para cada estado.
 - Documentar los lineamientos de política pública, contexto socio económico y dinámica presupuestal
 - Caracterizar el entorno a través de la definición de capacidades de innovación y ventajas competitivas
 - Consensuar la visión y alcance y definir los criterios para seleccionar áreas de especialización inteligente
- Etapa 2 - Diseño, validación y difusión:
 - Seleccionar las áreas de especialización inteligente y elaborar agendas sectoriales de innovación basándose en el análisis de tendencias tecnológicas globales y la definición de líneas de actuación por área de especialización.
 - Definir recomendaciones para el diseño de instrumentos de apoyo para el financiamiento de proyectos de las agendas
 - Diseñar un sistema de control y evaluación que contemple tanto indicadores como estructuras organizativas responsables
 - Validar y difundir los resultados de la Agenda Estatal de Innovación

Principales resultados

- 32 Agendas Estatales y 3 Agendas Regionales (Indra BC fue responsable de 6 Agendas Estatales y de 1 Agenda Regional)
- Identificación de cerca de 500 Proyectos Estratégicos para el desarrollo regional de la CTI
- Participación de cerca de 4.000 agentes de la triple hélice

minsait

An Indra company

H
M.
Dey

minsoit

Mark Making the way forward

An Indra company

Key

M.

A

ANEXO II: Pliegos de cláusulas administrativas (con su carátula) y de prescripciones técnicas

H
M.
Dy

①

②

③

Carátula del Pliego de cláusulas administrativas particulares para el concurso convocado por "INNOBASQUE AGENCIA VASCA DE LA INNOVACIÓN - BERRIKUNTZAREN EUSKAL AGENTZIA" para adjudicar mediante procedimiento abierto el contrato de "Servicio de acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación"

1. Número de expediente y nombre del contrato	Contrato de servicios de "Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación" Ref: 2018/06
2. Entidad Contratante y perfil	"Innobasque Agencia Vasca de la Innovación - Berrikuntzaren Euskal Agentzia" (en lo sucesivo, "Innobasque"), con domicilio a estos efectos en Zamudio (Bizkaia), C/Laída Bidea Edificio 203 (Parque Tecnológico de Bizkaia) C.I.F. G-48/997159 Teléfono: 944209488 Fax: 944209489 www.innobasque.eus . Perfil de contratante: Apartado: "Licitaciones en curso"
3. Disposiciones aplicables a la preparación y adjudicación del contrato y orden jurisdiccional competente en preparación y adjudicación	Contrato no sujeto a regulación armonizada: artículo 19 de la Ley 9/2017 de 08 de noviembre de Contratos del Sector Público por las que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE de 26 de febrero de 2014. Jurisdicción civil. Juzgados y Tribunales civiles de Bilbao.
4. Objeto del contrato y CPV (referencia de nomenclatura)	El contrato tiene por objeto el servicio de "Servicio de acompañamiento que permita la elaboración de un mapa de soluciones (productos/servicios) disponibles en el ecosistema de agentes de apoyo a la innovación en Euskadi" CPV: 79411000-8
5. Duración máxima del contrato/Plazo ejecución	31 de marzo de 2019
6. Prórroga del contrato	No
7. Presupuesto máximo de la licitación, valor estimado del contrato y rúbrica contable	El presupuesto máximo de licitación es 32.500 euros más 6.825 euros en concepto de IVA. El valor estimado del contrato es 32.500 euros sin IVA. Rúbrica contable:62300134
8. Existencia de lotes	No
9. Posibilidad de adjudicar el contrato por lotes	No.



10. Tipo de procedimiento, forma de tramitación y normas aplicables al procedimiento	Abierto
11. Lugar de obtención de los pliegos y demás documentación y posibilidad de asistir a la visita del lugar objeto del contrato	www.innobasque.eus . "Perfil de contratante". Apartado: "Licitaciones en curso" Si considera precisa la visita previa al lugar objeto del contrato a fin de precisar debidamente las ofertas, contacte en el teléfono 944209488 con la Unidad de Prospectiva e Internacionalización.
12. Garantía definitiva	Sí (5% del precio ofertado y adjudicado excluido el IVA).
13. Lugar y Plazo límite de presentación de las ofertas	Lugar: Innobasque, Agencia Vasca de la Innovación. C/Laída Bidea Edificio 203 (Parque Tecnológico de Bizkaia).48170 Zamudio (Bizkaia). Plazo límite: El 10 de diciembre de 2018 a las 14:00 horas.
14. Documentación relativa a criterios no cuantificables por fórmula (Sobre A)	Se valorará: 1) Encaje de la oferta con la petición realizada , en relación a los siguientes criterios: 1.1.-Consecución de objetivos 1.2.-Contenidos requeridos. 1.3.-Método planteado. 1.4.-Ajuste de los plazos 2) Mejoras sobre la propuesta solicitada. La documentación deberá presentarse en el orden indicado, encuadrada en papel y también en formato USB (en formato Word, PDF o similar). Los licitadores deberán adjuntar en este sobre: a) Copias de las escrituras en vigor de constitución de la sociedad y ,en su caso; escritura(s) de modificación, escrituras de apoderamiento, último recibo IAE relacionado con la actividad a contratar y certificados actualizados de estar al corriente en Hacienda y Seguridad Social. Esta documentación podrá ser suplida por la certificación actualizada de estar inscritos en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado, de la Comunidad Autónoma del País Vasco o de la Diputación Foral de Bizkaia. Tal circunstancia se acreditará mediante una certificación del registro, acompañando una declaración responsable del licitador en la que manifieste que las circunstancias reflejadas en el certificado no han experimentado variación. b) "Declaración responsable" según el modelo recogido en el Anexo IV del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

<p>15. Documentación relativa a criterios cuantificables por fórmula (Sobre B)</p>	<p>Se valorará según:</p> <p>1) Modelo de proposición económica (Anexo V del Pliego de cláusulas administrativas particulares)..</p> <p>2) Otra información relacionada en la valoración de los criterios cuantificables por fórmula.</p> <p>2.1) Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia Tecnología e Innovación.</p> <p>2.2) Capacidades y experiencia del oferente en trabajos de captación de información y relación con agentes y/o soluciones.</p> <p>La documentación deberá presentarse en el orden indicado, encuadrada en papel y también en formato USB (en formato Word, PDF o similar).</p>
<p>16. Criterios de adjudicación por orden decreciente de importancia, ^{su} ponderación y forma de evaluación</p>	<p>Las ofertas se valorarán de 0 a máximo de 100 puntos con base a los criterios que a continuación se indican.</p> <p>La oferta elegida será la que mayor puntuación obtenga por la suma de los criterios establecidos.</p> <p>(A). Criterios evaluables mediante la ejecución de un juicio valor:</p> <p>La propuesta relativa a los criterios no evaluables mediante fórmulas y según juicios de valor se estimará sobre una valoración máxima de 45 puntos y de acuerdo a:</p> <p>1)Encaje de la oferta con la petición realizada. Se valorará con un máximo de 42,5 puntos la propuesta que plantee un proceso coherente de acuerdo a:</p> <p>1.1.-Consecución de objetivos: máximo de 14 puntos</p> <p>1.2.-Contenidos requeridos: máximo de 12 puntos</p> <p>1.3.-Método planteado: máximo de 10 puntos</p> <p>1.4.-Ajuste de los plazos: máximo de 6,5 puntos</p> <p>2) Mejoras sobre la propuesta solicitada hasta un máximo de 2,5 puntos</p> <p>Se tendrán en cuenta aspectos como facilidad de la gestión de la información (etiquetación, palabras clave...) , volcado de la misma en la herramienta diseñada a tal fin, etc.</p> <p>Será necesario alcanzar un mínimo de 30 puntos en los criterios por juicio valor para que la propuesta pueda ser tenida en cuenta.</p> <p>Las ofertas que hayan alcanzado la puntuación exigible indicada anteriormente serán valoradas según los criterios establecidos por aplicación de fórmulas.</p> <p>(B) Criterios evaluables mediante la aplicación de fórmulas:</p> <p>La propuesta relativa a los criterios evaluables mediante fórmulas se estimará sobre una valoración máxima de 55 puntos y de acuerdo a</p>

