

**PLIEGO DE CONDICIONES PARA LA CONTRATACIÓN
(BASADA EN ACUERDO MARCO)
DE LA ASISTENCIA TÉCNICA EN PROCESO DE SELECCIÓN
DE UN/A DIRECTOR/A COMERCIAL**



EXPEDIENTE N°: 2024.15.CB.02

11/07/2024 (Versión 0)



A. ANTECEDENTES

Euskal Irrati Telebista – Radio Televisión Vasca (en lo sucesivo, “EITB”) es un ente público de derecho privado dependiente del Gobierno Vasco creado en 1982 por el Parlamento Vasco para atender la exigencia social que demandaba a los poderes públicos un grupo de comunicación audiovisual propio, de carácter público, al amparo del artículo 19 del Estatuto de Autonomía.

Actualmente el Grupo EITB, se encuentra integrado por el EITB y la sociedad mercantil EITB Media, S.A.U. La sede social, los servicios centrales y las unidades de negocio se encuentran centrados principalmente en Bilbao.

Sin embargo, la mayor parte de los recursos productivos de programas, así como la sede de las emisoras de radio en euskara se encuentran en la sede de Donostia-San Sebastián. Finalmente, en Gasteiz se ubica la sede de Radio Vitoria.

El conjunto de entidades, comprendiendo al Ente y la citada Sociedad Anónima, es lo que viene a identificarse con la denominación de “Grupo EITB”.

Actualmente, el Grupo EITB precisa de una dirección comercial que apoye la toma de decisiones estratégicas que marcarán su actividad en los próximos años, tanto en lo referente a la futura apuesta tecnológica, como en lo referente a la definición y lanzamiento de diversos proyectos corporativos relacionados con el mercado audiovisual y la comercialización de los mismoa.

En este contexto de rápida evolución y adaptación contar con un servicio especializado en la captación de profesionales con la cualificación, experiencia y aptitud adecuada para afrontar proyectos y/o nuevas necesidades vinculadas con la actividad del Grupo, resulta un elemento estratégico.

Precisamente para atender a esta “exigencia” del mercado con celeridad y profesionalidad, esta unidad tiene suscrito con varias empresas (tres, en concreto) un acuerdo marco que fija las condiciones a que habrán de ajustarse la contratación de servicios de esta naturaleza.

En virtud de lo anterior, siendo requeridos servicios que tiene por objeto prestaciones comprendidas en el citado acuerdo marco esta unidad propone iniciar un procedimiento de licitación para, en los términos regulados en el mismo, proceder a la adjudicación de un contrato basado para la asistencia técnica en un proceso de selección de **un/a Director/a Comercial**.

B. OBJETO

Mediante el presente contrato, EITB MEDIA, SAU (en lo sucesivo **EITB, Grupo EITB, ETB MEDIA, Entidad Contratante o EC**) pretende concertar, al amparo del acuerdo marco suscrito con varias empresas, servicios de asistencia técnica en procesos de selección para un **DIRECTOR/A COMERCIAL**

C. DEFINICIÓN DEL PUESTO

En el ANEXO II se recoge con detalle el alcance del perfil a seleccionar.

D. CONSULTAS

Dirección de correo electrónico: compras@eitb.eus

E. ENTIDAD CONTRATANTE



La Entidad Contratante, a efectos de la presente licitación, será EITB MEDIA, SAU.

F. PRESUPUESTO

El presupuesto base de licitación del contrato basado es de 13.761,03 euros, incluido el 21% de IVA:

- ✓ 13,5 % sobre salario bruto del profesional de libre designación (máximo porcentaje de las tres ofertas adjudicatarias del acuerdo marco).

13,5 % de 84.242,62 euros = 11.372,75 euros

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN VALORADOS MEDIANTE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	LKS SELECTION & TRAINING MANAGEMENT, S.L	CAMPO Y OCHANDIANO, S.L	IETEM CONSULTORES, S.L
Propuesta económica: % sobre salario bruto del profesional de libre designación	9,40%	13,50%	13,50%

Teniendo en consideración lo anterior, el valor máximo estimado para el contrato basado es:

Presupuesto de licitación (sin IVA)	11.372,75 euros
Importe de las modificaciones previstas (sin IVA)	No procede
Importe de los premios o primas pagaderos a las licitadoras (sin IVA)	No procede
Importe de las opciones eventuales (sin IVA)	No procede
Prórroga (sin IVA)	No procede
TOTAL VALOR ESTIMADO	11.372,75 euros

El precio de adjudicación del contrato será el que resulte de la oferta efectuada por el proveedor adjudicatario, excluido el importe del IVA, de conformidad con la Ley reguladora de dicho impuesto y que se indicará como partida independiente.

