

CUADERNO DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Expediente DIE-347/2021

“ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA VALORACIÓN Y MONETIZACIÓN DE ACTIVOS
(DATOS) DE AENA”

INDICE

PREGUNTA 1.....	4
RESPUESTA 1	4
PREGUNTA 2.....	4
RESPUESTA 2	4
PREGUNTA 3.....	4
RESPUESTA 3	4
PREGUNTA 4.....	4
RESPUESTA 4	4
PREGUNTA 5.....	5
RESPUESTA 5	5
PREGUNTA 6.....	5
RESPUESTA 6	5
PREGUNTA 7.....	5
RESPUESTA 7	5
PREGUNTA 8.....	5
RESPUESTA 8	5
PREGUNTA 9.....	6
RESPUESTA 9	6
PREGUNTA 10.....	6
RESPUESTA 10	6
PREGUNTA 11.....	6
RESPUESTA 11	6
PREGUNTA 12.....	6
RESPUESTA 12	6
PREGUNTA 13.....	7
RESPUESTA 13	7
PREGUNTA 14.....	7

RESPUESTA 14	7
PREGUNTA 15.....	7
RESPUESTA 15	7
PREGUNTA 16.....	7
RESPUESTA 16	8
PREGUNTA 17.....	8
RESPUESTA 17	8
PREGUNTA 18.....	8
RESPUESTA 18	8
PREGUNTA 19.....	9
RESPUESTA 19	9
PREGUNTA 20.....	9
RESPUESTA 20	9
PREGUNTA 21.....	10
RESPUESTA 21	10
PREGUNTA 22.....	10
RESPUESTA 22	10
PREGUNTA 23.....	11
RESPUESTA 23	11
PREGUNTA 24.....	11
RESPUESTA 24	11
PREGUNTA 25.....	11
RESPUESTA 25	11
PREGUNTA 26.....	11
RESPUESTA 26	12
PREGUNTA 27.....	12
RESPUESTA 27	12
PREGUNTA 28.....	12
RESPUESTA 28	12
PREGUNTA 29.....	12
RESPUESTA 29	12
PREGUNTA 30.....	13
RESPUESTA 30	13

PREGUNTA 31.....	13
RESPUESTA 31	13
PREGUNTA 32.....	13
RESPUESTA 32	13
PREGUNTA 33.....	13
RESPUESTA 33	13
PREGUNTA 34.....	13
RESPUESTA 34	13
PREGUNTA 35.....	14
RESPUESTA 35	14
PREGUNTA 36.....	14
RESPUESTA 36	14
PREGUNTA 37.....	14
RESPUESTA 37	14
PREGUNTA 38.....	14
RESPUESTA 38	15
PREGUNTA 39.....	15
RESPUESTA 39	15
PREGUNTA 40.....	15
RESPUESTA 40	15

NOTA: Sobre este libro de respuestas no se admitirán nuevas consultas.

PREGUNTA 1

Cada uno de los casos de comercialización deberá ser aprobado por AENA ¿existe un proceso ya definido de presentación y aprobación donde se detallen las condiciones y requisitos a presentar?

RESPUESTA 1

Los casos de uso a comercializar en la fase 2 deberán de ser aprobados por Aena previo a su comercialización. No existe un proceso actualmente, éste deberá definirse durante la fase 1, de manera que puedan analizarse los indicadores oportunos.

PREGUNTA 2

La documentación que se va a compartir desde AENA de tecnologías y arquitectura entendemos que es de la arquitectura global no solo de datos ¿es así? - entendemos que la documentación de arquitectura de datos será completa i.e. incluirá; infraestructura, servicios, diccionarios, modelos de datos, ... ¿es correcto?

RESPUESTA 2

Se pondrá a disposición de la asistencia técnica la información que sea necesaria para el desarrollo de este contrato. Deberá de indicarse la finalidad de la información solicitada.

PREGUNTA 3

Para ajustar el diseño tecnológico a la estrategia de AENA entendemos que se va a tener acceso a la documentación de la estrategia (s) actual(es) de data o en etapa de diseño dentro de la compañía ¿es correcto?

