



Junta de Andalucía

INFORME DE ADJUDICACIÓN SOBRE LA PROPUESTA TÉCNICA PRESENTADA PARA LA CONTRATACIÓN DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS CONSISTENTES EN 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-1225-0027)

1. 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 continúa necesitando 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.

Los 50 puntos se asignarán en función del grado de cumplimiento de los siguientes requisitos de conformidad con la documentación presentada en la correspondiente propuesta técnica (sobre 2):

Formación (máximo 20 puntos)

- 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: (máximo 30 puntos)

- 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.

2. A continuación, se procede a la valoración de la oferta recibida (CBS ASSET):

En primer lugar, analizando la formación y experiencia 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 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 ASSET propone un plan integral de negocio para la Red de Villas el cual suponga una transformación de la actividad de la propia empresa y 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.

3. VALORACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA:

Comentar que se trata de una propuesta muy completa.

En torno a la estrategia 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 completa e integral, no centrandose 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, se observa que 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.

Respecto a la formación académica, hay que destacar que el equipo aportado por CBS ASSET es amplio, variado y ambicioso hecho que hace que la propuesta de CBS sea muy atractiva.

En definitiva, la propuesta cumple sobradamente con los requisitos exigidos en el Pliego.


Secretario Mesa Contratación