	<p>1) La mejor propuesta económica, eliminadas en su caso las temerarias (*), recibirá 40 puntos. El resto según la siguiente fórmula: Mejor Propuesta económica de todos los licitadores x 40 / Propuesta económica particular de cada licitador.</p> <p>2) Otra información relacionada en la valoración de los criterios cuantificables por fórmula.</p> <p>2.1) Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia Tecnología e Innovación. Se otorgarán 5 puntos por cada proyecto realizado con agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación en los que demuestre conocimiento con límite de dos proyectos. Máximo :10 puntos.</p> <p>2.2) Capacidades y experiencia del oferente en trabajos de captación de información y relación con agentes y/o soluciones. Se otorgarán 2,5 puntos por cada trabajo de captación de información y relación con agentes y/o soluciones conocimiento en los que demuestre experiencia con límite de dos proyectos Máximo:5 puntos</p> <p>Esta información deberá ser acreditada a través de un certificado emitido y firmado por el propio licitador en el que necesariamente se habrá de recoger el concepto del trabajo realizado, nombre del destinatario, volumen del trabajo y plazo de ejecución.</p> <p>(*). Tendrán la calificación de temerarias aquellas propuestas económicas que presenten una reducción mayor que el 15 % de la media del sumatorio de todas las propuestas. Esta calificación supondrá su exclusión del proceso de valoración.</p>	
17.	<p>Lugar, día y hora para el acto de apertura privada de la documentación relativa al sobre (A) de criterios no cuantificables por fórmula</p>	<p>Oficinas de Innobasque señaladas en el punto 2 de esta carátula. El día y la hora se notificará en la dirección de correo electrónico indicada por el licitador en su proposición a efectos de notificaciones.</p>
18.	<p>Lugar, día y hora para el acto de apertura pública de la documentación relativa al sobre (B) de criterios cuantificables</p>	<p>Oficinas de Innobasque, señaladas en el punto 2 de esta carátula. El día y la hora se notificará en la dirección de correo electrónico indicada por el licitador en su proposición a efectos de notificaciones.</p>
19.	<p>Revisión de precios</p>	<p>No</p>
20.	<p>Admisibilidad de variantes</p>	<p>No.</p>
21.	<p>Gastos de publicidad e importe</p>	<p>No procede.</p>
22.	<p>Subrogación</p>	<p>No.</p>

<p>23. Otra información</p>	<p>Los licitadores están obligados a mantener su oferta durante un plazo de 1 mes.</p> <p>Los licitadores estarán obligados al cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y condicionales vigentes y que resulten de aplicación en materia laboral, de seguridad social y de seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>Los licitadores o licitadoras vendrán obligados a indicar el convenio colectivo que será de aplicación a los trabajadores y trabajadoras que realicen la actividad objeto del Contrato, en el caso de resultar adjudicatarios, así como a facilitar cuanta información se requiera sobre las condiciones de trabajo que, una vez adjudicado el contrato, se apliquen efectivamente a esos trabajadores y trabajadoras.</p> <p>En este concurso deberá indicarse esa información teniendo en cuenta, en su caso, la obligación de subrogación de la cláusula 3 del Pliego de prescripciones técnicas y el pacto de empresa que rige en las relaciones laborales objeto de subrogación.</p> <p>En caso de resultar adjudicatario, deberá, a lo largo de toda la ejecución del contrato, abonar el salario recogido en el convenio colectivo de aplicación según la categoría profesional que le corresponda a la persona trabajadora sin que, en ningún caso, el salario a abonar pueda ser inferior a aquel.</p> <p>La presentación de oferta presume la aceptación incondicionada de quienes concurren a la licitación de dar transparencia institucional a todos los datos derivados de los procesos de licitación, adjudicación y ejecución hasta su finalización.</p>
<p>24. Protección de datos personales</p>	<p>Los datos personales generados para el desarrollo del concurso de adjudicación del servicio serán tratados al objeto de su resolución y en el marco del interés legítimo de la organización INNOBASQUE. Estos datos sólo serán utilizados a estos efectos y serán eliminados una vez resuelto el concurso indicado.</p>





By

 #1.

**PLIEGO DE CLÁUSULAS ADMINISTRATIVAS
PARTICULARES QUE RIGEN EL CONCURSO CONVOCADO POR INNOBASQUE
AGENCIA VASCA DE LA INNOVACIÓN - BERRIKUNTZAREN EUSKAL
AGENTZIA PARA ADJUDICAR MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO EL
CONTRATO DE “ACOMPañAMIENTO PARA LA CONSTRUCCION DE UN MAPA
DE SOLUCIONES DE INNOVACION”**





ÍNDICE

1. DISPOSICIONES GENERALES.....	3
1.1. Entidad contratante	3
1.2. Régimen jurídico del contrato.....	3
1.3. Objeto del contrato	3
1.4. Duración del contrato	3
1.5. Precio del contrato, valor estimado y rúbrica contable	3
1.6. División en lotes.....	3
1.7. Prescripciones técnicas	3
2. OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO	3
3. CONDICIONES DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.....	3
3.1. Modificación del contrato	3
4. CLÁUSULAS ESPECIALES DE LICITACIÓN.....	4
4.1. Forma de adjudicación y tramitación.....	4
4.2. Documentación del concurso e información.....	4
4.3. Garantía definitiva.....	4
4.4. Presentación de las proposiciones.....	5
4.4.1. Lugar y plazo	5
4.4.2. Notas aclaratorias sobre las proposiciones	5
4.4.3. Causas de exclusión.....	5
4.5. Contenido de las proposiciones	6
4.5.1. Sobre (A): Documentación relativa a criterios no cuantificables por fórmula:.....	6
4.5.2. Sobre (B): Documentación relativa a criterios cuantificables por fórmula:.....	7
4.6. Criterios de valoración de las ofertas.....	7
4.7. Composición de la Mesa de contratación.....	7
4.7.1. Mesa de contratación	7
4.8. Actuaciones correspondientes a la apertura de las proposiciones por la Mesa de contratación....	7
4.8.1. Apertura y valoración del Sobre A (documentación relativa a criterios no cuantificables mediante fórmula) en acto privado	7
4.8.2. Apertura y valoración del Sobre B (documentación relativa a criterios cuantificables mediante fórmula) en acto público	8
4.8.3. Adjudicación.....	8
4.8.4. Formalización del contrato	8
5. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN	9
5.1. Condiciones laborales mínimas de las empresas contratistas	9
6. OTROS DATOS DE INTERÉS.....	10
6.1. Notificaciones	10
6.2. Revisión de precios	10
6.3. Plazos.....	10
6.4. Admisibilidad de variantes.....	10
6.5. Gastos de publicidad.....	10
6.6. Subrogación en contratos de trabajo	10
6.7. Devolución de la documentación	10
ANEXO I.....	11
ANEXO II.....	12
ANEXO III.....	13
ANEXO IV.....	15
ANEXO V	16

1. DISPOSICIONES GENERALES

1.1. Entidad contratante

Es entidad contratante (en adelante, la “Entidad Contratante”) la señalada en el **punto 2** de la carátula que encabeza este Pliego, cuyos datos, dirección y teléfono se indican igualmente en ese punto.

