

**SERVICIO DE PLATAFORMA PARA LA VENTA ONLINE DE TICKETS Y OTROS SERVICIOS
RELACIONADOS, PARA IFEMA MADRID**

EXP.: 24/109 – 2000024357

- . RESPUESTAS A CONSULTAS.-

CONSULTAS REALIZADAS

Les informamos de las consultas realizadas por las empresas interesadas y de las respuestas facilitadas por IFEMA MADRID, relacionadas con el expediente de referencia:

1. ¿Podemos saber el ATP medio anual?

El precio medio del ticket en IFEMA MADRID es de aproximadamente 7€

2. ¿Qué porcentaje de venta es en taquilla y cuánto en online?

Más del 90% de las ventas son online vs taquilla que es inferior al 10%.

3. ¿Existe la necesidad de venta de abonos de varios días para algún evento?

Si, es una práctica común disponer de abonos en diferentes sesiones de forma que un visitante pueda acudir a un evento en más de una ocasión o en diferentes días. Por ejemplo, un evento que tiene un pase válido para un día o válido para todos los días del evento, o bien, un evento que tiene diferentes sesiones y puede acudir un día a una sesión o a varias sesiones en ese mismo día.

4. Por lo mencionado en el apartado 8.2 de las PPT, IFEMA es el responsable del tratamiento de los datos personales de los compradores en su sistema y el adjudicatario, el encargado de ese tratamiento, pero, en el caso de las ventas de entradas a través de canales propios de los adjudicatarios (por ejemplo El Corte Inglés, Atrápalo o entradas.com), en la medida en que el adjudicatario es el titular del canal y el que suscribe el contrato de venta con los compradores, sería esa plataforma el responsable, ¿correcto?

Si. En ese caso, son las condiciones del canal (diferentes a la de IFEMA).

5. ¿En los eventos que organizan existen exposiciones con la necesidad de establecer diferentes horas de acceso para un mismo evento en el mismo día?

Si. Es común ese tipo de casos tanto en lo que dentro de un mismo día haya diferentes franjas horarias de acceso a un evento. Por ejemplo, en Semana de la Educación hay diferentes franjas de acceso y de precio en función de la mañana o la tarde.

6. La pasarela de pago online será la del adjudicatario tal y como se sobreentiende del apartado 5.9.5 de las PPT: La liquidación del evento, tanto con IFEMA MADRID como con las Ticketera (canales), la hará el adjudicatario quien liquidará con los canales y con IFEMA MADRID siendo el único actor a efectos de liquidación de los eventos que se comercialicen con el resto de las canales de IFEMA MADRID y liquidará mensualmente por cada uno de los eventos de forma independiente. Mientras que las transacciones de taquilla sí llegarán directamente a la cuenta bancaria de IFEMA. ¿Es correcto?

La taquilla del canal propio de IFEMA MADRID no es necesaria su liquidación pues se ingresará en las cuentas de IFEMA MADRID. Las liquidaciones corresponden a las taquillas que abran

otros canales ajenos a IFEMA MADRID, si existiese una taquilla fuera de IFEMA MADRID, se liquidará en las mismas condiciones que la venta online.

7. ¿Existe la necesidad de que la tecnología ofrezca venta de abonos de varios días para algún evento? En caso afirmativo, ¿qué volumen de abonos (entradas para varios días) se vendieron en 2023 y cuál fue el PVP medio?

Si, es una práctica común disponer de abonos en diferentes sesiones de forma que un visitante pueda acudir a un evento en más de una ocasión o en diferentes días. Por ejemplo, un evento que tiene un pase válido para un día o válido para todos los días del evento, o bien, un evento que tiene diferentes sesiones y puede acudir un día a una sesión o a varias sesiones en ese mismo día.

Respecto al volumen de abonos, este representó un 2% de las ventas con un PVP medio de los abonos de 20€.

8. Por favor, ¿podrían confirmarnos que no existe un número máximo de páginas para la documentación técnica a aportar por el ofertante en el sobre número 2?

Se confirma no hay un límite de páginas para la documentación técnica a presentar

9. En el apartado 8.1 del ANEXO I, después de la información relacionada con el CRITERIO 7, se establece un umbral mínimo del 60 por ciento (mínimo de 300 puntos) de la puntuación en el conjunto de los CRITERIOS NO EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FÓRMULAS para continuar en el proceso. En base a esta información, el total de puntos a obtener en este apartado 8.1 del ANEXO I entendemos que serían de 500 puntos, pero al hacer el sumatorio del desglose de puntos de cada criterio, la suma asciende a 480 puntos. No obstante, vemos que en el criterio 2 MODELO DE REPORTING Y GESTION DE INFORMES se indica máximo 100 puntos pero el total son 120 puntos. ¿Nos confirman que es correcto? Ya que esos 20 puntos faltantes se reflejan incorrectamente en este punto: El módulo deberá cumplir con las funcionalidades mínimas exigidas en el pliego de prescripciones técnicas y se deberá presentar la explicación de cada uno de los casos.....20 puntos

Efectivamente se trata de una errata en el literal del CRITERIO 2 -MODELO DE REPORTING donde se establece la puntuación máxima de 100 puntos debería decir puntuación máxima 120 puntos.