G. GARANTÍAS

Sí, de conformidad con el Acuerdo Marco formalizado, la garantía definitiva será del 5% del precio de adjudicación del contrato basado, excluido el Impuesto sobre el Valor Añadido.

H. DURACIÓN DEL CONTRATO/ PLAZO DE EJECUCIÓN

El contrato basado tendrá una duración de treinta (30) días a partir de la reunión de lanzamiento. Dicho plazo ha sido calculado en función de las propuestas realizadas por las tres ofertas adjudicatarias del acuerdo marco:

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN VALORADOS MEDIANTE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	LKS SELECTION & TRAINING MANAGEMENT, S.L	CAMPO Y OCHANDIANO, S.L	IETEM CONSULTORES, S.L
Plazo para ejecutar el servicio de búsqueda y selección a partir de la reunión de lanzamiento.	30 días	30 días	30 días

La reunión de lanzamiento tendrá lugar en el plazo indicado por la EC a la Adjudicataria y será como máximo de 15 días a partir de la formalización del contrato basado.



En el caso que un profesional sea finalmente contratado, pero dentro de los seis (6) primeros meses dejara su trabajo por cualquier motivo, se garantiza una nueva contratación sin coste alguno.

I. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS

➤ SOBRE Nº 1: OFERTA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE A TRAVÉS DE FÓRMULAS.

En este sobre debe/n presentarse el/los siguiente/s documento/s:

- Fórmulas matemáticas con arreglo al modelo que figura en el **ANEXO I**.

J. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN.

De conformidad con los términos previstos en la cláusula específica 22 de cláusulas específicas del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares del acuerdo marco del que deriva la presente contratación:

➤ Existe una pluralidad de criterios de adjudicación: **Sí**

El contrato se adjudicará a la entidad que, entre TRES (3) entidades que forman parte originariamente del acuerdo marco, obtengan la mejor puntuación vinculada a la calidad-precio en función de los criterios que se indican a continuación.

Propuesta económica

- Criterio: **Propuesta económica: % sobre salario bruto del profesional de libre designación**

Ponderación: **40 puntos**

Fórmula:

$$V_i = V_{\max} - V_{\max} \times (O_i - O_{\min}) / O_{\min}$$

V_i : Puntuación asignada a cada oferta

$V_{\max}$: Puntuación máxima del apartado a valorar

O_i : Valor de la oferta económica a valorar

$O_{\min}$: Menor de las ofertas económicas recibidas (oferta mínima)

Garantías de éxito en la contratación sobre el profesional solicitado

- Criterio: **El servicio es a éxito, es decir, no se recibe contraprestación económica si finalmente no se contrata a ningún profesional.**

Ponderación: **40 puntos**

Fórmula:

- **0 puntos si el servicio NO es a éxito**
- **40 puntos si el servicio SÍ es a éxito**

- Criterio: **En el caso que un profesional sea finalmente contratado, pero dentro de los seis (6) primeros meses dejara su trabajo por cualquier motivo, se garantiza una nueva contratación sin coste alguno**

Ponderación: **10 puntos**

Fórmula:

- **0 puntos si NO se garantiza una nueva contratación sin coste alguno**
- **10 puntos si SÍ se garantiza una nueva contratación sin coste alguno**



Disminución del plazo para ejecutar el servicio

- Criterio: **Disminución del plazo para ejecutar el servicio.**
Ponderación: **10 puntos**
Fórmula:

$$V_i = V_{\max} - V_{\max} \times (H_i - H_{\min}) / (H_{\max} - H_{\min})$$

V_i : Puntuación asignada a cada oferta
 $V_{\max}$: Puntuación máxima del apartado a valorar
 H_i : Valor de la oferta a valorar
 $H_{\min}$: Plazo mínimo valorable
 $H_{\max}$: Plazo máximo solicitado

Concepto	Plazo máximo solicitado	Puntos	Plazo ofertado
Plazo para ejecutar el servicio de búsqueda y selección a partir de la reunión de lanzamiento	45 días NATURALES a partir de la reunión de lanzamiento	10 puntos	45 días NATURALES (0 puntos de valoración) 30 días NATURALES (10 puntos de valoración)