RESPUESTA 3

Ver respuesta 2.

PREGUNTA 4

Se menciona la Oficina de Gestión del dato de AENA. Entendiendo la importancia sobre el gobernance del dato ¿pueden dar más información sobre que perfiles estan involucrados, asi como de los objetivos y responsabilidades de los mismos dentro del alcance del pliego?

RESPUESTA 4

La Oficina de Gestión del Dato es una unidad de Aena, responsable del desarrollo de la política del Gobierno de dato y la elaboración del catálogo de datos. Esta unidad trabajará activamente en la ejecución de este contrato, si bien, la dirección de este expediente recae en la Dirección de Innovación, Sostenibilidad y Experiencia del Cliente. La empresa adjudicataria deberá aportar los perfiles necesarios para la ejecución de los trabajos.

PREGUNTA 5

Entendemos que la Política del Gobierno del Dato de AENA (el mismo se menciona en sección 3.1.1) esta definida en el Governance y se debe tener en cuenta en el proyecto, ¿como se plantea la implicación de AENA en este sentido? (inclusión de perfiles en el proyecto, validación de propuestas, respuesta a preguntas,)

RESPUESTA 5

Las distintas unidades de Aena participarán en el proyecto en la medida que se justifique su necesidad para alcanzar los objetivos de este expediente, dando a la asistencia técnica acceso al conocimiento de las distintas unidades, a los datos o infraestructuras necesarias, así como colaborando con la dirección del expediente para validar las propuestas presentadas.

PREGUNTA 6

El impacto de afecciones de la ley orgánica y de protección del dato sobre los proyectos es un requerimiento de la propuesta, entendemos que para la evaluación del mismo contamos con que el soporte legal será provisto por AENA en base a su política de Gobierno del dato (tanto de cumplimiento interno como requerimientos legales) ¿es correcto?

RESPUESTA 6

La empresa adjudicataria del contrato deberá de analizar la LOPD para garantizar su cumplimiento en los casos de uso que se propongan. Se contará con soporte de la oficina de Protección de datos de Aena, para cumplimiento interno y revisión del cumplimiento externo.

PREGUNTA 7

La RFP define la duración de 2 fases, y plantea una posible prórroga de 12 meses de la fase 2 y por un importe y comisión de éxito igual al de la fase 2 (hasta otros 600.000€). ¿En base a qué criterios o bajo qué condiciones se contempla dicha prórroga?

RESPUESTA 7

Las condiciones de la prórroga son las establecidas en los pliegos.

PREGUNTA 8

¿Para justificar la solvencia técnica, es indispensable presentar casos de uso de las 3 tipologías, o, la solvencia se puede justificar con proyectos de una única y misma tipología?

RESPUESTA 8

Tal y como se indica en el Pliego de Cláusulas Administrativas, apartado 13, deberá aportarse los 3 tipos, con los importes mínimos unitarios de cada uno y el mínimo de la suma de todos ellos indicados.

PREGUNTA 9

El success fee de la fase de Comercialización se calcula en base a la “facturación neta”. ¿Nos podrían explicar cómo se calcula la “facturación neta”?

RESPUESTA 9

Se considerará la facturación al cliente final, sin impuestos.

PREGUNTA 10

En caso de que solo 3 o menos licitaciones hayan superado el valor mínimo de calidad en la valoración técnica: ¿siempre se pedirán mejoras de la oferta económica? Existen dos menciones en el pliego de cláusulas particulares que nos hacen dudar:

- Pliego de cláusulas particulares página 41: “En este caso, se propondrá como adjudicatario a la oferta más económica resultante de la **apertura de las ofertas**”
- Pliego de cláusulas particulares página 16: “En el supuesto de que sólo un licitador supere el valor mínimo de calidad, Aena podrá solicitar mejoras económicas en soporte electrónico”

RESPUESTA 10

No procede solicitud de mejoras económicas. Se propondrá como adjudicatario a la oferta más económica resultante de la apertura de las ofertas.