1.2. Régimen jurídico del contrato

El contrato objeto de la presente licitación tiene carácter privado. Se regirá, en cuanto a su preparación y adjudicación, por las presentes cláusulas administrativas y por las disposiciones señaladas en el **punto 3** de la carátula.

Para conocer de las controversias que surjan entre las partes en relación con la preparación y adjudicación del contrato será competente el orden jurisdiccional señalado en el **punto 3** de la carátula. Y, en cuanto a las controversias que surjan entre las partes en relación con los sus efectos, cumplimiento y extinción, será competente el orden jurisdiccional civil.

1.3. Objeto del contrato

El contrato al que se refiere el presente Pliego tiene el objeto que se especifica en el **punto 4** de la carátula.

1.4. Duración del contrato

El plazo máximo de duración, de ejecución del contrato o de entrega de los bienes será el fijado en el **punto 5** de la carátula.

En el caso de que así se prevea en el **punto 6** de la carátula, el contrato podrá ser prorrogado con la finalidad de reiterar las prestaciones durante otro período de tiempo distinto del inicial.

1.5. Precio del contrato, valor estimado y rúbrica contable

El presupuesto máximo de licitación es el que figura en el **punto 7** de la carátula, donde igualmente se indica el valor estimado del contrato y la rúbrica contable con cargo a la cual se abonará el precio.

1.6. División en lotes

El contrato quedará dividido en lotes si así se indica en el **punto 8** de la carátula, pudiendo éstos adjudicarse de forma independiente cuando lo autorice el **punto 9** de la carátula.

1.7. Prescripciones técnicas

La prestación objeto del contrato se ajustará a las condiciones que figuran en este Pliego y en el de prescripciones técnicas que se acompaña como **Anexo I**, que forma también parte del contrato.

2. OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO

3. Condiciones de ejecución del contrato

Las obligaciones del adjudicatario serán las resultantes del contrato que se celebrará con sujeción al modelo que se acompaña como **Anexo II**.

3.1. Modificación del contrato

La Entidad Contratante podrá modificar el contrato:

- (i) De acuerdo a las normas contenidas en los artículos 203 a 205 sobre supuestos de modificación del contrato en los términos recogidos por el art. 319 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (“LCSP”).

- (ii) Y, en su caso, por las causas y en las condiciones y con el alcance que se detallan en el contrato que se acompaña como **Anexo II**.

Las modificaciones acordadas por las causas señaladas en los apartados anteriores serán obligatorias para el adjudicatario, que no tendrá derecho a reclamar indemnización alguna aun cuando supongan una supresión o reducción de algunas de las prestaciones objeto del contrato.

4. **CLÁUSULAS ESPECIALES DE LICITACIÓN**

4.1. **Forma de adjudicación y tramitación**

La adjudicación del presente contrato se realizará por el procedimiento y forma de tramitación indicados en el **punto 10** de la carátula y con sujeción a las normas que se señalan en el mismo punto de la carátula.

4.2. **Documentación del concurso e información**

Las personas interesadas podrán examinar los pliegos, el contrato y demás documentación relevante en el lugar indicado en el **punto 11** de la carátula, donde podrán obtener copias de la documentación. Las dudas respecto a la documentación y demás requisitos del concurso serán resueltas por la Entidad Contratante.

En dicho punto de la carátula se consignará, en su caso, la posibilidad de visitar el lugar de ejecución del contrato.

Estos documentos que la Entidad Contratante pone a disposición de las empresas licitadoras tienen por finalidad única y exclusiva que se elaboren las ofertas objeto de concurso. Por ello las empresas licitadoras y sus colaboradores se comprometen a no utilizar con cualesquiera otros fines los documentos y la información que en ellos se contienen.

4.3. **Garantía definitiva**

En el caso de que así lo prevea el **punto 12** de la carátula, la empresa que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa vendrá obligada a constituir y presentar ante la Entidad Contratante, en el plazo de diez días hábiles (o cinco si se tramitase de forma urgente) desde que se le notifique el correspondiente requerimiento de la Entidad Contratante, una garantía definitiva por el importe o porcentaje del precio de adjudicación del contrato que se especifique en la carátula.

De no cumplirse este requisito por causas imputables a la empresa que haya presentado la oferta económicamente más ventajosa, la Entidad Contratante no efectuará la adjudicación a su favor, siendo de aplicación lo dispuesto en el párrafo final de la cláusula 3.8 de este Pliego.

Las empresas licitadoras podrán constituir esta garantía en metálico o mediante transferencia bancaria, mediante aval o mediante contrato de seguro de caución. El aval y el seguro de caución se ajustarán al modelo acompañado como **Anexo III**.

La garantía definitiva responderá (i) del cumplimiento tardío o defectuoso de las obligaciones contractuales por el adjudicatario; (ii) del incumplimiento del contrato por el adjudicatario y de las penalidades previstas, en su caso, en el contrato; y (iii) de la inexistencia de vicios o defectos en los bienes suministrados, en los trabajos realizados y/o en los servicios prestados durante el plazo de garantía que se haya previsto, en su caso, en el contrato.

4.4. Presentación de las proposiciones

4.4.1. Lugar y plazo

Las empresas licitadoras presentarán sus proposiciones en las oficinas de la Entidad Contratante de lunes a viernes y en horario de 9 a 14 horas y tendrán de plazo hasta la fecha y hora que se indican en el **punto 13** de la carátula.

Cuando la documentación se envíe por correo, la empresa licitadora deberá justificar la fecha de imposición del envío en la oficina de Correos y anunciar a la Entidad Contratante la remisión de la oferta mediante correo electrónico, fax o telegrama en el mismo día. Sin la concurrencia de este requisito, no será admitida la documentación si es recibida por la Entidad Contratante con posterioridad a la fecha y hora de la terminación del plazo señalado para la presentación de las ofertas.

Transcurridos, no obstante, diez días desde la indicada fecha sin haberse recibido la documentación, ésta no será admitida en ningún caso.

4.4.2. Notas aclaratorias sobre las proposiciones

Una vez entregada la proposición, no podrá ser retirada por el licitador, salvo causa de fuerza mayor justificada.

Los licitadores estarán obligados a mantener su oferta durante el plazo señalado en el **punto 23** de la carátula, plazo a contar desde la finalización del plazo establecido para la presentación de las ofertas.

Cada empresa licitadora no podrá presentar más de una proposición. Tampoco podrá suscribir ninguna propuesta en unión temporal con otras si lo ha hecho individualmente, ni figurar en más de una unión temporal. La infracción de lo previsto en este apartado dará lugar a la no admisión de todas las propuestas por ella suscritas.

