

PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES

**Servei de desenvolupament de demanda HORECA
i connexió comercial amb les empreses de Mercabarna**

Exercici 2027 · Proposta tècnica de treball

FINALITAT DEL CONTRACTE

Convertir coneixement de mercat, visites sectorials i connexions amb operadors de restauració en oportunitats comercials concretes per a les empreses de Mercabarna.

Índex

1. Objecte i finalitat estratègica del contracte
2. Context i enfocament del servei
3. Abast, arquitectura i planificació anual de les actuacions
4. Tour del Restaurador: tres accions de captació i connexió
5. Acompanyament i benchmarking de quatre fires HORECA
6. Visita comercial a una cuina central de restauració comercial
7. Metodologia transversal i coordinació
8. Lliurables i sistema d'informes
9. Indicadors de rendiment i criteris d'acceptació
10. Equip mínim adscrit a l'execució del contracte
11. Condicions econòmiques i despeses incloses
12. Obligacions de l'adjudicatària
13. Qualitat, seguiment i penalitzacions
14. Propietat, confidencialitat i protecció de dades

Annex I. Matriu resum d'actuacions i resultats esperats

Annex II. Estructura mínima de l'informe final de benchmarking

1. Objecte i finalitat estratègica del contracte

L'objecte del contracte és la prestació, durant l'any 2027, d'un servei especialitzat de desenvolupament de demanda HORECA i de connexió comercial entre operadors de restauració i empreses ubicades a la Unitat Alimentària de Mercabarna.

El servei s'articula mitjançant tres línies complementàries:

- Tres edicions del Tour del Restaurador, vinculades respectivament als sectors del peix i marisc, les fruites i hortalisses i la carn.
- Acompanyament tècnic i benchmarking de quatre fires HORECA de referència: Sirha Lyon, HIP Madrid, Horeca Ibiza i Gastronomika San Sebastián.
- Organització d'una visita comercial a una cuina central de restauració comercial, amb participació d'empreses de Mercabarna.

RESULTAT QUE ES VOL OBTENIR

No es contracta únicament l'organització de visites o l'acompanyament a fires. Es contracta la capacitat de detectar demanda, qualificar-la, connectar-la amb l'oferta de Mercabarna i transformar l'aprenentatge en una agenda d'actuació prioritzada.

El contracte tindrà una durada d'un any, sense perjudici de les dates concretes d'execució de cada acció, que s'acordaran amb Mercabarna en funció dels calendaris firals, la disponibilitat dels mercats, els gremis, les empreses participants i els operadors HORECA seleccionats.

2. Context i enfocament del servei

El sector foodservice de Mercabarna presenta volum, capacitat comercial i expectatives de creixement. L'estudi sectorial realitzat per Mercabarna identifica, entre altres elements, que el servei al client, la varietat de producte i la fiabilitat del lliurament són factors decisius per al canal HORECA. En conseqüència, l'actuació pública de Mercabarna ha d'orientar-se a facilitar l'accés a nous compradors, comprendre millor les seves necessitats operatives i reduir les barreres de connexió comercial.

El servei objecte d'aquest plec respon a quatre principis:

- Demanda abans que activitat: cada actuació ha de partir d'un perfil comprador o d'una necessitat comercial identificada.
- Selecció i matching: les empreses i els operadors participants s'han de seleccionar per encaix, no només per disponibilitat.
- Transferència pràctica: cada visita o fira ha de generar conclusions aplicables a l'oferta, els formats, el servei, la logística o la comercialització.
- Seguiment: els contactes i aprenentatges s'han de documentar i traslladar a una proposta d'accions futures per a Mercabarna.

3. Abast, arquitectura i planificació anual de les actuacions

Línia	Nre.	Calendari	Públic principal	Resultat esperat
Tour del Restaurador	3	T1, T2 i T4	Grups de restauració no compradors habituals	3 connexions comercials sectorials qualificades
Benchmarking firal	4	Segons calendari firal	Mercabarna / sector HORECA	Rànquing de fires i recomanació 2028
Cuina central	1	T2	Empreses de Mercabarna i operador de restauració comercial	Coneixement de compra + oportunitats de proveïment

Les dates exactes s'adaptaran als calendaris oficials de les fires i a la disponibilitat dels operadors participants. Qualsevol canvi haurà de ser acordat amb Mercabarna sense alterar els resultats mínims del contracte.

En cas de cancel·lació de qualsevol de les fires per una causa de força major, entesa com una circumstància excepcional, imprevisible o inevitable i aliena a les parts que impedeixi la celebració de l'esdeveniment (per exemple, una emergència sanitària extraordinària comparable a la COVID-19), Mercabarna i l'adjudicatària acordaran l'adaptació de l'acció. Si la fira simplement modifica les dates, l'actuació s'adaptarà a la nova data sempre que sigui possible dins del termini contractual.

