

**MIEMBROS
DE TURISME DE BARCELONA
ADSCRITOS AL PROGRAMA
VISITBARCELONA TICKETS**

-2017-

TURISME DE BARCELONA:

El Consorcio Turisme de Barcelona es la entidad de promoción turística de la ciudad de Barcelona, creada en 1993 por el Ayuntamiento de Barcelona, la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona y la Fundación Barcelona Promoción. Participada por la administración local y por el sector privado, trabaja para captar actividad turística hacia la ciudad de Barcelona. Ejecuta cada año alrededor de 350 acciones de promoción, seleccionadas en base a la segmentación de mercados, tanto por países como por tipologías turísticas. Cuenta con la colaboración directa y voluntaria de más de 800 empresas del sector, los “miembros” de Turisme de Barcelona, que aportan financiación y know-how al consorcio.

Cada programa de Turisme de Barcelona dispone de un reglamento propio aprobado por los órganos de Dirección donde se establecen los derechos y obligaciones, así como las condiciones de participación de las empresas o profesionales.

Los programas actuales de Turisme de Barcelona son: Barcelona Convention Bureau, Barcelona Shopping Line, Barcelona Gastronomía, Barcelona Cultura y Ocio, Barcelona Sports, Barcelona Premium, Barcelona Turismo Sostenible, Barcelona Mar, Barcelona Pirineos - Nieve y Montaña y VisitBarcelona Tickets.

El programa VisitBarcelona Tickets tiene el objetivo de establecer un marco de relación estable en el tiempo entre Turisme de Barcelona y empresas, entidades e instituciones que ofrecen productos o servicios de interés para el visitante de Barcelona.

Para afiliarse y participar en el VisitBarcelona Tickets, se establecen las condiciones recogidas en el reglamento que se expone a continuación.

REGLAMENTO DEL PROGRAMA DE MIEMBROS DE VISITBARCELONA TICKETS

1.- Consideraciones previas:

- a) VisitBarcelona Tickets es un programa de Turisme de Barcelona (en adelante TB) que dispone de una plataforma de comercialización de la oferta de productos y servicios de Barcelona y su entorno, tanto *on-line* (VisitBarcelona Tickets) como *off-line* a través de las oficinas de turismo.
- b) Todos los miembros de los programas de TB, por el hecho de ser miembros, disfrutaran de las ventajas y obligaciones de los miembros de la VisitBarcelona Tickets, siempre que tengan productos o servicios comercializables dirigidos a los visitantes de la ciudad y que cumplan las condiciones de este reglamento.

- c) Si la empresa solicitante no es miembro de otros programas de TB, será preceptivo hacerse miembro del programa VisitBarcelona Tickets para comercializar sus productos.
- d) A efectos de este programa, los proveedores de servicios que solo sean colaboradores de Productos Turísticos (Barcelona Bus Turístic, Barcelona Card, etc...) no tendrán la consideración de miembros de TB y deberán hacerse miembros de VisitBarcelona Tickets y pagar la cuota correspondiente.
- e) Con la finalidad de obtener datos objetivos de los servicios, todas las empresas proveedoras, tanto si son miembros de la VisitBarcelona Tickets como si lo son de otros programas de TB, deberán darse de alta en la plataforma TripAdvisor. TB incorporará las posibles valoraciones en la ficha de comercialización.
Los nuevos servicios, deberán darse de alta en TripAdvisor antes de seis meses a contar desde la firma del acuerdo de comercialización con TB.

2.- Condiciones para ser miembro del programa VisitBarcelona Tickets de TB:

