PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACION DE UN SERVICIO DE DISEÑO DE AGENDA, GESTIÓN DE VISITAS Y ACTIVIDADES, TRANSFER, COMIDAS, CENAS, WORKSHOP, SERVICIO DE GUÍAS Y ALOJAMIENTO PARA EL PROYECTO MATCH BILBAO BIZKAIA

ANTECEDENTES

La entidad municipal Bilbao Ekintza, EPEL, (en adelante, "BILBAO EKINTZA"), encargada de promover la generación de riqueza económica y social para Bilbao, tiene, entre otros, el objetivo de posicionar Bilbao Bizkaia como referente turístico internacional y reforzar la imagen de destino, generar impacto socioeconómico de forma sostenible, mejorar la competitividad del tejido empresarial y atraer visitantes y desarrollar el destino de forma equilibrada y sostenible acorde a la Estrategia de Promoción Turística Exterior 2030.

El Área de Turismo, responsable de la gestión estratégica de Bilbao como producto turístico, con la vocación de apoyar el desarrollo económico de la ciudad mediante la colaboración entre agentes públicos y privados, pone en marcha el proyecto de promoción turística "MATCH BILBAO BIZKAIA", un proyecto innovador e integral para la promoción turística internacional del destino Bilbao Bizkaia en los principales mercados del centro y este de Europa. La idea es profundizar en algunos mercados con los que ya existe negocio gracias a buenas conexiones aéreas, tales como Austria, Polonia o Hungría y, además, comenzar a inspirar a mercados que en un futuro a medio plazo se incorporarán a nuestra cartera de visitantes.

Se trata de unas jornadas inversas presenciales en el destino Bilbao Bizkaia, que incluirán un extenso programa de actividades con presentaciones, workshop, visitas a recursos turísticos y servicios que el destino Bilbao Bizkaia ofrece.

El contenido del programa habrá sido consensuado en todo momento con los técnicos del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

El alojamiento tendrá un peso importante al tratarse de una carta de presentación de la calidad y sostenibilidad de nuestros servicios.

Objetivo general del proyecto "MATCH BILBAO BIZKAIA"

El presente proyecto tiene como objetivo general la promoción turística del destino Bilbao Bizkaia en los mercados del centro y este de Europa, mejorar la competitividad del tejido empresarial aportando espacios de interacción entre profesionales de la intermediación turística de los mercados emisores del centro y este de Europa (Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Austria, Chequia, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Rumania, Bulgaria, Croacia, Serbia, Bosnia, Montenegro, Albania, Macedonia Norte, Grecia y Turquía) y el sector turístico local, para la futura comercialización turística de los productos, servicios y experiencias que el destino Bilbao Bizkaia ofrece.

Objetivos específicos u operativos

Los objetivos específicos u operativos son:

- Profundizar en la promoción en algunos mercados y testar la oportunidad de otros.
- Intensificar la relación público-privada en el ámbito de la promoción.
- Liderar la promoción internacional de los destinos urbanos en Euskadi.
- Invertir en el sector local a través de la promoción inversa.

1.- SERVICIO DE DISEÑO DE AGENDA, ALOJAMIENTO, GESTIÓN DE VISITAS Y ACTIVIDADES, TRANSFER, COMIDAS-CENAS, WORKSHOP Y SERVICIO DE GUÍAS

1.1. OBJETO DEL CONTRATO

El presente contrato tiene por objeto la contratación de un servicio de diseño de agenda, alojamiento, gestión de visitas y actividades, comidas, cenas, workshop y servicio de guías, transfer a y desde el aeropuerto para el correcto desarrollo del programa de Jornadas Inversas en el destino Bilbao Bizkaia y que estará dirigido a 50 agentes, turoperadores e intermediarios turísticos de los principales mercados emisores del centro y este de Europa (Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Austria, Chequia, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Rumania, Bulgaria, Croacia, Serbia, Bosnia, Montenegro, Albania, Macedonia Norte, Grecia y Turquía).

