

INFORME DE ADJUDICACIÓN SOBRE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS PRESENTADAS PARA LA ASISTENCIA DE EXPERTO PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD Y APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN DE RED DE VILLAS TURÍSTICAS DE ANDALUCÍA, S.A.

Título: LA ASISTENCIA DE EXPERTO PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD Y APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN DE RED DE VILLAS TURÍSTICAS DE ANDALUCÍA, S.A.

(C101-11AM-1123-0021)

Se procede a la valoración de la oferta técnica de las dos ofertas recibidas: Bamen SCA y CBS ASSET.

En primer lugar, destacar que en el Sobre 1 ambas ofertas han presentado la documentación acreditativa de que cumplen los requisitos previos indicados en el pliego.

En el sobre 2 se detallan las propuestas técnicas, las cuales se analizan a continuación.

Desde Red de Villas se ha detectado que se necesita apoyo externo para labores tanto de mejora de la rentabilidad como de apoyo a la comercialización de la Sociedad Red de Villas Turísticas de Andalucía, S.A.

Se ha identificado que se necesita apoyo externo para elaborar de un plan estratégico, así como desarrollar el proyecto de gestión, y dar soporte técnico al Consejo de Administración de la mercantil en relación con los procesos del negocio. Es decir, se trata de conseguir un servicio externo gracias al cual un experto de gestión hotelera pueda liderar la gestión de la sociedad, además de proponer la estrategia de negocio a medio plazo y proporcionar soporte a la toma de decisiones.

Se precisa profesional, autónomo o empresa que asigne recurso exclusivo para este perfil, con dedicación permanente al puesto y cumplimiento de los siguientes requisitos, tanto formativos como de experiencia profesional. Los criterios de adjudicación son los siguientes:

- Perfil de experto externo. Puntuación máxima 50 puntos
 - Formación: 20 puntos
 - Experiencia: 30 puntos

Formación

- Formación académica superior en turismo.
- Formación en otros grados universitarios.
- Formación en gestión hotelera.
- Formación en marketing.
- Formación en planificación.
- Formación en sostenibilidad.

Experiencia acreditada en las siguientes funciones:

- Diseño de estrategias y marcos de planificación, gestión y dirección hotelera.
- Asesoría en dirección/gestión hotelera.
- Realización de informes y estudios técnicos.
- Experiencia en el sector turístico privado.
- Elaboración y seguimiento de cuadros de mando.
- Conocimiento de estadísticas sectoriales.

A continuación, se valoran las dos ofertas recibidas.

1.- VALORACIÓN OFERTA PRESENTADA POR PARTE DE CBS ASSET

En primer lugar, analizando la formación y experiencia de los miembros de CBS ASSET, queda clara constancia de la capacidad de la empresa para realizar los trabajos solicitados en este pliego. Tanto la parte académica como de experiencia de los siete expertos indicados en su oferta, cumplen perfectamente con los requisitos solicitados para el puesto.

Especialmente interesante es la relación de cadenas hoteleras con las que CBS ASSET trabaja en la actualidad, quedando claro la perfecta preparación para desarrollar con éxito las tareas solicitadas en el pliego. Entre algunos de los clientes actuales se destacan Marriott, Crowne Plaza, Hilton, Ibis, Accor o Best Western por citar algunos ejemplos.

La propuesta de CBS apuesta por analizar las potencialidades de la Red de Villas para proponer opciones para gestionar y transformar el modelo de negocio, apostando por medidas que ayuden a mejorar el posicionamiento, la imagen y los resultados de la misma.

Una de las grandes apuestas de la oferta presentada es buscar el desarrollo de los pueblos y zonas rurales en los que se encuentran situadas las Villas. De esta manera, se apuesta por las mismas como actores claves para dinamizar económica y socialmente los territorios en los que se encuentran. Sitúan las Villas como entes claves para ofrecerse como escenario idóneo para que los habitantes de estos pueblos puedan trabajar, reunirse e incluso mejorar su formación. Además, apuesta por apoyar la cultura, la gastronomía y la idiosincrasia de cada territorio. La gestión de residuos también es un elemento importante, apostando de esta manera por la sostenibilidad ambiental.