No se aceptarán aquellas proposiciones que tengan contradicciones, omisiones, errores o tachaduras que impidan conocer claramente aspectos que se estimen fundamentales para considerar la oferta.

Las empresas licitadoras deberán presentar la documentación exigida, siempre que ésta fuera notarial, acomodada a los requisitos que en cuanto a legalización y legitimación establecen la Ley y el Reglamento Notarial. En caso de documentos administrativos, podrán ser presentados en original o copia o fotocopia debidamente autenticadas.

La presentación de proposiciones supone la aceptación incondicionada por parte del licitador de las previsiones de este Pliego.

4.4.3. Causas de exclusión

Se excluirá del concurso cualquier propuesta que incurra en alguna de las siguientes circunstancias, lo que deberá ser apreciado razonadamente por la Entidad Contratante:

- (i) Presentación de la documentación fuera de plazo.
- (ii) Falta de acreditación de la solvencia económica, financiera, técnica o profesional exigida en este Pliego.
- (iii) Presentación de varias proposiciones económicas, individualmente o en unión temporal con otras empresas licitadoras.
- (iv) Incumplimiento de las prescripciones técnicas o del tipo máximo de licitación.

- (v) La inclusión en un sobre de documentación que deba presentarse en otro sobre distinto.
- (vi) El incumplimiento de las condiciones establecidas en el presente Pliego o el de prescripciones técnicas o la no inclusión en el Sobre (A) o (B) de la documentación requerida.

Las propuestas excluidas se reflejarán en el acta que corresponda o mediante diligencia razonando las causas que motivaron su exclusión.

4.5. Contenido de las proposiciones

Todos los licitadores deberán adjuntar copias de las escrituras en vigor de constitución de la sociedad y , en su caso, escritura(s) de modificación, escrituras de apoderamiento del firmante , último recibo del IAE relacionado con la actividad a contratar y certificados actualizados de estar al corriente con Hacienda y Seguridad Social.

Esta documentación podrá ser suplida por una certificación actualizada de estar inscritos en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado, de la Comunidad Autónoma del País Vasco o de la Diputación Foral de Bizkaia en el momento de expiración del plazo máximo de presentación de ofertas. Tal circunstancia se acreditará mediante una certificación del registro, acompañando una declaración responsable del licitador en la que manifieste que las circunstancias reflejadas en el certificado no han experimentado variación.

Las proposiciones que se presenten constarán de dos sobres cerrados - pudiendo presentarse lacrados y precintados -, que irán firmados por el licitador o persona que le represente y en cada uno de los cuales se hará constar:

- (i) La denominación del concurso y su respectivo contenido;
- (ii) El nombre del licitador y persona que le represente;
- (iii) La dirección a efectos de notificaciones, junto con una dirección de correo electrónico para el mismo fin; y
- (iv) Los números de teléfono y fax.
- (v) Jurisdicción de empresas extranjeras:

Los empresarios extranjeros presentarán una declaración de someterse exclusivamente a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de Bilbao para todas las incidencias que, de manera directa o indirecta, puedan derivarse del contrato y con renuncia, en su caso, al fuero jurisdiccional extranjero que corresponda al licitador.

4.5.1. Sobre (A): Documentación relativa a criterios no cuantificables por fórmula:

El Sobre (A) deberá llevar la mención siguiente:

“[Nombre del contrato]

Sobre A: Documentación relativa a criterios no cuantificables por fórmula.

Licitador: [...]”.

En el Sobre (A) Deberá acompañarse la documentación detallada en el **punto 14** de la carátula.

En ningún caso se deberá incluir en este sobre la oferta económica ni cualquier otra documentación cuantificable por fórmula.

4.5.2. Sobre (B): Documentación relativa a criterios cuantificables por fórmula:

El Sobre (B) deberá llevar la mención siguiente:

“[Nombre del contrato]

Sobre B: Documentación relativa a criterios cuantificables por fórmula.

Licitador: [...]”.

El Sobre (B) contendrá los siguientes documentos:

- (i) La proposición económica, firmada por el licitador o persona que lo represente, conforme al modelo que figura como **Anexo V** al presente Pliego, tal como se indica en el **punto 15** de la carátula.
- (ii) Cualquier otro documento relacionado en el mismo punto de la carátula para la valoración de los criterios cuantificables por fórmula.

4.6. Criterios de valoración de las ofertas

Las ofertas se valorarán con base en los criterios establecidos en el **punto 16** de la carátula.

4.7. Composición de la Mesa de contratación

4.7.1. Mesa de contratación

- (i) **Composición:** la Mesa de contratación estará integrada por un máximo de 8 representantes de la Entidad Contratante, que ejercerán las funciones de presidente, secretario y vocales, teniendo la facultad de poder delegar su representación en otras personas en caso de necesidad.

No obstante, el número de vocales podrá ser incrementado con otros miembros designados por la Entidad Contratante cuando la naturaleza del contrato así lo aconseje.

- (ii) **Constitución:** para la válida constitución de la Mesa de contratación deberán asistir al menos 5. Las convocatorias de la Mesa de contratación las efectuará el Secretario o persona designada, por orden del Presidente con una antelación de al menos 48 horas.
- (iii) **Adopción de acuerdos:** los acuerdos de la Mesa requerirán mayoría simple de los asistentes. En caso de empate, se decidirá por voto de calidad del Presidente.

Asistencia técnica a la Mesa: la Mesa podrá requerir la asistencia de técnicos a las reuniones que se celebren a los solos efectos de prestar asesoramiento especializado.

4.8. Actuaciones correspondientes a la apertura de las proposiciones por la Mesa de contratación

4.8.1. Apertura y valoración del Sobre A (documentación relativa a criterios no cuantificables mediante fórmula) en acto privado

La Mesa de Contratación comparecerá en reunión privada en el lugar, día y hora indicados en el punto 17 de la carátula, con objeto de proceder a la apertura y valoración del Sobre A (documentación relativa a criterios no cuantificables mediante fórmula). En todo caso, la evaluación de las ofertas conforme a criterios cuantificables mediante fórmula se realizará tras efectuar previamente la de aquellos otros criterios en que no concurra dicha circunstancia por ser valorables mediante juicios de valor.

Se levantará acta y dejará constancia de todo lo actuado.

