



**PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PER LA
CONTRACTACIÓ DEL SERVEI DE REPRESENTACIÓ DE
TURISME DE BARCELONA ALS ESTATS UNITS
D'AMÈRICA I CANADÀ Exp PO 2026 01**

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNiques PER A LA LICITACIÓ DEL SERVEI DE REPRESENTACIÓ DEL CONSORCI DE TURISME DE BARCELONA ALS ESTATS UNITS D'AMÈRICA I CANADÀ.

1. OBJECTE DEL CONTRACTE

El present contracte té per objecte la prestació del servei de representació del Consorci Turisme de Barcelona als Estats Units d'Amèrica i a Canadà, mitjançant una empresa especialitzada que actuarà com a representant de Turisme de Barcelona a Nord-Amèrica i Canadà, amb la finalitat de promocionar la destinació Barcelona en el marc del mercat MICE (Reunions, Incentius, Congressos i Exposicions) i altres activitats relacionades amb la reputació de la destinació el turisme cultural i PREMIUM, desenvolupant les activitats necessàries per incrementar les oportunitats de negoci i consolidar la presència de la ciutat i la província als mercats nord-americans.

A l'inici del contracte, l'empresa adjudicatària haurà de presentar un pla anual de treball, així com les tendències de la indústria MICE a l'Amèrica del Nord i el mapa de riscos en clau reputacional per la destinació. Ambdues parts avaluaran conjuntament la conveniència de realitzar una visita d'inspecció a la destinació Barcelona.

2. NECESSITAT DE CONTRACTACIÓ

Atès que no és possible destinar personal laboral del Consorci de Turisme de Barcelona de manera permanent a Estats Units i Canadà per desenvolupar les funcions objecte del contracte descrites al punt 1, cal recórrer a la contractació d'una empresa que executi aquests serveis mitjançant un contracte subscrit amb el Consorci de Turisme de Barcelona, en compliment de les funcions estatutàriament encomanades, així com dels objectius de promoció de la destinació Barcelona.

3. FUNCIONS DEL REPRESENTANT

L'empresa adjudicatària haurà de:

- Elaborar i executar el pla anual de promoció en col·laboració amb l'equip de Turisme de Barcelona, incloent la definició d'objectius comercials, identificació de clients potencials i definició de calendaris de contacte, amb l'objectiu d'ampliar el coneixement de la marca Barcelona i establir relacions comercials de qualitat amb els agents clau d'Amèrica del Nord, i augmentar les oportunitats de negoci per a Barcelona.
- Preparar i lliurar un informe anual de tendències del mercat MICE nord-americà, amb anàlisi de clients, competència i oportunitats, a lliurar a Turisme de Barcelona durant el mes següent a la formalització del contracte.
- Elaborar i lliurar un informe anual de riscos reputacional, actors clau i missatges a treballar per al segment dels mitjans de comunicació i la intermediació tant en els segments MICE com Premium.