PREGUNTA 11

¿Existe alguna limitación particular en términos de blacklist de potenciales clientes?

RESPUESTA 11

Actualmente no hay una identificación de potenciales clientes excluidos, sin embargo, sí podrá plantearse durante el desarrollo del contrato.

PREGUNTA 12

En la actualidad conviven diferentes webs / apps / wifi / otros en el ecosistema digital de clientes de Aena. ¿Nos pueden comentar sobre su estrategia digital y la evolución que se espera a corto y medio plazo (ej. van a converger/diversificar, se van a dirigir por públicos diferentes, el ecommerce se va a desarrollar con otras herramientas adicionales, se va a fomentar la actividad promocional a través del ecommerce...)?

RESPUESTA 12

Los detalles de la estrategia y previsiones de Aena en los puntos indicados en esta pregunta serán compartidos en la medida que estén desarrollados en el momento de ejecución del contrato. Algunas de estos conceptos están definiéndose actualmente y otros tendrán que definirse en base a las conclusiones de este expediente.

PREGUNTA 13

¿En qué situación se encuentran los datos respecto al cumplimiento del RGPD y el TCFv2 de iab.

RESPUESTA 13

Entendiéndose por RGPD (Reglamento General de Protección de Datos) y por TCFv2 de iab (Transparency and Consent Framework version 2.0 of Interactive Advertising Bureau), a este respecto, Aena cumple los requisitos legales establecidos en la legislación española.

PREGUNTA 14

¿Están previstas campañas de captación de nuevos usuarios/registrados a través de alguna de sus herramientas digitales?

RESPUESTA 14

Aena cuenta con distintas plataformas digitales para captación de datos, como son el Aena Club Cliente, Acceso a WIFI, reservas de aparcamientos y Salas VIP, servicios de atención al cliente, etc. En todas ellas hay campañas recurrentes para captación, mantenimiento y mejora de los datos almacenados en el CRM de Aena. La empresa adjudicataria tendrá acceso al listado de campañas, así como a los resultados de las mismas para poder realizar las mejores estimaciones posibles.

PREGUNTA 15

Sólo monetización directa o también indirecta: Para entender mejor el alcance del servicio licitado, necesitamos saber si AENA, cuando se refiere a la “llevar a cabo la monetización externa” de los activos basados en datos de su propiedad, se refiere sólo la monetización “directa” de esos activos; esto es, únicamente a través de transacciones comerciales con terceros, o si también incluye la monetización “indirecta”, a través de la puesta en valor de sus datos para el ecosistema empresarial de AENA; por ejemplo, para la mejora de las estrategias de marketing de sus concesiones de *travel retail* o restauración, compartiendo información de valor sobre los flujos de pasajeros, lo cual al permitir incrementar los ingresos de dichas concesiones, revertiría en mayores ingresos no-aeroportuarios para AENA.

RESPUESTA 15

Se considera toda acción que implique un cambio en la cuenta de resultados, por tanto, una venta y generación de valor directo. No se considerará en este contrato el uso de los datos para la gestión interna.

PREGUNTA 16

Acceso a información de AENA: ¿En qué momento, si es el caso, la Empresa Adjudicataria, podrá tener acceso al Plan Estratégico de Innovación y Sostenibilidad, al Plan Estratégico Comercial y a los Planes de Sistemas de Información de ANEA?

- En ese mismo sentido, ¿en qué momento, la Empresa Adjudicataria, podrá tener acceso a la Política de Gobierno del Datos de ANEA y al Catálogo de Datos? Entendemos que el Catálogo de Datos de lo realizará AENA antes del inicio del servicio licitado, ¿es correcta nuestra suposición?

RESPUESTA 16

Una vez firmado el contrato y el acta de inicio del servicio la empresa tendrá acceso a la información que le sea necesaria para la realización del servicio. Se deberá de justificar la necesidad y objeto de la información solicitada, y toda la información facilitada estará amparada por las condiciones contractuales. Ver respuesta 2.

