1. Datos básicos sobre la legislación respecto a la reventa y contradicciones entre ellas(Belen y jorge)

2. Sitios donde se revenden entradas de forma “permitida” y sitios en los que no(nacho)

3. Ejemplificación con lo de wallapop, milanuncios, ticketmaster etc(nacho)

4. Pros y contras de la reventa de entradas; quienes se benefician y quienes se perjudican por la reventa(arturo)

5. “objetivos” de los distintos perfiles de “revendedores”(j.a)

6. Preguntas para debatir con la clase(j.a)

2-3. ejemplificacion con mapa, seawave(ticketmaster)->barcelona(phoibido según el mapa), wallapop anuncio retirado, milanuncios ticketsbit, etc... revenden o tienen una seccion para ello.

* Ticketbis: si el evento es cancelado, piden al comprador que devuelva la entrada, le devuelven el importe sin ningún coste y se la envían al vendedor para que la devuelva a la distribuidora original.

4.Pros y contras de la reventa de entradas; quienes se benefician y quienes se perjudican por la reventa

Ventajas

- Hay un hueco legal que permite su realización sin ninguna sanción.

- Si el evento del cual se posee la entrada es cancelado el vendedor recibirá de vuelta su dinero.(vendedor)

- Se puede sobrecargar el precio de la entrada tanto como se desee.(vendedor)

- La autorregulación es opcional, aunque depende de las normas de la pagina en cuestión.

- El vendedor normalmente tiene riesgo cero, a no ser que no puedas venderlas.

Inconvenientes

- Las páginas son simples intermediarios y se cubren las espaldas ante posibles demandas.

- Hacen viable la venta y, por lo tanto, la inflación del precio de las entradas.

- Las políticas de empresas pueden ser desfavorables para el comprador.

Beneficiados

- Las “mafias” o agentes externos.

- Personas que no pueden asistir por algún motivo y quieren recuperar su dinero.

Perjudicados

- Público que quiere asistir a un evento.

- El propio artista o persona/s que ofrece el espectáculo.

5. “objetivos” de los distintos perfiles de “revendedores”

obtener beneficios económicos vendiendo la entrada a un precio superior al original, recuperar el dinero debido a que no pueden/quieren ir al evento,

Perfiles:

Particular:

Persona que compra una entrada, no puede ir por alguna razón y la empresa vendedora no devuelve el importe.

Persona que compra gran cantidad de entradas para venderlas a un elevado precio.

Empresa: caso de Seatwave (filial de ticketmaster) revendía entradas para el concierto de Bruce Springsteen en Madrid en un rango de precios de 120 a 3000 (70-115 en taquilla)

Ticketbis facturó 85 millones de euros en 2015. Las empresas se llevan un 10% de comisión de la venta y pagan el 21% de IVA. Además, en el caso de ticketbis, si el evento es cancelado, piden al comprador que devuelva la entrada, le devuelven el importe sin ningún coste y se la envían al vendedor para que la devuelva a la distribuidora original.

6.

¿Es legal?

¿Es justa? (Para los artistas, para las promotoras, para los usuarios)

Si una persona compra varias entradas para sus amigos, ¿es reventa?

¿Os parece bien que una empresa se dedique a la reventa de entradas y gane un porcentaje? (Caso anteriormente comentado de Ticketbis, con 85 millones € de beneficio con el 10% de comisiones)

¿Estáis de acuerdo con la reventa? (Levantad la mano)

¿Os ha pasado alguna vez que queríais asistir a algún evento y no teníais entrada y la habéis comprado en la reventa?

¿Habéis vendido entradas vosotros?