- Identificar i fer seguiment de com a mínim 25 agències corporatives i 25 associacions/OPCs amb potencial de negoci MICE per a Barcelona.
- Generar, fer seguiment i qualificar les oportunitats de negoci en el sector MICE procedents dels Estats Units i Canadà.
- Investigar i qualificar associacions internacionals del sector MICE amb seu a Nord-Amèrica i clients americans registrats a ICCA.
- Informar amb immediatesa sobre qualsevol potencial negoci que sorgeixi i coordinar prèviament amb Turisme de Barcelona qualsevol seguiment d'expedients actius.
- Dissenyar i implementar quatre campanyes de comunicació via correu electrònic (newsletters) per a organitzadors d'esdeveniments MICE internacionals qualificats. L'enviament de cada proposta de campanya es farà amb la suficient antelació perquè sigui revisat i posteriorment aprovat per Turisme de Barcelona
- Gestionar les xarxes socials de manera efectiva i ètica, incloent creació de continguts i reposts de publicacions de Turisme de Barcelona amb coordinació i aprovació prèvia .
- Presentar un informe mensual a la finalització de cada mes, resumint les activitats realitzades.
- Presentar informes post-factura per a cada acció de promoció organitzada, en un termini màxim de 3 setmanes una vegada acabada l'acció.
- Organitzar visites comercials (3-5 per dia), sector MICE i esdeveniments de networking, amb flexibilitat en la planificació de dates segons conveniència de Turisme de Barcelona
- Organitzar i coordinar amb Turisme de Barcelona la logística de viatges dels esdeveniments promocionals, amb exclusió de vols internacionals, evitant costos excessius.
- Oferir la possibilitat, si s'escau, de planificar fins a 2 dies addicionals de cites amb clients potencials, fins a tres vegades a l'any, sense cost addicional per Turisme de Barcelona excepte les despeses de desplaçament de l'empresa adjudicatària.
- Preparar i gestionar qualsevol potencial FAM Trip amb destinació a Barcelona des de Nord-Amèrica, inclosa convocatòria i logística, amb supervisió de Turisme de Barcelona
- Dissenyar i executar accions de promoció segment MICE, incloses visites comercials, esdeveniments de networking, FAM trips i press trips, coordinant i amb aprovació prèvia de Turisme de Barcelona dels continguts, agendes i materials de comunicació.
- Dissenyar i executar accions de promoció segment cultural , incloses visites comercials, esdeveniments de networking, FAM trips i press trips, coordinant i amb aprovació prèvia de Turisme de Barcelona dels continguts, agendes i materials de comunicació.
- Dissenyar i executar accions de promoció segment premium , incloses visites comercials, esdeveniments de networking, FAM trips i press trips, coordinant i amb aprovació prèvia del Turisme de Barcelona dels continguts, agendes i materials de comunicació.
- Garantir la participació activa d'almenys un membre de l'equip adscrit al contracte en les accions promocionals, activitats de networking, visites comercials, FAM trips i la resta d'accions promocionals que s'organitzin o en les quals participi Turisme de Barcelona als Estats Units d'Amèrica i Canadà.
- Garantir alineament amb polítiques de sostenibilitat i RSC de Turisme de Barcelona.
- Suport a la identificació i detecció d'oportunitats vinculades a projectes de llegat ("legacy") associats a congressos i esdeveniments internacionals amb seu o influència als Estats Units d'Amèrica i Canadà, així com col·laboració amb Turisme de Barcelona en la seva anàlisi,

seguiment i, si escau, activació, d'acord amb les directrius establertes per Turisme de Barcelona

- Organització d'agendes de trobades amb mitjans de comunicació de referència als Estats Units, amb l'objectiu de consolidar, protegir i projectar la reputació de Barcelona com a destinació de primer nivell. Aquestes agendes podran combinar convocatòries de premsa en format grupal amb entrevistes individuals amb periodistes i editors clau, prioritzant aquells mitjans amb major capacitat d'influència i prescripció.
- Creació, estructuració i actualització contínua d'una base de dades estratègica de comunicació, que inclogui periodistes, editors, creadors d'opinió i altres actors rellevants del panorama mediàtic nord-americà. Aquesta eina haurà de facilitar una gestió proactiva de les relacions amb els mitjans i contribuir a reforçar el posicionament reputacional de Barcelona als Estats Units.
- Disseny i implementació d'una agenda específica de trobades amb periodistes de referència en l'àmbit cultural, alineada amb els eixos de posicionament cultural de Barcelona i integrada dins l'estratègia reputacional global de la destinació, amb especial atenció als mitjans especialitzats i als prescriptors d'alt impacte.

4. REQUISITS MÍNIMS TÈCNICS

- Experiència demostrable en gestió de destinacions, promoció del sector MICE, aspectes reputacionals, així com en comunicació i màrqueting, d'acord amb els apartats G i H del QC.
- Ser una Destination Marketing Consultancy o una empresa de gestió de destinacions. Aquest requisit s'acreditarà en el moment previ a l'adjudicació mitjançant declaració responsable de l'empresa sobre la seva naturalesa i activitat principal.
- Oficina permanent a Nova York durant tota la vigència del contracte.
- Equip dedicat suficient, de preferència amb almenys un membre amb fluïdesa en espanyol.
- Exclusivitat de representació de Turisme de Barcelona al mercat espanyol per a tots els àmbits de representació del destí. Qualsevol servei prestat a altres destinacions, empreses turístiques o actors de la indústria MICE haurà de ser aprovat prèviament per Turisme de Barcelona.
- Coneixement exhaustiu i verificable de Barcelona, les seves infraestructures els seus reptes de reputació i projectes de futur, així com posicionament com a destinació MICE.
- Es valorarà que el Representant sigui membre actiu de les principals associacions de la indústria MICE, com ICCA, PCMA, SITE i FICP, d'acord amb l'apartat H.2 del Quadre de Característiques.
- Alineament amb les polítiques de sostenibilitat i responsabilitat social corporativa de Turisme de Barcelona.
- El Representant ha d'exercir la seva activitat als Estats Units i tenir personal adscrit al contracte per a la promoció MICE a la ciutat de Nova York.