Es decir, al sumar cada uno de los subapartados la suma total de cada uno de ellos suma una puntuación máxima de 120 puntos.

Por tanto, el umbral mínimo reflejado de 300 puntos es correcto porque el 60% se establece sobre 500 puntos.

10. ¿Pueden facilitar el plan económico o memoria económica de la licitación, por favor?

Se trata de documentos que IFEMA MADRID no tiene la obligación de presentar junto con la licitación, siendo el contenido de los pliegos información suficiente para la presentación de oferta.

11. ¿Nos pueden indicar el escalado de PVP de 2023 y el número de entradas vendidas por cada nivel de PVP? También nos gustaría contar con el PVP medio general.

Mediante la siguiente tabla indicamos los escalados, el pvp de los eventos y el pvp medio en general.

Evento	Entrada a 0€	+0€ y <=10€	+10€ y <=20€	20 €	Total De Entradas	Ticket Medio
Evento 1	6.897	592	617	0	8.106	1,21 €
Evento 2	22.068	0	478	11.414	33.960	13,80 €
Evento 3	88	0	0	557	645	20,99 €
Evento 4	842	10.486	0	0	11.328	5,79 €
Evento 5	2.016	3.043	1.506	0	6.565	7,24 €
Evento 6	10.164	0	0	0	10.164	- €
Evento 7	9.242	1	643	942	10.828	2,57 €
Evento 8	1.082	0	0	0	1.082	- €
Evento 9	9.430	358	628	0	10.416	1,03 €
Evento 10	15.344	1.226	20.575	0	37.145	7,54 €
Evento 11	425	0	1.416	0	1.841	10,15 €
Evento 12	6.192	0	1.158	6.172	13.522	14,63 €
Evento 13	534	34	8.424	0	8.992	13,81 €
Evento 14	1.474	0	0	158	1.632	11,08 €
Evento 15	5.997	0	0	0	5.997	- €
Evento 16	8	0	0	499	507	75,92 €
Evento 17	3	0	0	43	46	44,24 €
Evento 18	1.461	808	1.735	0	4.004	6,92 €
Evento 19	1.270	1.150	4.958	145	7.523	11,12 €
Evento 20	56.141	53	1.880	880	58.954	1,35 €
Evento 21	402	47	0	334	783	44,02 €
Evento 22	38.376	136	1.532	1.776	41.820	3,20 €
Evento 23	7.218	9.360	0	0	16.578	4,35 €
Evento 24	1	0	0	0	1	- €
Evento 25	5.579	3.655	1.400	7.778	18.412	19,25 €
Evento 26	507	0	0	22	529	2,70 €
Evento 27	200	1	13	2.405	2.619	44,35 €

12. En el apartado 3 de las PPT se indica que: la evolución de los eventos en cuanto a comercialización y tipología de entradas (si son de pago o son invitaciones) ha sido cercana a las 350.000 unidades/año, ¿se refieren a través de su sistema (página web + taquilla física)? ¿0 incluyen también las ventas por canales de ticketeras?

Sí, corresponde a las ventas totales (taquilla + web+ canales).

13. En el apartado 7.4 del Anexo I del PCAP se establece lo siguiente: Deberá disponer de integraciones con al menos 5 canales referentes en el mercado español y que cumplan con los siguientes requisitos:

Cada uno de los canales integrados deberá contar con más de 350.000 entradas vendidas por año, en eventos del tipo conciertos o espectáculos.

Por otro lado, en el apartado 11.1 del Anexo I del PCAP se determina lo siguiente: Se valorará que la empresa cuenta actualmente con canales / ticketeras adicionales a las exigidas en el pliego. La puntuación máxima a obtener es de 25 puntos, por lo que no son acumulativos. Únicamente se puede marcar una opción.

Disponen de 10 ticketeras... 25 puntos.

Disponen de 8 o 9 ticketeras... 20 puntos.

Disponen de 6 o 7 ticketeras... 10 puntos.

Disponen de menos de 6 ticketeras... 0 puntos.

En el supuesto de que se disponga de integraciones con 10 canales / ticketeras que cumplan con el requisito de contar con más de 350.000 entradas vendidas por año en eventos del tipo conciertos o espectáculos, por favor, ¿podrían confirmarnos que, en este supuesto, se obtendrían los 25 puntos a los que, como máximo, se pueden optar en este criterio de adjudicación evaluable de forma automática mediante la aplicación de fórmulas?

En el apartado de 7.4. Solvencia Técnica se establece un mínimo de 5 canales actualmente integrados y en el Criterio 11 - DISPONER EN LA ACTUALIDAD DE CANALES/TICKETERAS INTEGRADAS EN LA PLATAFORMA DE LOS MINIMOS EXIGIDOS, se valorará que la empresa cuente con más de 5 ticketeras/canales, es decir, que en caso de disponer actualmente de 10 ticketeras/canales en total, se obtendrían el máximo de puntos, 25 puntos.

EL PRESENTE DOCUMENTO PASA A FORMAR PARTE INTEGRANTE DEL PLIEGO DE BASES, QUEDANDO AFECTOS EN LOS TÉRMINOS PREVISTOS EN EL CITADO PLIEGO.

Dirección de Compras y Logística

4 de julio de 2024