El catálogo de datos no está completamente definido, por lo que se facilitará el existente actualmente en base al Plan Operativo de Sistema de Información. Este podrá completarse con los proyectos actualmente en desarrollo o planificados.

PREGUNTA 17

Selección inicial de activos de AENA: Entendemos que la primera selección de activos, que realizará la Empresa Adjudicataria junto con AENA, según se recoge en el apartado 3.1.1 del Pliego de Prescripciones Técnicas (PPPT), será una selección inicial cualitativa, basada en la experiencia/conocimiento, tanto de AENA como de la Empresa Adjudicataria, para cribar los activos y seleccionar aquellos con “ cierta posibilidad” de comercialización para ser analizados en mayor profundidad y que esa lista podrá ser modificada a medida que se vaya profundizando en el conocimiento de los activos de AENA, ¿es este supuesto correcto?

- Entendemos que para realizar la selección inicial se contará con la participación de la Oficina de Gestión del Dato de AENA y del Director / Coordinador del Expediente. ¿Es así?

RESPUESTA 17

El supuesto del primer punto es correcto.

En cuanto a la participación de los recursos por parte de Aena, ver respuesta 5.

PREGUNTA 18

Reuniones de trabajo con Unidades Funcionales: ¿De cuántas unidades funcionales podemos estar hablando – orden de magnitud? ¿Qué margen de tiempo “razonable” tenemos que considerar para poder planificar y ejecutar las reuniones de trabajo con las diferentes UU.FF. y la OGD, teniendo en cuenta la diversidad de Sistemas de Información en la compañía? ¿Se va a dar a las UU.FF. alguna directriz de AENA sobre la importancia y urgencia de llevar a cabo dichas reuniones para que puedan/prioricen liberar agendas?

RESPUESTA 18

Ver respuesta 5.

Adicionalmente las direcciones de Innovación, Sostenibilidad y Experiencia del Cliente y la Dirección General Comercial e Inmobiliaria participarán en la realización de las gestiones necesarias para la ejecución del contrato, coordinando con las distintas unidades la participación de los recursos que se considere necesarios.

Se recomienda a las empresas licitadoras consultar el organigrama de Aena, publicado en la página web: www.aena.es (corporativa/quienes somos)

PREGUNTA 19

Desarrollos tecnológicos necesarios: Cuando se estipula que se deberán definir los desarrollos tecnológicos necesarios para facilitar el proceso de monetización, ¿a qué tipo de desarrollo se está refiriendo? En nuestra experiencia en este tipo de proyectos, dependiendo de la cantidad de datos, si ya se capturan o no o lo complejo de su captura, de las capas lógicas y de inteligencia a añadir, etc., podemos estar hablando en un rango extremadamente disperso de desarrollos tecnológicos. En base al estado de los datos que AENA tiene pensado potencialmente monetizar, ¿Tenéis alguna idea preliminar del nivel de desarrollos tecnológicos necesarios? ¿Los activos a monetizar son datos que ya se capturan y están en un “data lake” desde el que el adjudicatario podría trabajar?

RESPUESTA 19

Actualmente no existe una plataforma única de captación de los datos, teniendo que recopilarse de los distintos sistemas.

Los desarrollos tecnológicos están referidos a los distintos desarrollos para la explotación comercial de los datos, con objetivo de venta de servicio al cliente final, pudiendo ser analítica de datos, cuadros de mando sobre la analítica, modelos de *forecasting*, etc. Estos casos de uso y potenciales desarrollos deberán de analizarse durante la fase 1.

PREGUNTA 20

Externalización vs empresa conjunta/coparticipada: Cuando en el apartado 3.2 (del PPT), se puntualiza que “AENA SME, S.A. será la única propietaria de los activos y responsable última de su monetización. La firma de los acuerdos comerciales y las transacciones monetarias, sin embargo, podrá realizarse a través de AENA o de la Empresa Adjudicataria, según se decida durante la fase 1, en base a criterios de agilidad, eficiencia y aspectos jurídicos”, ¿considera AENA, más allá de la externalización del servicio de comercialización, la posibilidad de crear una empresa conjunta con la Empresa Adjudicataria, para la monetización de los activos de AENA?