4.8.2. Apertura y valoración del Sobre B (documentación relativa a criterios cuantificables mediante fórmula) en acto público

La Mesa de Contratación comparecerá en acto público en el lugar, día y hora indicados en el punto 18 de la carátula, con objeto de proceder a (i) la lectura de los resultados de la valoración del Sobre A y (ii) la apertura y valoración del Sobre B (documentación relativa a criterios cuantificables mediante fórmula). Tras dicho acto público, en la misma sesión, la Mesa de Contratación procederá a:

- (i) En su caso, excluir aquellas ofertas que no cumplan los requerimientos del Pliego
- (ii) Clasificar por orden decreciente y conforme a los criterios de adjudicación las ofertas
- (iii) En caso de que la oferta del licitador que haya obtenido mayor puntuación esté incurso en presunción de temeridad por ser anormalmente baja se seguirá el procedimiento previsto en el art. 149 de la LCSP. El plazo máximo para aportar justificación de la oferta no podrá exceder de 5 días hábiles
- (iv) Realizar la propuesta de adjudicación a favor del candidato con mayor puntuación total
- (v) Comprobar en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas que la empresa está debidamente constituida, el firmante de la proposición tiene poder bastante para formular la oferta, ostenta la solvencia económica, financiera y técnica o, en su caso, la clasificación correspondiente y no está incurso en ninguna prohibición de contratar
- (vi) Requerir a la empresa que ha obtenido la mayor puntuación para que constituya garantía definitiva en el plazo de 7 días hábiles desde el envío de la comunicación electrónica. En caso de que dicho requerimiento no fuera atendido, se efectuará propuesta de adjudicación a favor del siguiente candidato
- (vii) En caso de que el licitador propuesto para la adjudicación deba presentar cualquier otra documentación que no esté inscrita en el Registro de Licitadores, la misma se tendrá que aportar dentro del plazo de 7 días hábiles otorgado para constituir garantía definitiva

4.8.3. Adjudicación

Una vez presentada la garantía definitiva se procederá a la adjudicación del contrato en un plazo no superior a 5 días hábiles, siempre que no se opte por declarar desierto el concurso en caso de que no se hubiera presentado ninguna proposición admisible según los criterios de adjudicación.

La resolución por la que se adjudique el contrato será motivada y deberá publicarse en el perfil de contratante de la Entidad Contratante y notificarse a todos los licitadores. La notificación deberá contener, en todo caso, los extremos relacionados en el artículo 151 de la LCSP.

4.8.4. Formalización del contrato

El contrato se formalizará conforme al modelo acompañado como **Anexo II**. Si hubiera más de un lote y se adjudicaran todos al mismo contratista, la Entidad Contratante se reserva la facultad de suscribir un solo contrato que recoja todos los lotes o varios.

La formalización del contrato se ajustará a las siguientes reglas:

- (i) Si el contrato es susceptible de recurso especial en materia de contratación conforme al artículo 44 de la LCSP, la formalización del contrato no podrá efectuarse antes de que transcurran 15 días hábiles desde que se remita la notificación de la adjudicación a los licitadores y candidatos. La Entidad Contratante requerirá al adjudicatario para que formalice el contrato en plazo no superior a 5 días a contar desde el siguiente a aquél en que hubiera recibido el requerimiento, una vez transcurrido el plazo anterior sin que se hubiera interpuesto recurso que lleve aparejada la suspensión de la formalización del contrato, y procederá de igual forma cuando el órgano competente para la resolución del recurso hubiera levantado la suspensión.
- (ii) En los demás casos, de igual modo, la formalización del contrato deberá efectuarse en el plazo máximo de 5 días hábiles contados desde la fecha en que se reciba la notificación de la adjudicación de los licitadores y candidatos.

La falta de formalización del contrato por causas imputables al adjudicatario podrá dar lugar a que el órgano de contratación acuerde la incautación de la garantía definitiva en el importe de la garantía provisional, si ésta se hubiese exigido.

El Contrato se formalizará en documento privado. Cualquiera de las partes podrá solicitar su elevación a escritura pública, corriendo los gastos derivados de su otorgamiento de la parte que lo solicite.

La formalización de los contratos se publicará en el perfil de contratante de la Entidad Contratante, así como en los medios exigidos por razón de su cuantía.

Serán de cuenta del adjudicatario todos los gastos e impuestos derivados de la formalización del contrato.

5. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN

5.1. Condiciones laborales mínimas de las empresas contratistas

- a) Este contrato se halla sujeto al cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y convencionales vigentes y que resulten de aplicación en materia laboral, de Seguridad Social y de seguridad y salud en el trabajo.
- b) Los licitadores o licitadoras vendrán obligados a indicar el convenio colectivo que será de aplicación a los trabajadores y trabajadoras que realicen la actividad objeto del Contrato, en el caso de resultar adjudicatarios, así como a facilitar cuanta información se requiera sobre las condiciones de trabajo que, una vez adjudicado el contrato, se apliquen efectivamente a esos trabajadores y trabajadoras.
- c) Asimismo, el adjudicatario deberá, a lo largo de toda la ejecución del Contrato, abonar el salario recogido en el convenio colectivo de aplicación según la categoría profesional que le corresponda a la persona trabajadora, sin que en ningún caso el salario a abonar pueda ser inferior a aquel.
- d) Se incluye la aceptación voluntaria de quienes concurren al concurso de dar transparencia institucional a todos los datos derivados de este concurso, adjudicación y ejecución hasta su finalización.

El incumplimiento de las obligaciones contenidas en esta cláusula 5.1 podrá dar lugar a la resolución del contrato.

6. OTROS DATOS DE INTERÉS

6.1. Notificaciones

Las notificaciones se harán por cualquier medio que permita dejar constancia de su recepción por el destinatario. En particular, podrá efectuarse por correo electrónico a la dirección que los licitadores o candidatos hubiesen designado al presentar sus proposiciones, en los términos establecidos en el artículo 28 de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos.

6.2. Revisión de precios

En cuanto a la revisión de precios, se estará a lo señalado en el **punto 19** de la carátula, en el que se consignará la procedencia o no de la revisión de precios y la fórmula aplicable.

6.3. Plazos

Salvo indicación expresa en contra, todos los plazos contenidos en el presente Pliego se entienden referidos a días hábiles.

6.4. Admisibilidad de variantes

La posibilidad de introducir variantes se determinará en el **punto 20** de la carátula.

En el caso de que sean admisibles, las variantes deberán especificar todos los elementos de la oferta que se vean afectados por ellas.

6.5. Gastos de publicidad

Todos los gastos de publicidad del presente concurso (incluidos, en su caso, los anuncios publicados en los periódicos) serán de cuenta de la empresa adjudicataria cuando así se disponga en el **punto 21** de la carátula. Estos gastos tendrán el importe máximo que se indique en este mismo punto de la carátula y serán facturados por la Entidad Contratante a la empresa adjudicataria con anterioridad a la formalización del Contrato.

6.6. Subrogación en contratos de trabajo

En el **punto 22** de la carátula se indicará si el contrato impone al adjudicatario la obligación de subrogarse como empleador en determinadas relaciones laborales. En tal caso, en ese mismo punto se facilitará la información sobre las condiciones de los contratos de los trabajadores a los que afecta la subrogación de acuerdo con el artículo 130 de la LCSP o, en su defecto, se señalará el documento donde se facilita dicha información.

6.7. Devolución de la documentación

Agotados los plazos para interposición de recursos sin que se hayan interpuesto, la documentación que se acompaña a las proposiciones quedará a disposición de los interesados. No obstante, transcurrido el plazo de tres meses desde la adjudicación, la Entidad Contratante podrá disponer sobre la destrucción de la documentación aportada por los licitadores cuando éstos no hayan procedido a su retirada.

Fdo: [...]
[fecha]

INNOBASQUE

ANEXO I
PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS E INFORMACIÓN

[Se adjunta en documento aparte]

Handwritten signature in blue ink, possibly reading "H. H." or similar.

ANEXO II

CONTRATO

[Se adjunta en documento aparte]

Handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized name and a date.