L'adjudicatària assumirà la preparació, captació, coordinació, execució, acompanyament, seguiment i documentació de les accions, d'acord amb el nivell de detall establert als apartats següents.

4. Tour del Restaurador: tres accions de captació i connexió

4.1. Finalitat

El Tour del Restaurador és una acció comercial de format reduït que apropa un operador de restauració amb potencial real de compra a l'oferta de Mercabarna. La visita ha de permetre conèixer instal·lacions, productes i capacitats de servei, mantenir una interlocució directa amb gremis i empreses, i identificar possibles vies de relació comercial.

4.2. Calendari i especialització

L'ordre de les edicions proposades és orientatiu i podrà modificar-se en funció de les prioritats, necessitats organitzatives o oportunitats identificades per Mercabarna i les seves empreses participants.

- Primera edició - primer trimestre: Mercat Central del Peix i empreses vinculades al sector del peix i marisc.
- Segona edició - segon trimestre: Mercat Central de Fruites i Hortalisses i empreses vinculades al sector hortofructícola.
- Tercera edició - quart trimestre: sector carni, amb empreses i ubicacions a determinar conjuntament amb Mercabarna.

4.3. Perfil de l'operador convidat

Per a cada edició, l'adjudicatària haurà d'identificar, proposar i captar un grup o empresa de restauració comercial amb potencial de compra a Mercabarna i que no sigui comprador habitual de la Unitat Alimentària. Es valoraran especialment operadors amb:

- diversos establiments, capacitat de compra agregada o previsió de creixement;
- necessitats de producte fresc, producte transformat, quarta o cinquena gamma o servei logístic recurrent;
- interès explícit per conèixer nous proveïdors;

La proposta d'operador haurà de ser validada prèviament per Mercabarna. L'adjudicatària haurà d'acreditar, abans de confirmar la visita, la identitat de les persones assistents, les seves funcions, la dimensió bàsica de l'operador i les necessitats de compra que justifiquen l'acció.

4.4. Tasques de l'adjudicatària

- Definir amb Mercabarna el perfil objectiu de cada edició i elaborar una llista inicial de candidats.
- Contactar, qualificar i captar l'operador participant.
- Recollir prèviament les categories de producte, formats, volums orientatius, freqüències, requisits de lliurament, homologació i criteris de decisió de compra.
- Dissenyar un itinerari de visita coherent amb les necessitats identificades.
- Coordinar els gremis i les empreses de Mercabarna participants, conjuntament amb el responsable del Clúster.
- Preparar l'agenda, fitxes de participants, briefing previ i document de necessitats del comprador.
- Acompanyar presencialment la visita amb, com a mínim, una persona consultora responsable.
- Organitzar i assumir el cost d'un esmorzar o refrigeri de treball adequat al nombre de participants.
- Moderar la reunió comercial i garantir que hi hagi espai per a presentacions breus, preguntes i concreció de següents passos.
- Fer seguiment dels contactes durant les quatre setmanes posteriors i registrar-ne l'estat.

4.5. Format mínim de cada visita

- Durada màxima prevista: entre 3 i 4 hores.
- Recepció i contextualització de Mercabarna i del sector visitat.
- Visita al mercat o a les empreses seleccionades.
- Reunió amb el gremi corresponent i una representació d'empreses.
- Espai de networking amb esmorzar o refrigeri.
- Tancament amb identificació de contactes, interessos i següents passos.

4.6. Lliurable de cada edició

En un termini màxim de deu dies hàbils després de la visita, l'adjudicatària lliurarà una fitxa executiva que inclogui: operador convidat i assistents; necessitats detectades; empreses participants; agenda executada; contactes generats; oportunitats identificades; incidències; valoració de les parts; i pla de seguiment amb responsables i terminis.

5. Acompanyament i benchmarking de quatre fires HORECA

5.1. Fires objecte del servei

- Sirha Lyon.
- HIP - Horeca Professional Expo, Madrid.
- Horeca Ibiza.
- Gastronomika, San Sebastián.

5.2. Objectiu estratègic

L'objectiu no és únicament visitar les fires, sinó comparar-les amb una metodologia homogènia i determinar quines ofereixen més potencial per captar restauradors, generar demanda professional i posicionar l'oferta de Mercabarna. El resultat final haurà de permetre decidir en quines fires convé mantenir una visita tècnica, desplegar una agenda comercial, organitzar una acció pròpia, col·laborar amb tercers o descartar la participació.