Match Bilbao Bizkaia se celebrará durante 5 días, **del 6 al 10 de octubre de 2026.**

1.2. CONTENIDOS DEL SERVICIO

1.2.1. Trabajos de orden general

La empresa adjudicataria trabajará el diseño del Match Bilbao Bizkaia con el equipo de promoción turística del destino Bilbao Bizkaia designado por el área de Turismo de Bilbao Ekintza, con el objetivo de ofrecer la mejor programación profesional y networking a los agentes extranjeros participantes.

1.2.2. En la fase de Preparación del evento.

- Seleccionar las actividades y los elementos a programar más adecuados para el cumplimiento de los objetivos de las Jornadas Inversas de acuerdo con una programación definida y contrastada.

- Hacer posible el diseño de la agenda, gestión de visitas, actividades, transfers al y desde el aeropuerto, alojamiento, servicio de transporte en el destino, reserva de comidas y cenas, realización de un workshop y la gestión del servicio de guías diseñado por el equipo de promoción del destino Bilbao Turismo.

- Contactar y contratar las empresas de servicios y personal necesario de acuerdo con la programación diseñada por el licitador y siguiendo siempre las directrices del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

- Adaptar el proyecto presentado en función de las recomendaciones del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia, incluyendo todos los gastos derivados de la realización de las actividades.

- Proveer del servicio de alojamiento y tipo de hoteles.

- Elaborar un planteamiento de evaluación del conjunto del programa y su impacto.

1.2.3. En la fase de Ejecución

- Gestión, desarrollo, dinamización, seguimiento y coordinación de todos los puntos del programa con la supervisión del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

- Acompañamiento y control de los agentes durante las actividades y resolución de problemas derivados de la actividad en coordinación con el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

- Informar a aquellos espacios que sean necesarios para facilitar la movilidad a las personas con movilidad reducida u otra necesidad especial.

- Participar en la reunión que cada día celebre el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia, al objeto de evaluar incidentes y programar los ajustes de la agenda.

1.2.4. En la fase de cierre de programa:

- Confeccionar una memoria y balance de las Jornadas Inversas, incluyendo medición de impacto, de acuerdo a la participación de la empresa en el plazo de 15 días posterior a la fecha de finalización de Match Bilbao Bizkaia.

  Para la correcta realización de los trabajos descritos en el punto 1.2. del presente Pliego, y a fin de facilitar la coordinación con el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia, la empresa adjudicataria deberá disponer, durante toda la ejecución del contrato, de una (1) persona, con recursos suficientes para atender cualquier eventualidad en la preparación y ejecución del servicio. Así mismo en la oferta se deberá incluir una descripción detallada del equipo humano adherido al proyecto.

1.3. PLAN DE TRABAJO

Para optar a la adjudicación de este servicio se presentará un PROYECTO DE TRABAJO en el que se desarrollen, al menos, las cuestiones que a continuación se relacionan.

A fin de facilitar la presentación homogénea de las propuestas, así como la valoración de las mismas conforme a los criterios establecidos, el proyecto se deberá presentar respondiendo al menos, a estos apartados:

1.3.1.- Recursos humanos

1.3.2.- Programa y actividades. Estructuración, contenidos y planificación de la propuesta.

1.**3.2.1** – Aplicación del diseño del programa y gestión de las visitas
1.**3.2.2** - Actividades
1.3.2.2.1 - Descripción de actividades.
1.3.2.2.2 – Localizaciones del programa, duración y horarios.
1.3.2.3 – Comidas y cenas durante las Jornadas Inversas.

1.**3.2.4** – Servicios de transporte dentro del destino y servicios de transfer a y desde el aeropuerto.

1.3.2.5 – Workshop. Jornada profesional B2B entre los agentes extranjeros y las empresas locales del sector.