- a) **Destinatarios:** personas físicas, jurídicas o entidades legalmente constituidas, establecidas en el estado español, con licencia para desarrollar una actividad relacionada con el turismo o el comercio, preferentemente en la ciudad de Barcelona o su entorno.
- b) Estar al corriente de pagos de las obligaciones tributarias.
- c) Que el desarrollo de su actividad se haya iniciado, como mínimo, seis meses antes de la petición de incorporación. En caso de emprendedores, se podrán establecer excepciones.
- d) Que el servicio ofrecido tenga un interés claro para el visitante de Barcelona y que el desarrollo de su actividad se realice en diversos idiomas extranjeros, como mínimo en inglés. En el caso de espectáculos se priorizaran aquellos que utilicen la música o la danza en su programa.
- e) En el caso de productos fuera de Barcelona será necesario garantizar un buen sistema de transporte público o privado.
- f) Que este servicio o producto tenga un funcionamiento continuado de como mínimo seis meses al año y que la actividad se realice al menos una vez por semana.
- g) Tendrán preferencia los productos que tengan una oferta diferenciada de los que están a la venta en el tickets.visitbarcelona.com en el momento de la petición.
- h) Por comercializar productos y servicios a través de los canales de TB, será preceptiva la aprobación del Comité de Miembros y aceptar las condiciones de comercialización, promoción y visualización de los productos o servicios establecidos por TB.

3.- Tipología de miembros de VisitBarcelona Tickets

Se establecen **dos tipos de miembros** con dos tipos de cuotas diferenciadas en base a los canales de venta:

- a) **Comercialización on-line:** los productos de la empresa miembro se comercializarán únicamente a través del tickets.visitbarcelona.com.
La cuota 2016 es de 200€ + 21% IVA.
- b) **Comercialización on-line y oficinas de turismo:** los productos de la empresa miembro de esta modalidad se comercializaran a través del tickets.visitbarcelona.com y presencialmente a través de las oficinas de turismo del Consorcio.
La cuota 2016 es de 300€ + 21% IVA.

4.- Criterios para acceder a uno u otro canal

- a) TB establecerá los canales a través de los cuales se comercializarán los servicios de los nuevos miembros en base a los siguientes criterios:
 - Madurez del servicio
 - Concentración de la oferta
 - Frecuencia de los servicios
 - Idiomas ofrecidos
 - Sostenibilidad de los productos
 - Otras consideraciones que se crean oportunas
- b) Cada año, TB revisará los productos comercializados en estos canales de venta y podrá proponer cambios en función de la evolución, teniendo en cuenta los criterios anteriores y la rotación de los servicios.
- c) A los productos o servicios miembros de otros programas de TB se les aplicará los mismos criterios de comercialización que a los nuevos miembros del VisitBarcelona Tickets.

5.- Ventajas de los Miembros:

- a) El proveedor, en función de la tipología de miembro, podrá comercializar los servicios a través de los canales directos de TB: VisitBarcelona Tickets, oficinas de información turística y el Centro de Logística.
- b) Presencia del colectivo de miembros de la VisitBarcelona Tickets en el apartado correspondiente de la web profesional de Turisme de Barcelona.
- c) Podrá utilizar el logotipo de “Barcelona Turisme, Member” en los elementos comunicativos que hacen referencia a los productos a la venta del VisitBarcelona Tickets, previa aprobación de su aplicación por parte de TB. Si este logotipo aparece en una web, se deberá hacer el enlace correspondiente al web del VisitBarcelona Tickets (tickets.visitbarcelona.com).

- d) Descuentos en la contratación y/o compra de servicios y productos de Turisme de Barcelona.
- e) Posibilidad de participar en acciones promocionales de Turisme de Barcelona.
- f) Posibilidad de contratar espacios publicitarios en soportes propiedad de TB.
- g) Acceso al dossier completo de estadísticas de la actividad turística de Barcelona de TB.
- h) Asistencia convenciones y/o workshops de miembros de TB.
- i) Turisme de Barcelona podrá hacer acciones específicas de promoción a colectivos de miembros del VisitBarcelona Tickets.

6.- Cómo hacerse Miembro del VISITBARCELONA TICKETS:

- a) Aceptar y cumplir los requisitos establecidos en este reglamento.
- b) Solicitar el ingreso a TB.
- c) Firmar un acuerdo con TB que recoja las condiciones básicas de los derechos y obligaciones.
- d) Domiciliar los pagos.