5.3. Tasques abans de cada fira

- Analitzar el programa, expositors, patrocinadors, espais de contingut, perfils de visitant i oportunitats de networking.
- Proposar una agenda de reunions o contactes prioritaris, orientada a grups de restauració, col·lectivitats, distribuïdors foodservice, associacions, prescriptors i organitzadors.
- Elaborar un briefing de màxim cinc pàgines amb objectius, hipòtesis a validar, contactes prioritaris i itinerari recomanat.
- Recomana transport i allotjament i consensuar-los amb Mercabarna.

5.4. Acompanyament presencial

L'adjudicatària acompanyarà el responsable del Clúster de Mercabarna durant cadascun dels quatre desplaçaments. Cada viatge preveu fins a dues nits d'allotjament. L'adjudicatària assumirà íntegrament les despeses del seu propi personal, inclosos transport, allotjament, manutenció, entrades i desplaçaments locals. Mercabarna assumirà exclusivament les despeses del seu representant.

Durant la fira, l'adjudicatària haurà de donar suport en la identificació d'actors, la realització de reunions, la presa estructurada d'informació, la comparació amb les altres fires i la detecció d'oportunitats per al Servei d'Atenció al Restaurador i les empreses de Mercabarna.

5.5. Dimensions mínimes d'anàlisi

- Qualitat i volum estimat de visitants HORECA.
- Presència de grups de restauració i decisors de compra.
- Especialització en producte fresc, conveniència, logística, tecnologia, sostenibilitat i nous formats.
- Potencial per organitzar B2B, visites, demostracions o accions de captació.
- Adequació als sectors de Mercabarna: peix i marisc, fruites i hortalisses, carn i empreses polivalents.
- Cost i complexitat operativa d'una futura participació.
- Capacitat de generar contactes útils i d'aprenentatge transferible.
- Complementarietat o solapament amb altres fires.

5.6. Lliurables finals

- Una nota executiva posterior a cada fira, lliurada en un màxim de deu dies hàbils, amb contactes, aprenentatges, oportunitats i recomanacions immediates.
- Una base de dades acumulativa de contactes qualificats, amb organització, persona, càrrec, segment, dades de contacte, interès potencial, origen de la relació i següent acció proposada.
- Un informe final comparatiu anual, amb matriu homogènia, puntuació, rànquing i recomanació de prioritats per a Mercabarna.
- Una presentació executiva en PowerPoint d'entre 15 i 20 diapositives per exposar les conclusions i la proposta d'actuació.

6. Visita comercial a una cuina central de restauració comercial

6.1. Finalitat

Durant el segon trimestre de 2027 s'organitzarà una visita a una cuina central d'un operador de restauració comercial. L'acció ha de permetre que les empreses de Mercabarna coneguin directament com compra i opera un client professional: planificació, homologació, especificacions de producte, formats, manipulació, terminis, servei, traçabilitat, logística, facturació i criteris de selecció de proveïdors.

6.2. Selecció de la cuina central

L'adjudicatària proposarà un mínim de tres operadors potencials i justificarà la seva adequació. La selecció final es consensuarà amb Mercabarna. Es prioritzaran cuines centrals vinculades a grups de restauració amb capacitat de compra, predisposició a explicar el seu model operatiu i interès real per conèixer oferta proveïdora de Mercabarna.

6.3. Preparació i participants

- Identificar les categories de compra i necessitats prioritàries de l'operador amfitrió.
- Definir amb Mercabarna el perfil de les empreses participants i gestionar-ne la convocatòria i confirmació.
- Preparar una fitxa de l'operador, requisits de compra i normes de la visita.
- Recollir prèviament una fitxa breu de cada empresa participant per facilitar el matching.
- Dissenyar una agenda que combini visita operativa, sessió tècnica i espai comercial.
- Organitzar i assumir el cost d'un esmorzar o refrigeri de treball adequat al nombre de participants.

Com a objectiu de treball, es procurarà la participació d'entre sis i dotze empreses de Mercabarna, sempre subjecta a l'aforament, la confidencialitat i els criteris de selecció acordats amb l'operador amfitrió.

6.4. Contingut mínim de la visita

- Presentació del model de negoci i del sistema de compres de l'operador.
- Visita a les instal·lacions, a la cuina de l'operador i explicació dels fluxos operatius.
- Requisits de producte: qualitat, formats, conservació, vida útil, etiquetatge i traçabilitat.
- Requisits de servei: freqüència, franges horàries, preparació de comandes, incidències i facturació.
- Procés d'homologació i criteris de selecció de proveïdors.
- Presentació breu de les empreses de Mercabarna i identificació d'encaixos concrets.
- Espai de networking amb esmorzar o refrigeri.
- Acord de següents passos quan hi hagi interès mutu.