5. ACCIONS DE PROMOCIÓ

- El Representant organitzarà diverses accions de promoció a l'any segons acord amb Turisme de Barcelona, incloent-hi visites comercials (3-5 visites garantides al dia), esdeveniments de networking, etc.
- El Representant i Turisme de Barcelona determinaran conjuntament el nombre de participants necessaris per als esdeveniments de networking d'acord amb les característiques de l'esdeveniment.
- El Representant demostrarà flexibilitat en la elecció de dates per a les visites comercials segons la conveniència de Turisme de Barcelona.
- La comunicació entre el Representant i Turisme de Barcelona per a la preparació de les accions de promoció es durà a terme de manera continuada al llarg de tot el procés de consolidació de cites i planificació logística.
- El Representant tindrà flexibilitat per incloure reunions amb clients suggerits per Turisme de Barcelona i s'adaptarà a la durada de les cites confirmades. Malgrat que l'agenda definitiva es podrà lliurar a l'agent de Turisme de Barcelona al començament de l'acció promocional, durant tot el procés de preparació, el Representant mantindrà una comunicació contínua amb Turisme de Barcelona, informant sobre l'avanç del treball i la situació actual. Aquesta col·laboració permetrà a Turisme de Barcelona intervenir segons sigui necessari per facilitar l'obtenció de noves reunions.
- El Representant comunicarà els destins a visitar durant l'acció de promoció amb almenys 2 mesos d'antelació.
- El Representant gestionarà la logística de viatges de Turisme de Barcelona si és necessari, excloent el lloguer de viatge des de Barcelona als Estats Units i viceversa.
- El Representant col·laborarà amb Turisme de Barcelona en la planificació de la logística de viatges per a les accions de promoció amb l'objectiu d'evitar viatges i costos excessius entre destinacions.
- El Representant oferirà la possibilitat de planificar 2 dies addicionals de cites amb clients potencials MICE, 3 vegades a l'any, sense cost addicional per Turisme de Barcelona (amb l'excepció dels costos de viatge del Representant) quan Turisme de Barcelona viatgi als Estats Units per assistir a esdeveniments de la indústria (workshops, conferències, fires, etc.).
- Correspon al Representant la responsabilitat (incloent convocatòria i logística) de qualsevol potencial FAM Trip amb destinació a Barcelona des de Nord-Amèrica, garantint d'aquesta manera una gestió integral de l'acció de promoció.
- El Representant s'encarregarà dels costos quan la planificació d'esdeveniments o accions promocionals requereixi pagaments anticipats (com arrendaments d'espais, serveis de càterring i logística de viatges) i facturarà directament a Turisme de Barcelona, sense recàrrecs, a mesura que es produeixin les despeses, que a la vegada han d'estar documentades.
- El seguiment del servei es durà a terme mitjançant indicadors de rendiment orientatius, entre d'altres: nombre d'accions promocionals realitzades, oportunitats de negoci qualificades, visites comercials efectuades, participació en accions de Turisme de Barcelona i lliurament d'informes dins termini.
- El Representant presentarà anualment un informe de tendències del mercat MICE als Estats Units d'Amèrica i Canadà i dels reptes reputacional per Barcelona.

Sr. Christoph Tessmar
Director del Barcelona Convention Bureau

En Barcelona, en data de signatura digital

Aquest document ha estat aprovat pel Comitè Executiu de l' entitat en data 11 de març de 2026 segons certificat d' aprovació d' expedient publicat a l'espai de licitació d'aquest procediment, dins del Perfil del Contractant.