7.- Cuotas:

- a) Entidades y empresas: la cuota de miembro de la VisitBarcelona Tickets de TB para el 2016 se establece en:
 - Comercialización *on-line*: 200€, más 21% IVA.
 - Comercialización *on-line* y oficinas de turismo: 300€ anuales, más 21% IVA.Las cuotas se actualizarán anualmente.
- b) En caso de incorporarse después del 1 de enero de cada año, se aplicará la parte proporcional correspondiente.
- c) La cuota de miembro dará derecho a la comercialización, a través de los canales de TB, de un máximo de 4 productos, actividades o espectáculos. A partir de esta cifra, se tendrá que abonar el 50% de la cuota, más el IVA correspondiente, por cada servicio adicional. Estos criterios se aplicarán tanto a los miembros del VisitBarcelona Tickets, como a los miembros originarios de otros programas.
- d) En el caso de los nuevos emprendedores, se podrá establecer un periodo de carencia máximo de seis meses.
- e) **Facturación y pago:** las cuotas se facturarán por años naturales. En caso de incorporarse después del 1 de enero de cada año, se aplicará la parte proporcional correspondiente. Las facturas se pagarán a 60 días fecha factura, mediante cargo a la cuenta bancaria del miembro.

8.- Criterios de calidad y regulación de la oferta:

- a) Demostrar buenas prácticas en el ejercicio de su actividad.

- b) No tener reclamaciones en la prestación del servicio.
- c) TB priorizará la incorporación como miembro, a las empresas o profesionales que ofrezcan servicios diferentes a los ya ofertados.
- d) En el caso que haya servicios iguales o similares ofertados por distintos proveedores, Turisme de Barcelona podrá limitar su número a un máximo de cuatro. En este caso, se priorizaran los ya miembros de otros programas o productos turísticos, y la antigüedad en la prestación del servicio.
- e) En todo caso, Turisme de Barcelona se reserva el derecho de admisión y podrá vetar todas aquellas empresas que sus productos o servicios no contribuyan a una mejora de la marca de TB y de la imagen de la ciudad.

9.- Operativa del VisitBarcelona Tickets

- a) TB creará una ficha informativa dentro de la web tickets.visitbarcelona.com. Para elaborarla el proveedor proporcionará información y material gráfico sobre el producto a TB, quién elaborará los contenidos en base a los criterios corporativos. La información proporcionada, así como los horarios y las condiciones del servicio, deberán ser válidas durante un período mínimo de seis meses.
- b) El proveedor autoriza a Turisme de Barcelona a utilizar las imágenes tanto para la creación de la ficha como para la promoción de la plataforma VisitBarcelona Tickets en general.
Dichas imágenes pasarán a formar parte del banco de imágenes de Turisme de Barcelona.
- c) Cada vez que se realice una compra, el proveedor recibirá por correo electrónico una copia del *voucher* con los datos de la venta efectuada.
- d) Se cobrará una comisión sobre las ventas realizadas, al margen de la cuota como miembro del VisitBarcelona Tickets o de otros programas de TB.
- e) En general, TB cobrará el 100% del servicio y el proveedor facturará mensualmente a admin@barcelonaturisme.com el total de productos vendidos menos la comisión, desglosando el IVA.
- e) TB abonará la factura a 60 días.

10.- Comité de Miembros de VISITBARCELONA TICKETS:

- a) Estará integrado por tres miembros del Comité de Dirección de TB.
- b) Será el órgano responsable de valorar la idoneidad de las nuevas incorporaciones y hacer las propuestas a los órganos de Dirección de TB.
- c) Establecerá los criterios de posicionamiento y visualización de los diferentes productos y servicios dentro de la plataforma *on-line* y otros soportes promocionales.
- d) Velará por el cumplimiento de los derechos y obligaciones de los miembros.

11.- Cese:

- a) El acuerdo podrá no renovarse por falta de movimiento o rentabilidad del producto, que se traduce en un mínimo de 10 reservas anuales a través del canal *on-line* y de 20 a través de *on-line* más las oficinas de turismo.
- b) Por impago de la cuota.
- c) Voluntad del proveedor del servicio
- d) Por falta de actualización de la información.
- e) Por la reiteración de comentarios negativos en la plataforma TripAdvisor o cualquier otra herramienta de opinión de usuarios.
- f) Por el incumplimiento de cualquiera de las condiciones señaladas sin derecho a ningún tipo de indemnización.

12.- Discrepancias:

Los conflictos surgidos sobre la interpretación, la modificación, la resolución y los efectos de estas condiciones se resolverán por el órgano competente de TB o, en su caso, por la Junta Arbitral de Consumo de la Ciudad de Barcelona.