



Junta de Andalucía

Consejería de Turismo y Andalucía Exterior
Empresa Pública para la Gestión del Turismo
y del Deporte de Andalucía S.A.

INFORME TÉCNICO DE EVALUACIÓN.

INFORME DE LA COMISIÓN TÉCNICA SOBRE LAS OFERTAS TÉCNICAS PRESENTADAS POR LAS EMPRESAS LICITADORAS PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DEPORTIVOS Y AUXILIARES PARA LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS, MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO SUJETO A REGULACIÓN ARMONIZADA. LICITACIÓN ELECTRÓNICA (SIREC). Expediente: C101-10AA-1224-0104 LOTE 6.

1. EMPRESAS EVALUADAS.

Se ha recibido propuesta técnica de la siguiente empresa:

Empresas
COOPERACIÓN 2005 S.L.

Se ha comprobado que:

- La empresa licitadora ha presentado toda la documentación requerida en el Anexo II del PCP sobre el contenido del Sobre B.
- La oferta presentada se ajusta a lo requerido en el PPT por lo que pasa a ser evaluada según los criterios de adjudicación.

2. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN POR APLICACIÓN DE UN JUICIO TÉCNICO DE VALOR:

El PCP establece (Anexo II) que la adjudicación recaerá en la empresa licitadora que, en su conjunto haga la proposición más ventajosa, teniendo en cuenta los criterios de adjudicación basados en un 52% de valor a la calidad mediante análisis con juicios de valor, y un 48% para criterios objetivos valorables mediante fórmulas relacionados con el precio.

En este documento se valorará la Propuesta Técnica con un máximo de 52 puntos, según la estructura del Anexo Proposición Técnica. Se considerarán **APTAS O TÉCNICAMENTE ACEPTABLES** aquellas ofertas que alcancen **26 puntos** de los 52 puntos máximos posibles de la proposición técnica conforme a los siguientes criterios:

- A. Desarrollo y ocupación de actividades y pruebas de Atletas y equipos (versión ejecutiva). Hasta un máximo de **9,25 puntos**.
- B. Propuesta de optimización demanda en los espacios **.club**. Hasta un máximo de **12 puntos**.
- C. Desarrollo y ocupación de actividades y pruebas de Academias, Opositores, Similares (versión ejecutiva). Hasta un máximo de **9,25 puntos**.

Gestión de los servicios auxiliares y de atención a clientes en la instalación. Hasta un máximo de **13,50 puntos**

- Propuesta actualizada de optimización del proceso de venta que se produce en la instalación. Incluir además su incidencia en los nuevos espacios que se están edificando. Hasta un máximo de 4,50 puntos.
- Organigrama ajustado a la instalación, recogiendo cual es la intervención del personal de atención y sus funciones dentro de esta, así como mejorar su propuesta de valor al cliente y usuario de la instalación. Hasta un máximo de 4,50 puntos.
- Acciones que mejoren el uso de la App de Turismo y Deporte de Andalucía. Hasta un máximo de 4,50 puntos.

E. Programas Les Mills conforme a lo recogido en el apartado TERCERO del PPT. Hasta un máximo de **8 puntos**.

Todas las ofertas que alcancen los 26 puntos pasarán a la fase de valoración económica. Esta valoración será considerada en la suma de las puntuaciones obtenidas junto al resto de apartados.

3. PUNTUACIONES.

A. Desarrollo y ocupación de actividades y pruebas de Atletas y equipos (versión ejecutiva). Hasta un máximo de 9,25 puntos.

La empresa **COOPERACIÓN 2005 S.L.** presenta un análisis detallado y bien contextualizado sobre la incidencia de las actividades y la ocupación de los espacios y unidades deportivas afectadas por equipos y atletas. Su propuesta demuestra un sólido conocimiento de la dinámica del Estadio de la Juventud de Granada en este aspecto.

