

# **PLIEGO DE LICITACIÓN PARA TICKETING EVENTOS RFER**

## **ENTIDAD CONTRATANTE**

**Real Federación Española de Rugby (RFER)**

C/ Ferraz, 16- 4º D – 28008 Madrid.

Tel.: +34 91 541 4978

### **1. OBJETO DEL CONTRATO**

**LICITACIÓN PARA LA ADJUDICACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA VENTA DE ENTRADAS DE LOS EVENTOS (PARTIDOS NACIONALES E INTERNACIONALES Y OTROS) ORGANIZADOS POR LA RFER DURANTE LAS TEMPORADAS 2025-26 Y SIGUIENTES.**

### **2. PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN**

Se valorarán varias ofertas de diferentes proveedores para la adjudicación de este contrato, ya sea por licitación abierta, restringida o por negociación directa, justificando la elección y describiendo el proceso de selección. Las mismas serán valoradas por Mesa de Contratación, compuesta por 3 miembros de entre la Junta Directiva de la RFER, que se reunirán para la apertura de las ofertas y la adjudicación definitiva, una vez concluido el plazo para la recepción de ofertas.

### **3. CIRCUNSTANCIAS DEL CONTRATO**

Con este contrato se satisfarán las necesidades que se describen en el siguiente Pliego de Licitación con las características que se recogen en el mismo.

### **4. DURACIÓN DEL CONTRATO**

La duración del contrato será desde la adjudicación del mismo hasta el 31 de julio de 2028. Las partes podrán revisar y actualizar las condiciones de prestación del servicio con carácter anual a la finalización de cada período de 12 meses desde la suscripción y formalización del acuerdo.

### **5. REQUISITOS PARA PARTICIPAR**

Empresas con capacidad legal, técnica y financiera capaces de llevar a cabo la labor encomendada.



## 6. DOCUMENTOS QUE REVISTEN CARÁCTER CONTRACTUAL

Sin perjuicio de las obligaciones adicionales asumidas por el adjudicatario al formular su oferta, revestirán carácter contractual, y se entienden aceptadas de manera incondicional por el licitador los siguientes documentos:

- Lo indicado en el presente anuncio, incluidos sus Anexos.
- El proyecto de servicio ofertado por el contratista o licitador.
- El documento de formalización del contrato entre las partes.

## 7. LUGAR Y FECHA LÍMITE PARA LA PRESENTACIÓN DE OFERTAS

**Lugar:** Real Federación Española de Rugby  
Calle Ferraz, 16 - 4º D  
28008 Madrid

**Por correo electrónico:** [secretaria@ferugby.es](mailto:secretaria@ferugby.es)

**Fecha límite para la presentación de ofertas:** viernes, 27 de junio de 2025.

**Hora límite:** hasta las 14:00 horas.

## 8. CONTENIDO MÍNIMO DE LAS OFERTAS

### OFERTA ECONÓMICA Y CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

**Oferta económica:** deberá ofrecer un importe o canon en concepto de patrocinio por la adjudicación de los servicios.

**Importe de la comisión por entrada:** deberá indicar los importes de las comisiones a cobrar a los clientes / compradores de las entradas pudiendo ser importes fijos o porcentuales.

**Plan de costes:** recogerá un plan de costes o presupuesto a invertir por la empresa, a su cargo, en cada uno de los eventos y/o de manera general durante la duración del contrato.

**Plan de promoción:** incluirá una descripción detallada de todas las acciones comerciales, datos de sus cuentas de RRSS y BBDD propias y compartidas, así como las publicaciones, mailings (y su frecuencia), inversión en paid media, etc. que realizaría para cada evento organizado por la RFER así como la inversión en publicidad y en qué soportes físicos y digitales la llevaría a cabo; todo ello por sus propios medios o mediante la contratación, a su cargo, de otros proveedores necesarios para la correcta difusión, promoción y comercialización de cada uno de los eventos.

**Gestión integral:** deberá contar con un software integral o plataforma de gestión de ticketing



(valorándose positivamente que sea propio) que contenga todas las características técnicas descritas en el Anexo I.

**Organización logística:** descripción del modelo de organización y gestión integral de los eventos y la forma en que el adjudicatario asistirá a la RFER en la ejecución de los mismos, asumiendo todos los costes y debiendo cubrir todas las necesidades asociadas a la venta de entradas para, a priori, un partido de rugby, en un estadio y que incluya el sistema o plataforma de venta con la generación o emisión de entradas físicas y/o digitales, sistema de descuentos, servicio de taquilla física el día del partido, gestión y personal técnico para el control de accesos y lectura de entradas mediante PDAs o similar, canal de venta a grupos, servicio de atención al cliente o call center, etc.