RESPUESTA 20

La fase 1 de análisis deberá de plantear todas las alternativas, así como las implicaciones, pasos, coste y matriz de riesgos-beneficios de cada una de ellas para poder valorarlas. En cualquier caso, para la fase 2 de este contrato no se considera la creación de una empresa conjunta, el modelo de explotación de la fase 2 será directamente por Aena con el adjudicatario como proveedor de servicios o el adjudicatario directamente en nombre de Aena con la comisión establecida. Ambos modelos deberán de analizarse en detalle durante la fase 1.

PREGUNTA 21

Inversiones con fondos propios de la Empresa Adjudicataria: Cuando AENA estipula que, “*la Empresa Adjudicataria llevará a cabo, con sus propios recursos, todas las tareas necesarias para completar la comercialización de los activos*”, ¿considera AENA adecuado el establecimiento de un *investment cap*, de modo que se limite a ese monto determinado y acordado entre las dos partes, la cantidad total a invertir por parte de la Empresa Adjudicataria, ya sea en desarrollos tecnológicos o en acciones de prospección de mercado, etc.? Por ejemplo, podría ser que la inversión requerida para los desarrollos tecnológicos necesarios se elevasen por encima del 100% de las comisiones establecidas para el primer año o incluso contrato ampliado (+12 meses), en ese supuesto ¿consideraría AENA que la Empresa Adjudicataria asuma el desarrollo en su totalidad?

RESPUESTA 21

Para la fase 2, la partida destinada a pago por comercialización está limitada por el % establecido en el PPT (presupuesto), así como por el importe de la cantidad asignada, no pudiéndose superar ninguna de las dos.

Las acciones de comercialización de la fase 2 deberán de analizarse y acordarse conjuntamente, acotando los alcances y objetivos. Los pagos de la partida de la fase 2 están limitados al fee de éxito por venta, en caso de no producirse ventas no existirán pagos durante la fase 2.

PREGUNTA 22

Retribución variable: Se establece un límite de 600.000 Euros como máximo facturable en concepto de comisiones por la Empresa Adjudicataria, basado en compartir los ingresos (30%) de las ventas totales conseguidas en el año que dura la fase 2. ¿Cómo se define dicho año?

- ¿A partir de qué momento se empieza a contar el año natural establecido en la fase 2 para el cómputo de las comisiones por la facturación mensual conseguida de los contratos firmados? Por ejemplo, puede llevar un año conseguir la firma de un contrato, con los costes asociados de desarrollo y comerciales. En ese caso, no se podría certificar ni la primera factura y desincentivaría cualquier acción comercial que no sea de corto plazo. En nuestra extensa experiencia en colaboraciones a *success fee*, es importante definir el plazo de éxito y cuándo se empieza a medir una vez se cuenta con la información relevante del proceso completo.
- ¿Estaría AENA dispuesta a reconsiderar los plazos considerados? Por ejemplo, un año desde la firma de cada contrato durante el primer año de comercialización desde la realización de los desarrollos tecnológicos necesarios.

RESPUESTA 22

- Una vez terminada la fase 1 (máximo 6 meses) comenzará a computar el tiempo establecido para la fase 2, a no ser que se acuerde una suspensión temporal del contrato que paralice el mismo. El pago del *success fee* se producirá tras la facturación y cobro de la factura al cliente.
- Los plazos establecidos en el expediente no podrán ser alterados sin una modificación del contrato, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en la Ley para la modificación.

PREGUNTA 23

Extensión contrato: Ante la posibilidad de ampliar el contrato a 12 meses adicionales, ¿cuáles serán las condiciones, requisitos y decisores?

- Ante la posibilidad de dicha ampliación, ¿se considerará, para el cálculo de comisiones del nuevo periodo, la facturación mensual de clientes anteriormente captados, o sólo la de los nuevos clientes del periodo?