1.3.2.6 - Adecuación, decoración, ambientación y señalización de los espacios de la Cena de Bienvenida, Workshop y Cena de Despedida.

1.3.2.7- Innovación y creatividad, mejoras y propuestas complementarias.

1.3.2.8 – Servicio de guías.

1.3.2.9 – Merchandising / Welcome pack

1.3.3.- Servicio del alojamiento.

1.3.4.- Evaluación

Evaluación del proyecto y su impacto

1.3.1. Recursos Humanos

Deberá indicarse el número de personas del equipo de trabajo que se asignará al servicio, indicando el perfil competencial de conocimientos y experiencia, tanto en el periodo de preparación, como en el de desarrollo del programa, distribución de tareas y modelo organizativo.

Las empresas licitadoras presentarán, para el desarrollo del proyecto, personal que cuente con experiencia en el campo de la dinamización del turismo o en la organización de eventos o tareas similares.

Se tendrá en cuenta que las distintas actividades que genere el programa estarán atendidas en todo momento, durante todos los días y horarios establecidos. La empresa adjudicataria deberá contar para ello con el número suficiente de personas para hacer frente a los horarios establecidos y al desarrollo óptimo de la actividad.

En este apartado de la oferta se valorará que las personas propuestas para la prestación del servicio cuenten con formación específica en el ámbito del turismo y/o en la organización de eventos.

Asimismo, se establece como requisito de ejecución del contrato que la prestación del servicio se realice, como mínimo, en los tres idiomas castellano, euskera e inglés, debiendo el adjudicatario garantizar que, al menos, el personal que mantenga contacto directo con las personas usuarias pueda atender adecuadamente en dichos idiomas durante toda la ejecución del contrato. En consecuencia, este aspecto no será objeto de valoración, por tratarse de una condición obligatoria de cumplimiento.

1.3.2. Programa de actividades. Estructuración, contenidos y planificación de la propuesta (Lógica organizativa de la propuesta, programa de trabajo, metodologías y herramientas, contenidos…).

El programa de actividades contendrá, al menos, los siguientes apartados:

1.**3.2.1. Aplicación del diseño del programa y gestión de las visitas:**

La empresa adjudicataria deberá detallar el programa que se muestra en el presente capítulo.

El programa de las Jornadas Inversas *Match Bilbao Bizkaia* constará de cinco (5) días, el primero de llegada, con su correspondiente programa de bienvenida por aparte de las autoridades y empresas locales del sector. Los días dos, tres y cuatro concentrarán el grueso del programa de las jornadas inversas y el quinto, y último día, será el de la partida de los agentes extranjeros a sus correspondientes destinos, tal y como se detalla a continuación.

Durante dichas jornadas los agentes extranjeros visitarán distintos lugares de Bilbao Bizkaia para conocer, de primera mano, todas las posibilidades que el destino tiene y poder, ofrecérselo después a sus clientes finales.

Día 1: Welcome Day

La empresa licitadora organizará el transfer de los participantes desde el aeropuerto de Bilbao al alojamiento.

Así mismo, tendrá un welcome desk para la bienvenida y control de la llegada de los agentes extranjeros.

Para facilitar el flujo de los participantes los agentes extranjeros serán divididos en dos (2) grupos a su llegada.

Cada uno de los agentes será informado a cuál de los dos (2) grupos pertenece y cuál será su color identificativo. Se les hará entrega de Merchandising y welcome pack: Grupo 1 y Grupo 2.

Como primer contacto por parte de las instituciones, los agentes locales y los agentes extranjeros, se celebrará una visita al Museo del Athletic y sus instalaciones y cena de bienvenida en el estadio de San Mamés, siendo este icono de la ciudad, a la vez de recurso turístico.