**Mejoras y propuestas:** Deberán presentarse mejoras o propuestas a realizar incluidas dentro de la oferta que superen con claridad las necesidades expuestas mínimas que deben cubrir las empresas y candidatas al pliego de la licitación.

## 9. SOLVENCIA

Habilitación empresarial exigible para realizar la prestación:

La empresa ha de poder acreditar como experiencia en este tipo de servicios relacionados con la organización de eventos deportivos, conciertos, etc. Que acrediten al menos 3 años de experiencia en el sector. Deben acreditar mediante pruebas documentales su experiencia en este tipo de trabajos en recintos abiertos (estadios) y cerrados (pabellones) en los últimos años mediante la exhibición de contratos en vigor llevados a cabo directamente en el tipo de servicios (eventos deportivos o musicales), al que se refiere la oferta. En este sentido, deberá acompañar cartas de referencia de organizaciones con las que poder entrar en contacto.

Si dos o más empresas acuden a la licitación constituyendo UTE (Unión Temporal de Empresas), cada una de ellas deberá acreditar en documentación propia separada su personalidad y capacidad, indicando la persona o entidad que durante la vigencia del contrato ostentará la representación de todas ellas con la RFER.

La empresa licitadora acreditará solvencia económico-financiera bastante, que se valorará, no pudiendo encontrarse en procesos concursales.

Los licitadores deberán presentar declaración responsable de no estar incurso en ninguna circunstancia de incapacidad o prohibición de contratar.

Las empresas licitadoras deberán aportar declaración responsable de hallarse al corriente en el pago de las cotizaciones a la Seguridad Social y de sus obligaciones con la Agencia Tributaria.



Si durante la tramitación del procedimiento y antes de la adjudicación, se produjese la extinción de la personalidad jurídica de una empresa licitadora o candidata por fusión, escisión o por la transmisión de su patrimonio empresarial, sucederá en su posición en el procedimiento la sociedad absorbente, la resultante de la fusión, la beneficiaria de la escisión o la adjudicataria del patrimonio, siempre que reúna las condiciones de capacidad y ausencia de prohibiciones de contratar y acredite la solvencia y clasificación en las condiciones exigidas en el presente pliego para poder participar en el procedimiento de adjudicación.

#### 10. GARANTÍAS Y FORMA DE PAGO

**Garantías:** No se requiere garantía provisional ni definitiva.

**Forma de Pago:** El 100% de la oferta a la firma del contrato y por toda la vigencia del mismo.

#### 11. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Se aplicarán los siguientes criterios:

- 1) Valoración económica.
- 2) Experiencia previa en proyectos similares.
- 3) Calidad de la propuesta del servicio de comercialización, promoción y gestión integral del ticketing.
- 4) Otros que de manera subjetiva y/u objetiva se estimen beneficiosos para la RFER.

La apertura de sobres, valoración y designación del adjudicatario se realizará por Mesa de Contratación designada por la Junta Directiva de la Real Federación Española de Rugby. Del resultado de la misma se informará a los interesados y se publicará en la página web de la RFER (Perfil del Contratante).

Se presentará en sobre cerrado, firmado por el licitador o persona que lo represente, la documentación que se detalla:

- Oferta económica.
- Características técnicas del servicio.
- Documentación administrativa y solvencia.



Preferencia de adjudicación en caso de empate: la oferta de conjunto más ventajosa para la RFER.

Cada licitador sólo podrá presentar una oferta, no pudiendo subscribir ninguna proposición en unión temporal de empresas, si lo ha hecho individualmente. La contravención de este principio dará lugar a la no admisión de todas las ofertas por él presentadas.

La oferta que pueda ser considerada desproporcionada, no se tendrá en cuenta, cuando se presuma que no pueda ser cumplida, por entender que la misma contenga valores anormales o desequilibrados. Todo ello a criterio de la Mesa de Contratación RFER.

## 12. INADMISIÓN DE VARIANTES

Tras la adjudicación, no serán admitidas variaciones a las estipuladas en este Pliego de Licitación o sus Anexos, en el proyecto de servicios/oferta planteados por el adjudicatario, o en el documento de formalización del contrato.

## 13. INFORMACIÓN DE LA LICITACIÓN

Toda la información relativa a la presente licitación se publicará en la página web de la Real Federación Española de Rugby [www.ferugby.es](http://www.ferugby.es) en su pestaña denominada Perfil del Contratante.