El documento estructura correctamente los diferentes apartados, identificando posibles vías de mejora y herramientas a considerar. Sin embargo, aunque la propuesta es interesante, no profundiza lo suficiente en el "cómo" implementar dichas mejoras, lo que limita su grado de concreción. **Se le otorgan 7 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	7

B. Propuesta de optimización demanda en los espacios. club Hasta un máximo de 12 puntos.

La empresa **COOPERACIÓN 2005 S.L.** presentada una propuesta destacada por su análisis exhaustivo y actualizado de la ocupación de los diferentes espacios y servicios del Estadio de la Juventud de Granada dentro de la vertical de negocio .club. Se ha llevado a cabo una evaluación pormenorizada del diagnóstico actual, aplicando criterios de análisis precisos y bien fundamentados, lo que refleja un profundo conocimiento de la dinámica de uso de la instalación.

Uno de los puntos más destacables es la identificación detallada de la relación entre horarios, días y meses con los distintos perfiles de usuarios, considerando factores clave como la tipología de clientes (por ejemplo, estudiantes) y sus patrones de ocupación. Asimismo, se ha analizado de forma acertada la correlación entre los diferentes segmentos de clientes y los servicios utilizados, permitiendo una visión integral del comportamiento y demanda de los espacios.

En términos de optimización, la propuesta no solo aborda la problemática de sobreocupación, sino que también presenta soluciones viables para mitigar la infrautilización de ciertas áreas. Se plantean medidas efectivas, como la puesta en valor y disponibilidad de otros espacios actualmente infrautilizados, la reorganización de horarios y sesiones para mejorar los flujos de usuarios y el

aprovechamiento estratégico de zonas como la terraza para mejorar la capacidad operativa de la instalación.

En conjunto, la propuesta es sólida, bien estructurada y viable, abordando tanto el diagnóstico como la implementación de mejoras de manera efectiva. Se valora positivamente la combinación de un enfoque analítico detallado con soluciones prácticas que contribuyen a una gestión más eficiente y equilibrada de los espacios. **Se le otorgan 12 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	12

C. Desarrollo y ocupación de actividades y pruebas de Academias, Opositores, Similares (versión ejecutiva). Hasta un máximo de 9,25 puntos.

La propuesta presentada por Cooperación 2005, S.L. ofrece un análisis detallado sobre el estado actual y la ocupación de actividades y pruebas dirigidas a Academias, Opositores y perfiles similares dentro de nuestra instalación. Además de evaluar la situación, plantea dos estrategias viables para potenciar el crecimiento en este segmento de clientes y usuarios, considerando las particularidades de la demanda de estos servicios especializados.

Un aspecto destacable es que la propuesta no se limita únicamente a la evaluación de ocupación actual, que es el servicio principal que la instalación puede ofrecer, sino que va más allá al integrar un análisis DAFO que examina fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y retos que pueden influir en la estrategia de crecimiento.

En términos generales, el enfoque es ejecutivo y bien estructurado, ajustándose de manera clara y concreta a los requisitos solicitados. **Se le otorgan 9,25 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	9,25

D. Gestión de los servicios auxiliares y de atención a clientes en la instalación. Hasta un máximo de 13,50 puntos

- **Propuesta actualizada de optimización del proceso de venta que se produce en la instalación. Incluir además su incidencia en los nuevos espacios que se están edificando. Hasta un máximo de 4,50 puntos.**

La empresa Cooperación 2005, S.L. presenta una propuesta actualizada para la optimización del proceso de venta en la instalación, considerando el impacto que tendrá la puesta en funcionamiento de los nuevos espacios de la Fase 3 (Piscina Cubierta). Además de los procesos habituales de gestión de ventas, la propuesta abarca otros aspectos clave, como la gestión de incidencias y reclamaciones, la gestión de objetos perdidos y la resolución de incidencias en general. En este sentido, lo planteado por el licitador no solo cumple con los requisitos establecidos, sino que amplía significativamente lo solicitado en la documentación, demostrando un profundo conocimiento y un alto valor en la especificidad de los productos y servicios ofrecidos a nuestros clientes y usuarios. **Se le otorgan 4,50 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	4,50

- **Organigrama ajustado a la instalación, recogiendo cual es la intervención del personal de atención y sus funciones dentro de esta, así como mejorar su**

propuesta de valor al cliente y usuario de la instalación. Hasta un máximo de 4,50 puntos.