ANEXO III

MODELO DE AVAL BANCARIO (GARANTÍA DEFINITIVA)

El Banco [●], (en lo sucesivo, el “Banco”) y en su nombre y representación [●], con poderes suficientes para obligarse en este acto, otorgados a su favor con fecha [●] de [●] de [●] ante el Notario de [●] D. [●] bajo el número [●] de su protocolo y que asegura que no han sido revocados ni modificados.

AVALA a primer requerimiento y solidariamente a la sociedad [●] (en adelante, la “Sociedad”) con C.I.F. [●] y domicilio en [●] calle [●] frente a [nombre de la Entidad Contratante] (en adelante, el “Beneficiario”) con C.I.F. [●] y domicilio en [●], calle [●] hasta la cuantía máxima de (en letra) [●] euros (en cifra) [●] (en adelante, el “Importe Garantizado”) en el cumplimiento de cualesquiera obligaciones de pago derivadas de la correcta prestación y ejecución del contrato que tiene por objeto [indicar nombre del contrato], del que ha resultado seleccionada como oferta económicamente más ventajosa la presentada por la Sociedad, circunstancia que el Banco declara conocer.

Son condiciones de este aval las siguientes:

- (i) El Banco renuncia expresamente a los beneficios de orden, excusión y división, así como al planteamiento de cualquier tipo de defensa.
- (ii) El presente aval es de naturaleza abstracta, por lo que no será necesario que el Beneficiario indique o justifique las razones por las que ejecuta la garantía, y el Banco no podrá plantear objeciones a ningún requerimiento de pago a cuenta de la garantía, aun a pesar de cualesquiera objeciones que pudieran ser planteadas por la Sociedad.
- (iii) El Banco deberá abonar las cantidades que le solicite el Beneficiario en el plazo máximo de cinco (5) días naturales a contar desde el requerimiento que al efecto le formule por escrito y en cualquier forma a la siguiente dirección [●].
- (iv) El Banco realizará los pagos requeridos por el Beneficiario, en una o más veces, según le indique éste, siempre que en su conjunto no excedan del Importe Garantizado.
- (v) Los pagos se efectuarán en la cuenta bancaria indicada en la notificación del Beneficiario, libres de, y sin, deducciones por, o a cuenta de, cualesquiera impuestos, derechos, cargos, compensaciones, contra-reclamaciones, deducciones o retenciones, presentes o futuros, de la naturaleza que sean.
- (vi) El presente aval tendrá una duración indefinida hasta que el Beneficiario autorice mediante manifestación escrita su cancelación.
- (vii) Esta Garantía se rige por el Derecho español. Las disputas que surjan en virtud de esta garantía se someterán, de manera exclusiva, a los Tribunales de Bilbao, a cuya jurisdicción se someten las partes, con renuncia expresa a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles.

Esta Garantía ha sido inscrita en el Registro Especial de Garantías, bajo el número [●], el [●]; 20[●].

(Lugar y fecha)

(Razón social de la entidad)

(Firma del/ los apoderados)

MODELO DE CERTIFICADO DE SEGURO DE CAUCIÓN (GARANTÍA DEFINITIVA)

Certificado número [●] [● nombre asegurador] (en adelante, "Asegurador"), con domicilio en [●], calle [●] y NIF [●], debidamente representado por D. [●], facultado para este acto en virtud de [● indicar poderes y adjuntar copia para bastanteo],

ASEGURA a [● nombre empresa asegurada], NIF [●], como tomador del seguro (en adelante el "Tomador del Seguro"), ante [nombre de la Entidad Contratante] (en adelante "Asegurado"), hasta el importe de (en letra) [●] euros (en cifra) [●], en concepto de garantía definitiva, para responder de las obligaciones, penalidades y demás gastos que se puedan derivar frente al Asegurado conforme el contrato que tiene por objeto [indicar nombre del contrato], del que el Asegurado ha resultado adjudicatario, circunstancia que el Asegurador declara conocer.

El Asegurador declara, bajo su responsabilidad, que cumple los requisitos exigidos en el artículo 57.1 del Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre.

Son condiciones de este seguro las siguientes:

- (i) La falta de pago de la prima, sea única, primera o siguientes, no dará derecho al Asegurador a resolver el contrato, ni éste quedará extinguido, ni la cobertura del Asegurador suspendida ni éste liberado de su obligación, caso de que el Asegurador deba hacer efectiva la garantía.
- (ii) El Asegurador asume el compromiso de indemnizar al Asegurado al primer requerimiento y no podrá oponer al Asegurado las excepciones que puedan corresponderle contra el Tomador del Seguro y tampoco podrá plantear objeciones a ningún requerimiento de pago, aun a pesar de cualesquiera objeciones que pudieran ser planteadas por el Tomador del Seguro.
- (iii) El Asegurador realizará los pagos requeridos por el Asegurado en el plazo máximo de cinco (5) días naturales a contar desde el requerimiento que al efecto le formule por escrito y en cualquier forma a la siguiente dirección [●]. Los pagos requeridos por el Asegurado se efectuarán en una o más veces, según le indique éste, siempre que en su conjunto no excedan del importe asegurado.
- (iv) Los pagos se efectuarán en la cuenta bancaria indicada en la notificación del Asegurado, libres de, y sin, deducciones por, o a cuenta de, cualesquiera impuestos, derechos, cargos, compensaciones, contra-reclamaciones, deducciones o retenciones, presentes o futuros, de la naturaleza que sean.
- (v) El presente seguro de caución estará en vigor hasta que el Asegurado o quien en su nombre sea habilitado legalmente para ello autorice su cancelación o devolución.
- (vi) Este seguro se rige por el Derecho español. Las disputas que surjan en virtud de esta garantía se someterán, de manera exclusiva, a los Tribunales de Bilbao, a cuya jurisdicción se someten las partes, con renuncia expresa a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles.

Lugar y fecha [●]

Firma [●]

Asegurador [●]

ANEXO IV

DECLARACIÓN RESPONSABLE DEL LICITADOR

D. [●] con domicilio a estos efectos en [●] (C.P. [●]), calle [●] n° [●] piso [●], provisto con el DNI [●], [actuando en su propio nombre y derecho/en representación de "[●]"] con domicilio en [●] (C.P. [●]), calle [●] n° [●], piso [●], teléfono [●] y CIF [●].

DECLARA: Que mi representada cuenta con la adecuada solvencia económica, financiera y técnica (en caso de ser exigida indicar la clasificación correspondiente), con las autorizaciones necesarias para ejercer la actividad, no está incurso en prohibición de contratar alguna, conforme a los artículos 71 y siguientes de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, comprendiendo expresamente esta declaración las circunstancias de estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes, comprometiéndome a presentar la justificación acreditativa de tales requisitos antes de la formalización del contrato, en el caso de que vaya a resultar adjudicatario del mismo.

En [●], a [●] de 20[●]

[●].

P.p.

D. [●]





ANEXO V
PROPOSICIÓN ECONÓMICA

D. [●] con domicilio a estos efectos en [●] (C.P. [●]), calle [●] nº [●] piso [●], provisto con el DNI [●], [actuando en su propio nombre y derecho/en representación de “[●]”] con domicilio en [●] (C.P. [●]), calle [●] nº [●], piso [●], teléfono [●] y CIF. [●].