## ANEXO I

### **REQUISITOS / CARACTERÍSTICAS / NECESIDADES TÉCNICAS SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE TICKETING**

#### **Servicios de ticketing y gestión de entradas**

- **Venta online multicanal** (web, app, redes sociales).
- **Puntos de venta físicos** (taquillas, terminales en tiendas, fan zone o voluntarios, etc.).
- **Venta telefónica.**
- **Gestión de entradas nominales y personalizadas en caso de necesidades** (por nombre, DNI, abonos, etc.).
- **Soporte para abonos por ventana en caso de que los hagamos** (compra, renovación para ventana de noviembre o REC, elección de asiento...).
- **Entradas dinámicas** (precios variables según demanda, tramos horarios o fases).
- **Entradas digitales con QR/Passbook** (wallets móviles, NFC, etc.).
- **Entradas físicas seguras** (con mecanismos como en el SEIS NACIONES. Cambio de QR cada x minutos o según se pase la entrada por el lector).

#### **Control de accesos y seguridad**

- **Gestión de accesos con tornos, escáneres y lectores etc.** Ver múltiples opciones.
- **Integración con sistemas de videovigilancia y control de masas.**
- **Identificación de entradas duplicadas o fraudulentas.** Generando código único, como decía en el punto anterior a entradas físicas.
- **Control de aforos en tiempo real** (para normativas sanitarias o seguridad).
- **Sistemas de evacuación y seguridad integrados** (mapas digitales).

#### **Gestión de público y base de datos**

- **CRM** (segmentación por tipo de compra. A decidir ).
- **Gestión de colectivos** (federados, VIPs, prensa, discapacitados).



- **Registro y análisis del comportamiento del espectador** (patrones de acceso por grupos, horas, sectores, etc)
- **Creación de perfiles únicos por usuario** (historial de compras, asistencia, etc.). INTEGRACIÓN CON CRM DE LA RFER
- **Integración con bases de datos de licencias federativas y clubes.**

#### **Integraciones técnicas y personalización**

- **API abierta para integraciones con sistemas internos** (CRM RFER, apps).
- **Diseño personalizado de la plataforma con imagen corporativa de la federación.**
- **IDIOMAS** (español, inglés, catalán, euskera, gallego, etc.). Necesario en inglés y español, el resto opcional.
- **Diferenciar entre evento y recinto en caso de que acotemos o cerremos zonas.** Ej. Fan zone, que ahora queremos cerrarlas para evitar botellones. (distintas competiciones, disciplinas, sedes).
- **Pasarelas de pago múltiples** (TPV, PayPal, Bizum, etc.).

#### **Marketing, promoción y fidelización (necesidad de cruzar datos y ver de que fuente viene cada venta).**

- **Campañas de email marketing automatizadas** (a la BBDD de la ticketera)
- **Cesión de datos íntegros de la ticketera a la RFER.**
- **Códigos promocionales y descuentos personalizados** (en función de indicaciones de la RFER)
- **Programas de fidelización por puntos/asistencia.**
- **Segmentación avanzada para campañas.**
- **Integración con redes sociales para promoción y venta directa.** (A ver con sistemas propios de la RFER).
- **Gamificación para fans y usuarios registrados.**

#### **Informes, estadísticas y reporting**

- **Paneles de control en tiempo real.**
- **Informes detallados de venta por canal, zona, día, etc..**
- **Visualización de mapas de calor y afluencia.**
- **Exportación de datos en formatos estándar (Excel, CSV, PDF).**
- **Integración con Google Analytics** u otras herramientas que la RFER pueda considerar.



### **Soporte técnico y atención al cliente**

- **Soporte técnico en tiempo real durante los eventos.**
- **Servicio de atención al cliente multicanal para compradores.**
- **Formación al personal de la RFER para gestión de la herramienta.**

### **Cumplimiento normativo y legal**

- **Cumplimiento del RGPD** y legislación española de protección de datos.
- **Facturación electrónica** y emisión de entradas con IVA desglosado.
- **Certificaciones de ciberseguridad** para pagos online.

### **Otras posibles necesidades**

- **Reservas o pre-reservas de hospitality y zonas VIP.**
- **Gestión de acreditaciones y zonas de prensa.**
- **Reserva de parkings o servicios asociados.**
- **Integración con apps de streaming o retransmisión de eventos.**
- **Ticketing para otros eventos de la federación (galas, congresos, campus, clinics).**
- **Consultoría y asesoramiento para optimización de ingresos por ticketing.**