*** En cualquier caso y para cada uno de los contratos basados a los que se presente oferta, la propuesta en todos los apartados deberá ser como mínimo el ofertado por la entidad adjudicataria para la adjudicación del acuerdo marco:**

CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN VALORADOS MEDIANTE FÓRMULAS MATEMÁTICAS	LKS SELECTION & TRAINING MANAGEMENT, S.L	CAMPO Y OCHANDIANO, S.L	IETEM CONSULTORES, S.L
• Propuesta económica: % sobre salario bruto del profesional de libre designación	9,40%	13,50%	13,50%
• El servicio es a éxito.	SI	SI	SI
• En el caso que un profesional sea finalmente contratado, pero dentro de los seis (6) primeros meses dejara su trabajo por cualquier motivo, se garantiza una nueva contratación sin coste alguno	SI	SI	SI
• Plazo para ejecutar el servicio de búsqueda y selección a partir de la reunión de lanzamiento	30 días	30 días	30 días

Si en cualquiera de los apartados el valor ofertado en el contrato basado es menos favorable para la EC que el valor ofertado en el acuerdo marco, la propuesta de la candidata quedará excluida.



K. PLAZO Y LUGAR DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Las ofertas se presentarán exclusivamente por medios electrónicos antes del **12 de agosto a las 13:00.**

Las propuestas deberán contener la documentación indicada en la cláusula I. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS.

Las propuestas deberán ser presentados electrónicamente en el área de ACCESO LICITACIÓN reservado a EMPRESAS en el siguiente enlace de la plataforma KONTRATAZIO PUBLIKOA EUSKADIN PLATAFORMA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EUSKADI SISTEMA DE LICITACIÓN ELECTRÓNICA:

- <https://www.contratacion.euskadi.eus/informacion-general-licitacion-electronica/w32-kpelicel/es/>

El acto público de apertura del "Sobre nº 1" (OFERTA EVALUABLE AUTOMÁTICAMENTE A TRAVÉS DE FÓRMULAS) presentados en tiempo y forma, podrá ser visualizado telemáticamente (en tiempo real) mediante el acceso al siguiente enlace:

- https://apps.euskadi.eus/appcont/lizitazioa/directo_EITB_es.html

Se notificará la fecha exacta de la apertura.

L. FORMALIZACIÓN

No será necesaria la formalización de los contratos basados, ya que estos **se perfeccionan con su adjudicación.**

M. RESPONSABLE DEL CONTRATO

El responsable del contrato será el Jefe de Selección, Formación y Desarrollo

N. RETRIBUCIÓN DEL CONTRATISTA

El abono de la contratista por la prestación se realizará previa presentación de factura. Las facturas deberán ser emitidas por la empresa que resulte adjudicataria, una vez el objeto del contrato haya sido correctamente realizado. Estas deberán contar con el visto bueno del Responsable del Contrato designado por la Entidad Contratante.

O. CUADRO DE SEGUIMIENTO DE INCORPORACIÓN DE ASPECTOS SOCIALES MEDIOAMBIENTALES EN EL PROCEDIMIENTO Y EN EL CONTRATO

En este cuadro la Entidad Contratante señala con un "SI" la casilla correspondiente a la incorporación de los aspectos referidos en la contratación:

Aspectos:	SOCIALES O RELATIVAS AL EMPLEO				MEDIOAMBIENTALES	LINGÜÍSTICOS
	EN PARTICULAR			OTRAS		
	Inserción laboral	Igualdad de mujeres y hombres	Prevención de riesgos laborales			
Objeto del contrato						
Requisitos de solvencia						



	Especificaciones técnicas						
	Criterios de adjudicación						
	Condiciones especiales de ejecución		Sí		Sí	Sí	Sí



ANEXO I FÓRMULAS MATEMÁTICAS

D./Dña....., con DNI.....en nombre propio o en representación de (*licitadora*)....., con NIF.....; en relación con el expediente nº

DECLARA:

- I.- Que se compromete a ejecutar las prestaciones que integran el objeto del contrato con arreglo a las condiciones establecidas en el pliego de cláusulas administrativas particulares y en el pliego de prescripciones técnicas y, en su caso, documentación complementaria que rigen el contrato por el/los siguiente/s precio/s:

40 puntos

Concepto	Máximo de % sobre salario bruto del profesional a ofertar	% sobre salario bruto del profesional ofertado
Proceso selección perfil Director/a Comercial	13,5 %	

- II.- Que en relación con las **garantías de éxito en la contratación adjudicada (SI / NO)** oferto un servicio a éxito, es decir, que no se recibirá una contraprestación económica si finalmente no se contrata a ningún profesional.