RESPUESTA 23

Durante los 12 meses adicionales de contrato se podrán facturar clientes del periodo inicial. Las condiciones y responsabilidades de ampliación del contrato son las establecidas en los pliegos, ver respuesta 7.

PREGUNTA 24

Garantías [Apartado 11]: ¿En qué momento hay que constituir la garantía provisional?

RESPUESTA 24

La garantía provisional se constituirá en cualquier caso antes del vencimiento del plazo de presentación de ofertas.

PREGUNTA 25

Solvencia Técnica o Profesional [Apartado 13]: ¿Sería suficiente la presentación de una declaración del responsable legal de la Empresa Adjudicataria conforme se cuenta con la requerida experiencia en los términos así exigidos? En trabajos de consultoría estratégica, donde la mayoría de veces hay que preservar la identidad de los clientes y el contenido de los proyectos, podría ser más difícil obtener el consentimiento para hacer uso público de los mismos.

RESPUESTA 25

Los licitadores que se presenten al expediente deberán de presentar el documento DEUC debidamente cumplimentado.

Únicamente se solicitará al potencial adjudicatario la presentación de los certificados solicitados en la cláusula 13 del PCP y, en el caso de presentar una declaración responsable, ésta deberá de constar, al menos, de los siguientes datos: Área de actividad de la empresa, tamaño de la empresa (facturación y número de empleados), ámbito geográfico de actividad de la empresa (países en los que opera), definición de los trabajos realizados, importe del contrato realizado, fecha de inicio (año y mes), fecha de final (año y mes), así como la anualidad con mayor facturación de este contrato.

PREGUNTA 26

¿Cuál es el alcance de la definición de activos? ¿Es el objeto dato, el elemento dato, los casos de uso, las bases de datos, los sistemas que contienen datos?

RESPUESTA 26

La definición de activos está centrada fundamentalmente en los datos que genera o podrá generar Aena en el futuro, pero no se descarta que durante la fase 1 la empresa adjudicataria pueda encontrar otro activo con valor potencial.

PREGUNTA 27

En relación a lo indicado en el pliego: "Sobre la relación de activos resultante, la Empresa Adjudicataria deberá presentar una planificación de reuniones con cada una de las unidades funcionales responsables, con el objeto de entender en mayor detalle los sistemas, los datos de los que se alimentan, el tratamiento que se hace de los mismos y las salidas que proporcionan". ¿Qué Equipos de AENA participarán? ¿Equipos de IT, Data Management?

RESPUESTA 27

Ver respuestas 5 y 18.

PREGUNTA 28

¿Cuál o cómo será la participación de las compañías colaboradoras de AENA en este proyecto?

RESPUESTA 28

Se entiende por empresas contratadas por Aena aquellas con contrato en vigor en el momento de ejecución del contrato. Bajo este punto de vista, estas empresas colaborarán en el ámbito de trabajo establecido en sus propios contratos con Aena.

PREGUNTA 29

Catálogo de datos:

- ¿Quién será el responsable de construirlo?
- ¿Se dispone de una herramienta?
- Si no, ¿(un diccionario, un glosario, un MDM...)?
- ¿Cuál es la granularidad del catálogo de datos?
- ¿Se dispone de un modelo de datos global?

RESPUESTA 29

- La empresa adjudicataria deberá completarlo. Ver respuesta 16.
- No a fecha de licitación de este contrato.
- Ver respuesta 16.
- No está definido actualmente.
- A fecha de licitación de este contrato está en construcción.

PREGUNTA 30

En relación a lo indicado en el pliego: "Para el desarrollo de la presente actividad, se deberá tener en cuenta también la información que se obtenga del desarrollo paralelo de la actividad 2. ¿La actividad 2 se desarrollará antes de finalizar la actividad 1?"

RESPUESTA 30

Las actividades 1 y 2 de la fase 1 están planteadas para su ejecución en paralelo de manera que la conclusión de cada una de ellas permita retroalimentar a la otra. Las empresas podrán proponer alternativas que analizará la dirección del expediente, siempre que no se excedan los plazos de cada fase.