DECLARO

- I. Que conozco el Pliego de cláusulas administrativas particulares y demás documentación que debe regir el contrato que tiene por objeto [...].
- II. Que la empresa a la que represento cumple con todos los requisitos y obligaciones exigidos por la normativa vigente para la realización del presente contrato.
- III. Que propongo la realización del objeto del contrato por un importe total alzado de [indicar en letra y cifra] euros, más [indicar en letra y cifra] euros en concepto de IVA, incluyendo el resto de los impuestos, gastos de entrega y recepción, tasas y arbitrios de cualquier índole fiscal.

En [●], a [●] de 20[●].

[●].

P.p.

D. [●] (*En el caso de uniones temporales, la proposición se suscribirá por todos los miembros de la misma).



Referencias a los puntos de la carátula:

1. **Número de expediente y nombre del contrato.**
2. **Entidad contratante y perfil.**
3. **Disposiciones aplicables.**
4. **Objeto del contrato y CPV.**
5. **Duración máxima del contrato / plazo de ejecución.**
6. **Posibilidad de prórroga.**
7. **Presupuesto máximo de licitación, valor estimado del contrato y rúbrica contable.**
8. **Existencia de lotes.**
9. **Posibilidad de adjudicar el contrato por lotes.**
10. **Normas aplicables al procedimiento abierto.**
11. **Documentación del concurso y posibilidad de visita.**
12. **Exigencia de garantía definitiva.**
13. **Plazo límite de presentación de ofertas.**
14. **Documentación del sobre A**
15. **Documentación del sobre B**
16. **Criterios de adjudicación**
17. **Lugar, día y hora de apertura privada de la documentación del sobre A**
18. **Lugar, día y hora de apertura pública de la documentación del sobre B**
19. **Revisión de precios**
20. **Admisibilidad de variantes**
21. **Gastos de publicidad e importe**
22. **Subrogación**
23. **Otra información**
24. **Protección de datos personales**

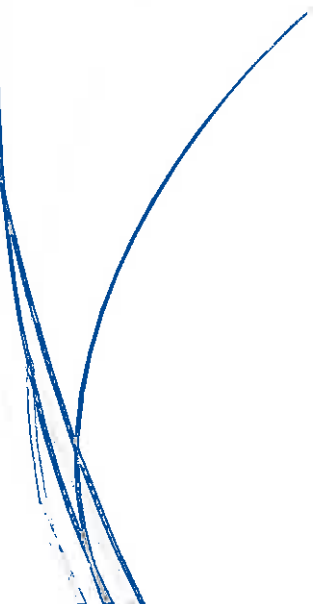
Day

th.

H

20 noviembre de 2018

Pliego de bases técnicas: Servicio de Acompañamiento para la construcción de un mapa de soluciones de innovación



Índice

1. Contexto
2. Objeto
3. Alcance
4. Metodología
5. Medios Técnicos y humanos
6. Plazo de ejecución
7. Seguimiento
8. Confidencialidad
9. Condiciones económicas
10. Criterios de adjudicación

Handwritten blue marks:
A large scribble above item 9.
A small mark above item 10.
A vertical mark to the left of item 10.

1. Contexto

Según los estatutos de Innobasque: “El fin último de la agencia de innovación es **favorecer e impulsar el desarrollo de la innovación en Euskadi**, tanto la tecnológica como la no tecnológica, fomentando el espíritu emprendedor y la creatividad, con el fin de elevar la competitividad de las organizaciones vascas de todo tipo y de su economía, en los sectores primario, secundario y terciario y mejorar la calidad de vida presente y futura de toda la sociedad vasca.”

En mayo de 2017 la junta directiva de Innobasque aprobó una **revisión del Plan Estratégico 2016-2020 por parte de los órganos de gobierno de Innobasque** para así poder afrontar con éxito el periodo de 2018-2020.

El marco de referencia para la actualización del plan sigue siendo el PCTi 2020, participando en el ciclo de definición, despliegue e implantación, seguimiento y evaluación. En concreto, se dará prioridad al objetivo de “Conseguir un incremento significativo en el número de organizaciones innovadoras (*foco PYMES*) en Euskadi”

Para alcanzar este objetivo, Innobasque ha definido, entre otros, un proceso que permita **poner a disposición de las empresas vascas información sobre los agentes del ecosistema de apoyo a la innovación** (quienes son, qué hacen, dónde están, contacto, etc.) **y las soluciones que ofrecen a las empresas para innovar en distintos ámbitos.**

Innobasque ya ha trabajado en la identificación de los posibles agentes del ecosistema vasco de innovación que cuentan con soluciones, se ha diseñado un modelo de ficha para la recogida de información y se ha contactado y contrastado las soluciones con algunos agentes del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación (SVCTI). Actualmente, Innobasque necesita poder avanzar en el desarrollo de este proceso por lo que solicita apoyo externo partiendo de la propuesta ya iniciada por Innobasque.

En la siguiente imagen puede verse cómo este proyecto es una de las líneas de trabajo de la unidad de Innovación Empresarial.



2. Objeto

Innobasque, a través de su área de innovación empresarial, precisa contratar **el servicio de acompañamiento que permita la elaboración de un mapa de soluciones** (productos/ servicios) disponibles en el ecosistema de agentes de apoyo a la innovación de Euskadi. Necesitamos acompañamiento en el diseño, planificación e implementación de un proceso de captación, validación y contraste y volcado de información en una herramienta digital desarrollada por Innobasque.

La empresa que resulte adjudicataria del contrato deberá prestar sus servicios en el marco del proyecto de construcción del mapa de soluciones de innovación.

El proyecto persigue la consecución del siguiente objetivo:

Facilitar el acceso a la pyme al conocimiento de soluciones y recursos que les ayuden a mejorar su competitividad a través de la innovación.



3. Alcance

El objeto de la presente contratación está formado por las tareas que se detallan a continuación:

1. Identificación y mapeo de los agentes del ecosistema vasco de innovación que cuenten con soluciones que ayuden a las pymes a Innovar. Creación de un inventario de agentes.
2. Definición de la estructura y campos de información necesarios para construcción del inventario de soluciones.
3. Diseño, planificación e implementación del proceso de captación de datos
 - a. Definición de criterios de la información a captar (modelo de datos) acorde a las especificaciones aportadas por Innobasque
 - b. Construcción del formulario de captación de la información
 - c. Metodología: Pasos a dar
 - d. Herramientas a utilizar en la captura de datos
 - e. Validación de la calidad de la información
4. Captación y elaboración de la información necesaria de los agentes y de las soluciones de cada uno de los agentes identificados tomando de fuentes disponibles (webs, catálogos, etc.)
5. Diseño, planificación e implementación del método de contacto y aproximación a los agentes. Plan de visitas y acompañamiento de testeo con personas de Innobasque
6. Volcado inicial de la información en la solución que Innobasque está desarrollando a tal efecto
7. Colaboración con los proveedores / desarrolladores de la herramienta de visualización de las soluciones

La propuesta planteada deberá recoger como mínimo los siguientes puntos:

1. Justificación de la propuesta que cubra los objetivos planteados
2. Descripción del servicio propuesto
 - 2.1. Creación del inventario de agentes
 - 2.2. Creación del inventario de soluciones por agente
 - 2.3. Construcción de formulario /modelo de datos
 - 2.4. Diseño, planificación e implementación del proceso de captación de datos
 - 2.5. Plan de visitas
 - 2.6. Volcado de la información
3. Medios técnicos y humanos
4. Metodología
5. Capacidades y experiencia de la Organización y equipo de trabajo propuesto
6. Calendario de trabajo
7. Mejoras