Día 2: Costa y Naturaleza

La segunda jornada, *Costa y Naturaleza*, llevará a los agentes a conocer la costa y el interior del territorio histórico de Bizkaia. Se realizarán dos (2) rutas diferentes:

- Grupo1. Ruta 1: Bosque de Oma- Coffe break- traslado a Gernika y visita Museo de la Paz- Comida conjunta con el grupo 2 en bodega de txakolí y exhibición de deporte rural- Mirador San Juan de Gaztelugatxe – Traslado a Bilbao.

- Grupo 2. Ruta 2: Bermeo -Coffee Break - Mirador San Juan de Gaztelugatxe- Comida conjunta con el grupo 1 en bodega de txakolí y exhibición de deporte rural- y vista Santuario de Urkiola y Mirador de las Tres Cruces- Traslado a Bilbao.

La segunda jornada finalizará con una cena ligera informal *(After Work*) en dos (2) rooftops de la ciudad de Bilbao, uno por cada grupo. Los hoteles ofrecerán el espacio en gratuidad y la empresa adjudicataria correrá a cargo de los gastos de la comida.

Día 3: Donostia y Gran Bilbao

Durante la tercera jornada los agentes visitarán durante la primera parte del día Donostia. Viajarán a la capital guipuzcoana juntos y serán divididos hasta en tres (3) grupos una vez llegados, siguiendo la normativa de límite de personas por grupo de la ciudad: todos los grupos realizarán la misma ruta:

- Ruta: Visita exteriores Palacio de Miramar - traslado hasta la estación de autobuses - Desde allí ruta a pie - Hotel Maria Cristina - Boulevard - comida en un restaurante de la zona. Los tres grupos comerán juntos – Paseo Nuevo – Puerto – Casco Viejo – vuelta a la estación.

Tras finalizar la visita a Donostia, los participantes se trasladarán a Getxo. El transfer les desplazará a realizar una breve visita al Hotel Palacio Arriluce y después les acercará al Puente de Bizkaia para cruzar en la barquilla a Portugalete.

La visita finalizará una cena en Portugalete y posterior traslado a Bilbao.

Día 4: Workshop B2B Day

La agenda de esta jornada se destinará al Workshop entre agentes locales y los participantes de las jornadas. El workshop en formato Back to Back se realizará en la Torre Iberdrola, espacio de negocios emblemático de la ciudad, que cuenta con las mejores vistas sobre la misma.

50 agentes se reunirán con agentes locales durante cuatro (4) horas. Los agentes del centro y este de Europa permanecerán sentados en sus mesas y serán las empresas de Bilbao Bizkaia las que roten de una mesa a otra.

A la finalización del workshop, los grupos se trasladarán en tranvía al Casco Viejo para visitar la zona y comer en una ruta de pintxos. Esta comida de pintxos se realizará en 3 grupos separados que rotarán por 3 distintos bares Serán 3 pintxos y 2 bebidas por cada persona y bar.

Cena de despedida acompañada de una actuación musical y cierre de las jornadas inversas Match Bilbao Bizkaia en el atrio del Museo Guggenheim Bilbao de la mano de su restaurante Nerua, por ser este centro cultural exclusivo y un icono mundial de la arquitectura y el diseño.

Traslado al alojamiento.

Se dará la opción de ampliar el viaje al fin de semana por cuenta de los/as agentes asistentes.

Día 5: Check out en el hotel y traslado al aeropuerto. Fin de las jornadas.

La empresa licitadora organizará los traslados de los agentes al aeropuerto de Bilbao.