La empresa Cooperación 2005, S.L. presenta un análisis detallado del organigrama, ajustado perfectamente a la realidad de la instalación. Además, lo complementa con un contexto más amplio, destacando su inmersión durante el proceso de evaluación de la oferta y la interacción con otros elementos del organigrama, como las áreas de mantenimiento y limpieza. La propuesta recoge claramente la intervención del personal de atención y sus funciones, discriminando de manera precisa los trabajadores que brindan soporte en la atención al público y en los puntos de venta, así como aquellos que dan apoyo en los espacios deportivos, delimitando claramente sus funciones, competencias y tareas.

Finalmente, además de las mejoras clásicas o estándar, la empresa plantea la creación de una nueva figura transversal: el coordinador de enlace. Esta figura, con formación en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, tendría un soporte exclusivo para las IIDDD (Instalaciones Deportivas y de Diversión) y, en caso de adjudicación de los lotes, desempeñaría funciones de capacitación, acompañamiento y mejora de los trabajadores específicos encargados de la atención a clientes/usuarios y los servicios auxiliares. El coordinador también se encargaría de mantener actualizados los servicios, así como las herramientas de gestión y explotación. **Se le otorgan 4,50 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	4,50

- Acciones que mejoren el uso de la App de Turismo y Deporte de Andalucía. Hasta un máximo de 4,50 puntos.

La empresa Cooperación 2005, S.L., en su propuesta técnica relacionada con las acciones para mejorar el uso de la App de Turismo y Deporte de Andalucía, realiza una evaluación exhaustiva y precisa, demostrando un conocimiento profundo de la aplicación. La empresa vincula adecuadamente las funcionalidades actuales de la app con sus limitaciones y, a partir de ello, presenta un análisis detallado del potencial de mejora en beneficio de los usuarios. A continuación, se destacan algunas de las acciones de mejora propuestas, aunque sin limitarse únicamente a estas:

1. Integración con MyWellness:

- Sincronizar la cuenta del usuario en la app TYD con MyWellness, permitiendo gestionar reservas de actividades deportivas y acceder a los equipamientos Technogym desde un único entorno.
- Habilitar un inicio de sesión único (Single Sign-On) para evitar que los usuarios deban identificarse repetidamente en varias plataformas.

2. Inscripción y Pago Digital de Tarifas de Servicios Fitness:

- Permitir el alta y la elección de tarifas directamente desde la app, con validación en la recepción antes de activar el acceso para el primer uso.
- Integrar un sistema de firma digital para aceptar términos y condiciones directamente desde la app, eliminando trámites presenciales innecesarios.

3. Implementación de Pago Recurrente Automático:

- Activar la opción de "suscripción automática" para el pago de tarifas, permitiendo la domiciliación bancaria o el pago con tarjeta almacenada.
- Configurar notificaciones previas al cobro para avisar al usuario y evitar rechazos de pago.
- Incluir la opción de autorenovación opcional, permitiendo cancelar la suscripción antes del siguiente ciclo de facturación.

4. Bloqueo Automático por Impago:
- Modificar la funcionalidad de la app para evitar la renovación de tarifas sin un pago confirmado, previniendo la acumulación de deudas.
 - Establecer un sistema de bloqueo de acceso a las instalaciones para aquellas tarifas no renovadas dentro de un plazo de 48 horas.
5. Mejora en la Gestión de Pagos y Devoluciones:
- Optimizar la integración con Paycomet para que las devoluciones no sean interpretadas como nuevos cargos.
 - Implementar un saldo retenido o garantía en el e-wallet de la app para cubrir posibles devoluciones.
 - Añadir una sección en la app donde el usuario pueda consultar de forma clara su historial de pagos y reembolsos.
6. Automatización de la Eliminación de Deuda si no se implementa el pago recurrente:
- Implementar un sistema de conciliación automática que cruce los registros de pago con los accesos a las instalaciones.
 - Automatizar la generación de informes de deuda semanal para el personal, agilizando el proceso de regularización.
 - Establecer una política de cobro de deuda mediante reintentos automáticos en tarjetas almacenadas o saldo en el e-wallet, permitiendo que el usuario gestione la baja o renovación de la tarifa.