4. Metodología

La metodología planteada para el proyecto es la siguiente:

1. Diseño Inicial
 - a. Reunión de lanzamiento para fijar objetivos, hitos y plazos
 - b. Reuniones de detalle y contexto (explicación del ecosistema de apoyo, relaciones entre agentes, información a recabar y proceso ya iniciado, herramienta digital de visualización, etc.)
2. Recogida y procesamiento de información
 - a. Detallar el planteamiento/ estrategia de la búsqueda y captación de la información de cada uno de los agentes y de las soluciones de cada agente. (Tipo de información, modelo de datos, fuentes de información, método de búsqueda, herramientas de recogida...)
 - b. Establecer calendario de hitos y entregables, visitas y publicación de la información en la herramienta desarrollada a tal fin
3. Validación de la calidad de la información
 - a. Detallar el planteamiento y proceso de contraste y validación de la información, con los propietarios de la información (agentes) y con los usuarios (pymes).
 - b. Establecer calendario de hitos, pruebas de visualización de la información en la herramienta, visitas de contraste.
4. Gestión de los contactos
 - a. Detallar el planteamiento y proceso de gestión de los contactos (agentes)
 - b. Establecer calendario de hitos, visitas.

Si bien el licitante para cada una de las fases deberá proponer su propia metodología de gestión, deberá cumplir con los requisitos mínimos que se establecen en este apartado.

El adjudicatario deberá firmar un acuerdo de confidencialidad específico para dar por aceptada la licitación y comenzar con el proyecto.

5. Medios técnicos y humanos

Se deberá detallar en la propuesta los medios, técnicos y humanos disponibles para acometer el presente servicio.

El licitante deberá nominar expresamente una persona, quien será el máximo responsable del servicio, siendo sus principales funciones y responsabilidades:

- Ser interlocutor y colaborador con Innobasque en el diseño e implementación del servicio de apoyo
- Gestión, planificación y ejecución de las acciones a realizar en el servicio
- Identificación de necesidades. Propuesta de soluciones.
- Informar del avance y desarrollo del proyecto.
- Seguimiento y control del servicio, garantizando plazos de ejecución.

La persona que designe el licitante prestará el servicio de forma presencial en las oficinas de Innobasque, durante la duración total del presente contrato. Innobasque puede poner a su disposición un ordenador y material del trabajo durante la ejecución del servicio.

Se deberá adjuntar curriculum vitae de la persona designada, incluyendo sus experiencia y vinculación contractual con la empresa adjudicataria.

Para este perfil se piensa en una persona con experiencia en la gestión de proyectos de captación de información. Se valorará la experiencia previa en metodologías de captura y análisis de información y su conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación (SVCTI).

Se valorará, además, la experiencia en la utilización de herramientas de captación de información y así como las referencias y experiencias de participación en procesos similares, ya sean referencias locales y/o internacionales.

6. Plazo de Ejecución

Se trata de la prestación de un servicio de 3 meses de duración. El servicio se desarrollará inmediatamente después de la adjudicación del contrato.

7. Seguimiento

El adjudicatario deberá aceptar el proceso de seguimiento del desarrollo propuesto a continuación: se formará un equipo de seguimiento formado por el responsable del proveedor y un jefe de proyecto de la unidad de Innovación empresarial de Innobasque. Este equipo de seguimiento se reunirá con una periodicidad quincenal.

Adicionalmente el proveedor deberá elaborar un informe quincenal de las actuaciones y del estado del desarrollo.

8. Confidencialidad

El Contratista se compromete a mantener toda la información que le sea suministrada por Innobasque, o conozca por otras fuentes, en secreto y a no revelarla a ninguna persona física o jurídica, con la única excepción del personal de su plantilla a cargo de los trabajos, de tal forma que no llegue a ser conocida por terceros ni siquiera debido a negligencia y a no reproducir, transformar y, en general, hacer uso de la información que le suministre Innobasque o conozca por otras fuentes, sino es con objeto de dar el debido cumplimiento a los servicios contratados

La Propiedad Intelectual derivada de los productos objeto de esta consultoría pertenecerán en su totalidad a INNOBASQUE.

9. Condiciones Económicas

Según lo descrito, tanto el presupuesto como su certificación asociada está compuesta por:

- El presupuesto máximo para esta petición es de **32.500€** (IVA no incluido), incluyendo todos los gastos de desplazamiento y manutención correspondientes.
- Innobasque podrá rechazar las ofertas económicas consideradas desproporcionadas o temerarios, siguiendo el criterio detallado en el siguiente apartado "criterios de adjudicación".

De acuerdo con lo anterior se realizará una certificación para la fase de ejecución del proyecto que se abonará en dos partes, un **50%** al comienzo del proyecto y un **50%** a la finalización de este.

10. Criterios de adjudicación

Los criterios de adjudicación son los elementos que se van a tener en cuenta a la hora de elegir al proveedor y se dirigen a identificar las ofertas que mejor satisfagan las necesidades de Innobasque.

Las ofertas se valorarán de 0 a 100 puntos teniendo en cuenta **los criterios preestablecidos en cada apartado y la puntuación de estos**. La puntuación máxima que obtener es de 100 puntos.

Con base a los siguientes capítulos y criterios:

A) Criterios cuantificables por formulas

○ **Oferta económica: máximo 40 puntos**

Se asignará el máximo de puntuación a la oferta de precio inferior, asignándose la puntuación al resto de las ofertas mediante proporcionalidad inversa.

Se descartarán ofertas que resulten anormalmente bajas con relación al proyecto solicitado, ya que podrían estar basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde el punto de vista técnico, económico o jurídico. Se podrá considerar a los efectos de lo dicho anteriormente que no pueden cumplirse por constituir una oferta desproporcionada o temeraria las ofertas que sean inferiores en más de 15 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas.

○ **Conocimiento del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación: máximo 10 puntos**

Se otorgarán 5 puntos por cada proyecto realizado con agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación en los que demuestre conocimiento con un límite de 2 proyectos

○ **Capacidades y experiencia del oferente en trabajos de captación de información y relación con agentes y/o soluciones: máximo 5 puntos**

Se otorgarán 2,5 puntos por cada proyecto en trabajos de captación de información y relación con agentes y/o soluciones en los que demuestre experiencia, con un límite de 2 proyectos

B) Criterios cuantificables por juicios de valor

○ **Encaje de la oferta técnica con la petición realizada: máximo 42,5 puntos**

1. Consecución de objetivos (14 puntos)
2. Contenidos requeridos (12 puntos)
3. Método planteado (10 puntos)
4. Ajuste de los plazos (6,5 puntos)

o **Mejoras sobre la propuesta solicitada: máximo 2,5 puntos**

Se tendrán en cuenta aspectos como facilidad de la gestión de la información, (etiquetado, palabras clave...), volcado de la misma en la herramienta diseñada a tal fin, etc.

Será necesario alcanzar un mínimo de 30 puntos en los criterios cuantificables por juicio valor para que la propuesta pueda ser tenida en cuenta.

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

Para cualquier aclaración sobre la oferta técnica o contenido del pliego, puede hacerlo a través de enpresak@innobasque.eus o también llamando al 94 4209488 y preguntar por Mariana Ruiz.

M. Ruiz