Esta es la relación de los puntos del programa que tendrá que abonar la empresa ganadora de este contrato:

- Welcome desk
- Comidas
- Cenas
- Venues: Cena de Bienvenida en el estadio de San Mamés, Workshop en Torre Iberdrola y Cena de Despedida en el Museo Guggenheim Bilbao.
- Gastos de visitas y actividades
- Servicios de transporte
- Servicio de guías
- Merchandising identificativo y Welcome pack
- Adecuación, decoración, ambientación y señalización de los espacios de la Cena de Bienvenida, Workshop y Cena de Despedida.
- Servicio de alojamiento

* El número de comensales podría variar en función del día del evento al tener que incluir a personas del staff, de las Oficinas Españolas de Turismo y los guías:

- Día 1: cena de Bienvenida en San Mamés: 100 personas.
- Día 2: comida conjunta en bodega de txakoli 60 personas y cena en dos (2) rooftops. Para la cena se sumarán 16 personas más de empresas locales, divididos en dos grupos, uno por rooftop.
- Día 3: comida y cena para 60 personas.
- Día 4: comida de pintxos posterior al workshop para 60 personas en el Casco Viejo. Cena despedida en el Museo Guggenheim Bilbao para 100 personas.

En este programa tienen cabida actividades que hasta el momento se han desarrollado con éxito en otros famtrips, así como otro tipo de actividades innovadoras y atractivas que puedan incluirse en el evento:

1. Temática y contenido de las actividades relacionado con el universo cultural vasco en Bilbao Bizkaia, así como la arquitectura, historia, gastronomía, naturaleza (Costa e interior).

2. Tener presente que los agentes extranjeros que nos visitan durante las Jornadas Inversas tienen que participar en el programa de actividades y llevarse una experiencia significativa de *Match Bilbao Bizkaia* para posteriormente presentar a sus clientes.

3. Las Jornadas buscan hacer ver todas las posibilidades que el destino Bilbao Bizkaia tiene para ofrecer a los agentes de mercados del centro y este de Europa.

A la programación de actividades de la empresa adjudicataria, el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia podrá incorporar alguna actividad que vea oportuna.

En este apartado de la oferta técnica, se tendrá en consideración y se valorarán las propuestas alternativas en caso de climatología adversa para las actividades al aire libre.

1.3.2.2 - Actividades

Se presentará un programa en el que conste una descripción detallada y pormenorizada de cada una de las actividades del programa de las jornadas inversas, que incluya la oferta propuesta por dicha empresa, así como la planificación diaria y horaria prevista.

La facultad última de aprobación de las actividades residirá en el área de turismo de BILBAO EKINTZA correspondiendo, en todo caso, la contratación y gestiones asociadas a la misma a la empresa adjudicataria.

1.3.2.2.1- Descripción actividades

Se presentará una descripción detallada de cada una de las actividades que incluirá el programa de las Jornadas Inversas para los agentes del centro y este de Europa.

1.**3.2.2.2- Localizaciones del programa, duración y horarios**

Las actividades se desarrollarán de acuerdo al programa presentado indicando los emplazamientos por diferentes lugares de Bilbao Bizkaia en base a las directrices que se determinen con el equipo designado por el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

Las Jornadas Inversas de *Match Bilbao Bizkaia* se desarrollarán en el periodo comprendido entre el **6 y 10 de octubre de 2026**. La empresa licitadora realizará una propuesta concreta de horarios para el programa de las Jornadas Inversas teniendo en cuenta las pautas que señale el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia.

1.3.2.3 – Comidas y cenas

La empresa licitadora presentará una oferta variada para las comidas y cenas que se den durante toda la duración de *Match Asia Bilbao Bizkaia* de acuerdo al programa antes indicado.

Propuesta de criterios técnicos de restauración:

1.3.2.3.1 – Tipo de categoría del establecimiento

Los servicios de restauración deberán prestarse en establecimientos de restauración de categoría media-alta, adecuados al carácter institucional e internacional del evento.

Se entenderá que cumplen este requisito aquellos establecimientos que:

- Dispongan de:
  - servicio de mesa completo
  - cocina propia
- Tengan:
  - reconocimiento público o posicionamiento consolidado
  - valoración mínima de referencia (ej. plataformas tipo Google/Tripadvisor ≥ 4/5)

1.3.2.3.2 – Capacidad y operativa

Los establecimientos deberán disponer de capacidad suficiente para atender a los grupos previstos.