40 puntos si es a éxito y 0 puntos si no es a éxito

- III.- Que en relación con las **garantías de éxito en la contratación adjudicada (SI / NO)** oferto un servicio que garantiza una nueva contratación en el caso que un profesional contratado causara baja en la empresa dentro de sus seis (6) primeros meses de contrato. La baja en la empresa podrá ser por cualquier motivo.

10 puntos si se incluye en el servicio esta opción y 0 puntos si no se incluye

- IV.- Que en relación con el plazo para la ejecutar el servicio de búsqueda y selección a partir de la reunión de lanzamiento, se oferta un plazo **de días naturales (indicar plazo entre 45 y 30 días naturales)**

Concepto	Plazo máximo solicitado	Puntos	Plazo ofertado
----------	-------------------------	--------	----------------



Plazo para ejecutar el servicio de búsqueda y selección a partir de la reunión de lanzamiento	<u>45 días</u> NATURALES a partir de la reunión de lanzamiento	10 puntos	<u>45 días NATURALES (0 puntos de valoración)</u> <u>30 días NATURALES (10 puntos de valoración)</u>
---	--	-----------	---

En....., a de.....de 20....

Firmado:

Información sobre protección de datos personales.

En cumplimiento del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (Reglamento general de protección de datos) y demás normativa vigente en materia de protección de datos se informa acerca del tratamiento de datos personales:

- 1. Responsable:** Entidad licitante.
- 2. Finalidad:** gestión del procedimiento de contratación pública en todas sus fases, incluyendo la ejecución, las modificaciones, prórrogas, variaciones de plazos o de precio, su importe final, y extinción, así como las decisiones de desistimiento del procedimiento de adjudicación, de no adjudicar o celebrar el contrato y las incidencias imputables a la contratista y que hayan dado lugar a su resolución.
- 3. Derechos e información adicional:** Puede ejercitar los derechos relativos al tratamiento de datos personales y obtener información detallada del tratamiento de datos en el ANEXO VII.1. INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

ANEXO II PERFIL A SELECCIONAR

1. ENPRESAREN DATUAK / DATOS DE LA EMPRESA (Gure datuak: EITB HE edo EITB Media)

Sozietate-izena/ Nombre o razón social: EITB MEDIA

IFK – IFZ / CIF.-.IF: A48139232

Harremanetarako pertsona / Persona de contacto: JOSE LUIS ROMÁN JIMENEZ

Helbidea/ Dirección: Capuchinos de Basurto 2

Udalerrria/Municipio: Bilbao

Probintzia/Provincia: Bizkaia

2. LANPOSTUAREN DESKRIBAPENA / DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

Lanpostuaren izena/ Nombre del puesto: Director Comercial

Eskainitako lanpostu-kopurua/ Número de puestos de trabajo ofertados: Uno (1)

Lanpostuaren egoizpena/ Centro de trabajo: Bilbao

Lanpostuaren deskribapena/Descripción del puesto (Descripción General y Funciones):

Además de aquellas inherentes al puesto a desempeñar, colaborará con la Dirección de EITB Media en aquellas tareas o funciones en las que pueda aportar valor y que le pudieran ser delegadas.

Funciones y Líneas de actuación:

1. Definir la estrategia comercial de EITB y su necesaria evolución en cada momento de mercado.
2. Gestionar proactivamente la estrategia y las estructuras comerciales exclusivas que EITB mantiene:
 - a. Expressive, u otras, para la comercialización en Euskadi
 - b. Newix, u otras, para la comercialización estatal
3. Representación. Mantener un nivel de interlocución directo con los principales agentes publicitarios y/o principales empresas clientes del Grupo.
4. Mantener un impulso crítico en la estrategia comercial del Grupo EITB y en sus extensiones operativas, colaborando proactivamente en las funciones de coordinación y control a fin de optimizar las proyecciones comerciales globales de medio plazo.
5. Dedicar especial foco en las extensiones de estrategia derivadas de Acciones Especiales (AAEE) y Eventos, participando en su definición y optimizando su gestión, comunicación y monetización.