Estas acciones no solo mejoran la experiencia del usuario, sino que también optimizan la gestión administrativa y financiera de la instalación, promoviendo un uso más eficiente y satisfactorio de la app. **Se le otorgan 4,50 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	4,50

E. Programas Les Mills conforme a lo recogido en el apartado TERCERO del PPT. Hasta un máximo de 8 puntos.

La empresa Cooperación 2005 S.L. presenta un análisis detallado relacionado con las actividades de la franquicia Les Mills que se llevan a cabo en el Estadio de la Juventud. Antes de definir los productos dentro de las tres familias establecidas en el PPT y PCAP, realiza una reflexión sobre los resultados de las actividades que ya se están ofreciendo bajo la marca Les Mills. A partir de este análisis, que incluye la demanda y ocupación actual de los clientes del Estadio de la Juventud, se formula la propuesta correspondiente.

Dentro de esta propuesta, se Incluyen las siguientes ofertas:

- **Fitness:** Bodypump y Bodycombat
- **High-Intensity/Interval Training:** Grit y Sprint
- **Limited Edition:** Pilates y Ceremony

Lo planteado se ajusta de manera precisa y detallada a lo solicitado en este apartado, demostrando la viabilidad y el potencial de crecimiento y mejora de los servicios basados en los productos de la franquicia Les Mills. **Se le otorgan 8 puntos.**

Empresas	Puntuación
COOPERACIÓN 2005 S.L.	8

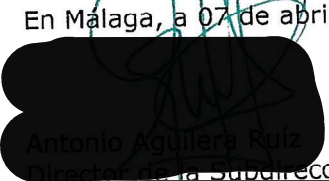


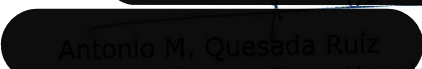
CUANTIFICACIÓN DE LA VALORACIÓN FINAL.

EMPRESAS	PUNTUACIONES					TOTALES
	Bloque A	Bloque B	Bloque C	Bloque D	Bloque E	
COOPERACIÓN 2005 S.L.	7	12	9,25	13,50	8	49,75

Vistas las puntuaciones obtenidas en la presente valoración técnica, la empresa licitadora COOPERACIÓN 2005 S.L. obtiene los puntos necesarios para considerarse **APTA O TÉCNICAMENTE ACEPTABLE**, superando el mínimo de **26 puntos** necesarios para realizarse la apertura de su sobre A; a los efectos oportunos.

En Málaga, a 07 de abril de 2025.


Antonio Aguilera Ruiz
Director de la Subdirección de Instalaciones Deportivas


Antonio M. Quesada Ruiz
Director Parque Deportivo de La Garza
Y Escuela Pública Golf El Toyo. Almería


Rafael Barón Esquivias
Director CEAD Remo y Piragüismo y Residencia
Instalaciones Deportivas de Tiro Olímpico


Alfonso López Carrique
Parque Deportivo de La Garza


Víctor Borrego Jiménez
Ciudad Deportiva de Huelva


Ana García Gil
Instalaciones Deportivas de La Cartuja. Sevilla


Luis Arias Santos
Ciudad Deportiva de Huelva


Patricia Rull Muñoz
Subdirección de Instalaciones Deportivas


Agustín González Gómez
Subdirección de Instalaciones Deportivas


Pedro Saliz Rojas
Subdirección de Instalaciones Deportivas