PREGUNTA 31

¿Cuál será la implicación de la oficina de gestión de datos de AENA? Especialmente en las actividades de la fase 2

RESPUESTA 31

Ver respuestas 4, 5 y 18.

PREGUNTA 32

¿Se dispone de un modelo de gobernanza de datos, con criterios de calidad?

RESPUESTA 32

Ver respuestas 5, 6 y 16.

Actualmente está desarrollándose el modelo de gobernanza del dato. En el proyecto deberá definirse el umbral mínimo de calidad del dato, ver actividad 1 de la fase 1.

PREGUNTA 33

¿Se tiene estimación del volumen de datos?

RESPUESTA 33

No se dispone de un volumen exacto de los mismos. Se han de estimar los datos de operaciones y pasajeros gestionados por Aena, así como las principales bases de datos generadas por los sistemas de la información de Aena que se pondrán a disposición de la empresa adjudicataria.

Actualmente Aena dispone de un CRM del entorno de 20 millones de registros.

PREGUNTA 34

¿Se dispone de una plataforma de gestión de datos?

RESPUESTA 34

Ver respuesta 19.

PREGUNTA 35

¿Se deben desarrollar los casos de uso de datos antes de la fase 2?

RESPUESTA 35

En la fase 1 se deberán de analizar y presentar los potenciales casos de uso a comercializar. Ver respuestas 1, 11 y 17.

PREGUNTA 36

En relación a lo indicado en el pliego:” Durante esta segunda fase, la Empresa Adjudicataria llevará a cabo, con sus propios recursos, todas las tareas necesarias para completar la comercialización de los activos, que podrá incluir, entre otras posibles, las siguientes”
¿Implica que se utilizarán capacidades técnicas externas a AENA? ¿Plataformas digitales / Nube?

RESPUESTA 36

Los recursos necesarios para llevar a cabo la fase 2 deberán de analizarse durante la fase 1. A priori, no están establecidos los recursos en propio o externos que serán necesarios, al no tener definidos los casos de uso. En caso de ser necesarios plataformas o medios externos, deberán de proveerse por la empresa adjudicataria para llevar a cabo el proyecto.

PREGUNTA 37

Data Ownership - si las empresas asociadas (aerolíneas, travel retail, etc) tienen que proporcionar datos a AENA, estos datos son propiedad de AENA o en realidad siguen siendo de dichas empresas?

RESPUESTA 37

Se analizará cada caso en concreto. Existen datos propios de Aena generados por los negocios en propio y otros proporcionados por terceros que pueden explotarse de manera agregada. En cualquier caso, es objeto de este contrato la realización de un análisis exhaustivo de cada activo potencial.

PREGUNTA 38

Data Type - qué tipo de datos se incluyen en "los activos de AENA"? Por ejemplo, si hablamos de datos de aerolíneas esto incluye País de Origen, Destino, Número de Pasajeros, Tipo de Billeto, etc.? Es importante que podamos ver un listado de los diferentes tipos de data para evaluar si existen sinergias con los datos de intención que nosotros monetizamos.

RESPUESTA 38

Los activos de Aena comprenden datos de pasajeros, aerolíneas, clientes, etc., con diferente nivel de granularidad según el tipo de dato. No se podrá tener acceso a información hasta después de la firma del contrato.

PREGUNTA 39

Hashed Emails - este dato también lo gestionáis? Es primordial que podamos trabajar tanto con datos de intención como emails encriptados (por temas de privacidad pero también como consecuencia de la transformación al era post-cookie).

RESPUESTA 39

Actualmente no se dispone de este desarrollo; deberá de analizarse en la fase 1.

PREGUNTA 40

Volumen de Usuarios Únicos - nos podéis facilitar volumen mensual (dividido por país/región si es posible) de los datos que actualmente gestionáis? Esto nos permitirá calcular a groso modo los ingresos que podremos generar para AENA y determinar si el valor que habéis fijado para la licitación es realista para xxxx.

RESPUESTA 40

Ver respuesta 33.