Requisitos mínimos:

- Capacidad para:
  - ≥ 60 comensales (comidas principales)
  - ≥ 30–35 comensales (subgrupos)
- Posibilidad de:
  - servicio simultáneo
  - atención coordinada en tiempos ajustados

1.3.2.3.3 – Ubicación

Los establecimientos deberán estar ubicados en zonas coherentes con el programa.

Criterios:

- Integrados en:
  - itinerarios previstos
  - zonas turísticas o representativas
- Minimización de:
  - desplazamientos innecesarios
  - tiempos muertos

1.3.2.3.4 – Calidad gastronómica

La oferta gastronómica deberá representar de forma adecuada la gastronomía local.

Requisitos:

- Menús que incluyan:
  - producto local o de temporada
  - gastronomía vasca o reinterpretación contemporánea
- Opciones adaptadas:
  - dietas especiales (alergias, vegetariano, etc.)

1.3.2.3.5 – Nivel de servicio

El servicio deberá ser acorde a un evento profesional internacional.

Se valorará que el establecimiento:

- Disponga de:
  - personal suficiente en sala
  - experiencia en grupos
- Garantice:
  - tiempos de servicio adecuados
  - calidad en atención al cliente

1.3.2.3.6 – Experiencia en eventos

Los establecimientos deberán acreditar experiencia en atención a grupos.

Requisitos:

- Haber prestado servicios similares:
  - eventos
  - grupos turísticos
  - incentivos / MICE

1.3.2.3.7 – Condiciones ambientales y de espacio

Los espacios deberán ser adecuados para el desarrollo de la actividad.

Requisitos:

- Posibilidad de:
  - disposición conjunta del grupo (total o parcial)
- Condiciones de:
  - confort acústico
  - climatización
  - limpieza

1.**3.2.3.8 – Coherencia con el evento**

Los establecimientos deberán estar alineados con la imagen del destino.

Requisitos:

- Adecuación a:
  - evento institucional
  - perfil profesional de participantes
- No se admitirán:
  - establecimientos de baja calidad
  - locales sin estructura para grupos

1.3.2.3.9 – Propuesta del licitador

El licitador deberá incluir en su oferta:

- Relación de establecimientos propuestos
- Descripción de:
  - menú
  - capacidad
  - localización

1.**3.2.4 – Traslados locales por el destino y transfer a y desde el aeropuerto.**

En los traslados por el destino serán necesarios 2 autobuses de un mínimo de 30 personas, uno para cada grupo.

1.**3.2.5 – Workshop**

La empresa licitadora presentará una propuesta de diseño y producción del Workshop entre los agentes locales y extranjeros, de acuerdo a los puntos indicados en el programa para dicha actividad profesional.

1.**3.2.6.- Adecuación, decoración, ambientación y señalización de los espacios de la Cena de Bienvenida, Workshop y Cena de Despedida**.

Un número de elementos decorativos se encuentran disponibles por parte de Bilbao Bizkaia con el objetivo de decorar los distintos lugares y espacios de las Jornadas Inversas. No obstante, la empresa licitadora propondrá algún elemento si lo estima oportuno, de acuerdo a su propuesta de actividades incluida en el Plan de Trabajo.

Igualmente, se incluirá una propuesta técnica de los elementos de producción, adecuación y ambientación del espacio de la Cena de Bienvenida, Workshop y Cena de Despedida de *Match Bilbao Bizkaia*.

1.**3.2.7.- Innovación y creatividad, mejoras y propuestas complementarias.**

Se valorarán actividades que permitan dar a conocer el patrimonio histórico cultural y natural de Bilbao Bizkaia. Se tendrán en cuenta propuestas complementarias y mejoras relacionadas directamente con el objeto de esta licitación.