CBS para conseguir los fines expuestos arriba, propone la tutela de gestión y comercialización de todas las áreas de la actividad de cada Villa. Para ello, inicialmente proponen apostar por el análisis de información del ámbito técnico, operativo, comercial y financiero para poder mejorar la toma de decisiones para la gestión y la comercialización, para el desarrollo y control de recursos humanos, de las áreas

Comercial y Marketing, para el área de Compras y para Mantenimiento y sistemas. En segundo lugar, apuesta por estudiar el concepto inicial de negocio de la Red de Villas, su marca y comercialización.

En definitiva, CBS propone un plan integral de negocio para la Red de Villas el cual suponga una transformación de la actividad de la propia empresa. Propone una amplia red de trabajos que provoquen una mejora de la competitividad de la red de Villas, consiguiendo mejorar la rentabilidad de las mismas y su posicionamiento e imagen, tanto en los principales mercados objetivos como entre la propia ciudadanía y actores claves de los territorios en los que se ubica.

2.- VALORACIÓN OFERTA PRESENTADA POR PARTE DE BAMEN SCA

En primer lugar, analizando la documentación entregada por BAMEN SCA, se comprueba que la formación y experiencia del equipo permitiría afrontar el trabajo indicado en el pliego.

Sextaplanta ya ha realizado trabajos para la Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte de Andalucía, además de para el Ayuntamiento de Málaga, además de diferentes alojamientos rurales, restaurantes y hoteles.

La propuesta realizada por BAMEN SCA gira en torno a la optimización de sus canales de distribución y comercialización, así como la optimización de su posicionamiento en OTA's y metabuscadores. La implantación de una metodología innovadora de la gestión del revenue management es uno de los pilares de la estrategia planteada.

Apuestan por diseñar una nueva estrategia comercial, realizar una auditoría de producto-precio, del mix de canales de distribución, análisis estadísticos, etc.

Además, proponen el uso de herramientas y soluciones tecnológicas que ayuden a una correcta ejecución y seguimiento del proyecto, como whatsapp o slack para la comunicación entre los miembros del equipo y de Asana como gestor de proyectos.

En definitiva, BAMEN SCA presenta una oferta interesante, la cual se basa en mayor medida en la mejora de los canales de comercialización de la Red de Villas, intentando maximizar la rentabilidad de dichos canales.

3.- VALORACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA.

Antes de entrar a detallar la valoración a las ofertas, comentar que la propuesta de CBS ASSET es más completa que la de Bamen SCA.

Hay una gran diferencia en torno a la estrategia de las propuestas globales de cada oferta. Mientras que CBS apuesta por una oferta en la que transforma el modelo de negocio de la Red de Villas apostando por una transformación que mejore la competitividad de las mismas, mejorando su posicionamiento social y de negocio. Realizan una propuesta más completa e integral, no centrando su propuesta solo en mejorar los canales de comercialización de la Red de Villas, sino en transformar la propia gestión, actividad y modelo de negocio de las mismas, apostando por ese aumento de competitividad de la Red.

Respecto a la experiencia de ambas propuestas, se observa una diferencia importante entre la experiencia y los clientes con los que ha trabajado una u otra empresa. CBS ASSET cuenta en su cartera de clientes con cadenas hoteleras del más alto nivel internacional, hecho que muestra su liderazgo a la hora de gestionar alojamientos hoteleros. Sin embargo, la cartera de clientes de Bamen SCA, aun siendo bueno, no es del mismo nivel que el de CBS ASSET, estando mucho más enfocado a hoteles más pequeños y de carácter más local.

Respecto a la formación académica, aun siendo buena en los dos casos, hay que destacar que el equipo aportado por CBS ASSET es mucho más amplio, variado y ambicioso que el aportado por BAMEN SCA. Este hecho hace que la propuesta de CBS supere a la de BAMEN.

	FORMACIÓN – max 20 puntos	EXPERIENCIA – max 30 puntos	TOTAL – max 50 puntos
CBS ASSET	20	30	50
BAMEN SCA	10	10	20

Abel Fuentes García
Técnico Superior Nivel 1
Empresa Pública para la Gestión