6. Liderar la definición e implementación de la estrategia digital del Grupo EITB.
 - a. Optimización posicionamiento comercial en las nuevas arquitecturas digitales (plataformas + portales web) y en las nuevas posiciones de RRSS.
 - b. Optimización en la monetización de comunidades digitales segmentadas. Value CPM
7. Gestionar el back office (operaciones de planificación publicitaria) y proyectar una nueva estructura acorde con la evolución tecnológica y de perfiles humanos prevista.
8. Gestión de alianzas. Búsqueda de partners que ayuden a optimizar estrategias de contenidos, posicionamiento y monetización.
9. Generar planteamientos de extensión cruzada en los ámbitos producto-mercado para el catálogo audiovisual del Grupo EITB a través del desarrollo de planes específicos de negocio.

Estos planteamientos de extensión de producto tendrán un enfoque eminentemente transmedia, incluyendo soportes tradicionales, nuevos soportes y posiciones de actividades offline y eventos.
10. Ventas Audiovisuales. Internacionalización.

Participación en las posiciones del grupo en mercados de contenidos (Cannes, Toledo, Donostia) gestionando directamente catálogo y potenciales distribuidores.
11. Merchandising. Apertura de Mercados.
 - a. Optimización de producto ligado a nuevos soportes y/o productos.
 - b. Políticas activas de licensing.

Ezinbesteko baldintzak/Requisitos imprescindibles (Nivel de estudios, idiomas, experiencia profesional...):

Nivel de estudios. Las personas interesadas deben disponer de alguna de las siguientes titulaciones

- Grado universitario en ADE o equivalente
- Grado universitario en Marketing o equivalente
- Grado universitario en LEINN o equivalente
- Grado universitario en Comunicación Audiovisual o equivalente

Idiomas:

- Castellano: dominio del idioma (compresión y expresión oral y escrita)
- Euskera: C1
- Inglés: C1

Otros requisitos:

Acreditar al menos 5-10 años de experiencia en algunos de los siguientes ámbitos.

- Responsable Comercial
- Responsable Empresarial (start up)
- Responsable Desarrollo de Negocio
- Responsable de Marketing
- Responsable de Proyecto/Producto en productoras
- Responsable de Publicidad

Baloratu beharreko baldintzak/Aspectos a valorar (Otros estudios o conocimientos diferentes a los requisitos exigidos, idiomas, experiencia profesional, características personales y habilidades...)

- Disponer de competencias en el ámbito de los medios de comunicación y/o nuevos soportes de comunicación (plataformas, redes, etc).
- Se valorarán competencias en los ámbitos específico de acciones especiales, eventos y gestión avanzada de proyectos.
- Se valorará el conocimiento del tejido empresarial e industrial en Euskadi y la potencial red de contactos.
- Profesional joven con experiencia (35-45)
- Proactivo y con Iniciativa
- Capacidad de generar círculos virtuosos relacionales
- Empático. Colaborativo. Buen partner interno y externo

Kontratu-mota/Tipo de contrato: Contrato Indefinido

Kontratuaren iraupena/Duración del contrato: _____

Hasteko aurreikusitako data/ Fecha prevista de incorporación: 01.10.2024

Soldata gordina urtean/ Salario bruto anual: 84.242,62€

Número identificativo del Puesto de Trabajo: _____

3. HAUTAGAI PROZESUA/ PROCESO SELECTIVO

Harremanetarako pertsonaren izen-abizenak/ Nombre y apellidos de la persona de contacto

- José Luis Román Jiménez (Director de EITBMEDIA)
roman_jl@eitb.eus
94 656 32 02
- Madalen Bermeosolo Urrea (Jefa de Selección, Formación y Desarrollo)
bermeosolo_madalen@eitb.eus
946563786

Hautagaiaren prozesuko ezinbesteko frogak/Pruebas imprescindibles del proceso selectivo (indicar sólo si se considera que debe realizarse alguna prueba selectiva concreta: test psicotécnico, prueba práctica, presentación de trabajos realizados...).

Los INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO para este perfil son los siguientes:

1. Cumplimiento Cifra de Negocio Objetivo (30%)
 - Liderazgo
 - Proactividad Comercial
 - Coordinación Estructuras
2. Estrategia Digital Grupo (25%)
 - Plataformas-Entorno WEB-RRSS-ConnectedTV
3. Desarrollo de Negocio (Extensiones + Modelos) (25%)
 - Grandes Drivers + Extensiones + Nuevos Modelos
 - Impulso y optimización estrategia AAEE y Eventos
 - Planificación-Organización-Partners + Monetización
4. Ventas Audiovisuales (7.5%)
 - Posición Grupo- Partners-Flujos
5. Merchandising (7.5%)
 - Posición Grupo- Partners-Flujos
6. Gestión Back Office (5%)
 - Control + eficiencia