1.3.2.8 – Servicio de guías

Durante toda la duración de las Jornadas Inversas un servició de guías oficiales acompañarán a los agentes extranjeros, de acuerdo al programa presentado, por la empresa licitadora y consensuada con el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia para *Match Bilbao Bizkaia*. Idioma inglés.

Se valorará un segundo idioma, alemán o polaco, de acuerdo a los mercados emisores de los agentes participantes. Los/las guías deberán conocer el destino y haber visitado los recursos y actividades antes del inicio de las jornadas inversas.

1.**3.2.9 – Merchandising / Welcome pack**

La empresa licitadora presentará una propuesta de merchandising de acuerdo a los dos (2) diferentes grupos que compondrán los agentes extranjeros participantes de *Match Bilbao Bizkaia*, así como un Welcome Pack que les será entregado.

1.3.3.- Servicio de alojamiento

La participación de los alojamientos de Bilbao en este tipo de acciones de promoción inversa tiene gran importancia no solo para la ciudad como una de las sedes del evento, sino de cara a la futura comercialización de los mismos por parte de los agentes extranjeros participantes en el las Jornadas Inversas Match Bilbao Bizkaia a la hora de ofertarlos a sus clientes finales de origen.

La empresa licitadora presentará una oferta de alojamiento en uno o dos hoteles de cuatro (4) estrellas ubicados en el municipio de Bilbao:

- El hotel o los dos hoteles de (4) cuatro o (5) estrellas deberán contar con un total de 60 dobles uso individual (DUI) reservadas para esta licitación aunque no se llegue a dicho número final de reserva.
- El servicio de alojamiento se realizará en la modalidad de alojamiento y desayuno.
- Las fechas oficiales de reserva de las habitaciones serán:
    - Check in: 6 de octubre de 2026
    - Check out: 10 de octubre de 2026

Adicionalmente, BILBAO EKINTZA valorará de manera complementaria:

- La ubicación y categoría de las habitaciones en el hotel:
    - Calidad
    - Ubicación del hotel
    - Servicios

- Mantenimiento/actualización del hotel
- Desayuno
- Habitación Exterior / interior
- Planta

1.3.4.- Evaluación

El proyecto constará de un apartado en el que se especifique el Plan de Seguimiento y Evaluación de las Jornadas Inversas, en relación con el impacto de las actividades y de las rutas propuestas, la adecuación de las acciones a los objetivos y a los agentes extranjeros participantes, etc.

2. GESTIÓN DE BILBAO EKINTZA, EPEL

Serán a cargo del Bilbao Ekintza las siguientes cuestiones relativas a la organización de las Jornadas Inversas *Match Bilbao Bizkaia*:

- Designar una persona en calidad de interlocutor/a de las Jornadas Inversas por parte del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia para establecer los contactos y coordinación oportunos con la empresa adjudicataria, a fin de que la realización de las jornadas se realice satisfactoriamente.
- Poner a disposición de la empresa adjudicataria un equipo de personas del equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia con funciones y tareas definidas.
- Participar en la planificación y programación de objetivos específicos a cumplir durante las jornadas inversas.
- Participar en el diseño y ejecución de la evaluación de este programa.
- Cesión de los materiales de promoción del destino Bilbao Bizkaia almacenados por Bilbao Ekintza.
- La convocatoria a los agentes participantes la realizará el equipo de promoción del destino Bilbao Bizkaia de acuerdo a los contactos de las Oficinas de Turismo Españolas de los diferentes mercados y la BBDD de contactos de promoción de Bilbao Bizkaia.

3.- EVALUACIÓN

El Área de Turismo de Bilbao Ekintza, EPEL convocará a la empresa adjudicataria a la evaluación del servicio a la finalización del mismo y su impacto.

JUAN BALIÑO GANGOITI - 30614320D

Firmado digitalmente por JUAN BALIÑO GANGOITI - 30614320D
Fecha: 2026.06.29 13:28:21 +02'00'