6.5. Seguiment i lliurable

En els deu dies hàbils posteriors, l'adjudicatària lliurarà un informe amb els requeriments operatius i comercials identificats, les empreses participants, els encaixos detectats, els contactes habilitats i un pla de seguiment. També farà un mínim de dues rondes de seguiment dins dels dos mesos següents.

7. Metodologia transversal i coordinació

7.1. Pla de treball inicial

Dins dels primers 30 dies naturals des de l'inici del contracte, la contractista presentarà un pla de treball que inclogui calendari, responsables, metodologia de captació, criteris de qualificació, model de fitxes, sistema de seguiment, riscos i proposta de governança.

7.2 Governança

- Reunió inicial de llançament.
- Reunió mensual de seguiment, presencial o telemàtica.
- Reunions específiques abans de cada acció.
- Quadre de comandament actualitzat amb activitats, contactes, oportunitats, incidències i pròxims passos.
- Un únic interlocutor responsable per part de l'adjudicatària.

7.3. Criteri de validació

Mercabarna validarà els operadors convidats, les cuines centrals proposades, les agendes, les empreses participants, els materials externs i les recomanacions finals. La validació no eximeix l'adjudicatària de la seva responsabilitat sobre la qualitat, adequació i execució del servei.

7.4. Orientació comercial

Tots els contactes s'hauran de classificar, com a mínim, per segment, potencial, interès, termini, sector de producte i següent acció. No es considerarà suficient una relació nominal de contactes sense qualificació ni seguiment.

8. Lliurables i sistema d'informes

Lliurable	Contingut mínim	Termini
Pla de treball inicial	Metodologia, calendari, equip, riscos, governança i models documentals	30 dies des de l'inici
Fitxa de cada Tour	Perfil comprador, participants, necessitats, oportunitats i seguiment	10 dies hàbils després
Briefing pre-fira	Objectius, agenda, hipòtesis i contactes prioritaris	5 dies hàbils abans
Nota post-fira	Contactes, conclusions, oportunitats i recomanacions	10 dies hàbils després
BBDD acumulativa	Contactes qualificats i estat de seguiment	Actualització mensual
Informe visita cuina central	Requisits, encaixos, contactes i pla de seguiment	10 dies hàbils després
Informe final anual	Resultats, comparativa de fires, impacte, recomanacions i pla 2028	Abans del 15/12/2027
Presentació executiva	15-20 diapositives per a exposició interna	Amb l'informe final

Els lliurables s'entregaran en català i en formats editables: Word, PowerPoint i Excel, segons correspongui, més una versió PDF final. Les bases de dades hauran de permetre la seva incorporació als sistemes de treball de Mercabarna.

9. Indicadors de rendiment i criteris d'acceptació

Els indicadors següents tenen la funció de verificar que el servei genera activitat qualificada, aprenentatge i continuïtat comercial.

Àmbit	Indicador mínim	Evidència	Moment de control
Tour del Restaurador	3 edicions executades; 1 operador HORECA qualificat per edició; 100% amb fitxa de necessitats prèvia	Agendes, fitxes, assistència i informes	Per edició
Participació empresarial	Representació suficient dels gremis i empreses seleccionades segons sector i agenda	Llistat d'assistència i actes	Per edició
Qualitat del comprador	Operador no comprador habitual i amb capacitat o projecte de compra acreditat	Fitxa de qualificació validada	Abans de la visita
Benchmarking firal	4 fires analitzades amb metodologia comparable	Briefings, notes post-fira i matriu final	Per fira i anual
Contactes firals	Mínim orientatiu de 10 contactes qualificats per fira, evitant contactes merament informatius	BBDD amb potencial i següent acció	Per fira
Cuina central	1 visita executada; proposta prèvia de 3 operadors; objectiu de 6-12 empreses participants	Propostes, agenda, assistència i informe	T2
Seguiment	100% de les oportunitats amb responsable, estat i següent acció	Quadre de comandament	Mensual
Satisfacció	Valoració mitjana objectiu igual o superior a 7/10 en les accions amb enquesta	Qüestionaris	Per acció
Informe final	Rànquing justificat de fires i proposta prioritzada d'accions 2028	Informe i presentació	Desembre

A efectes del present plec, s'entén per operador HORECA qualificat aquell que no sigui comprador habitual de les empreses de Mercabarna, que tingui capacitat o projecte de compra acreditat i que presenti un interès concret per conèixer oferta proveïdora. La seva adequació haurà de quedar acreditada en una fitxa de qualificació abans de confirmar la visita.

A efectes del present plec, s'entén per contacte qualificat una persona d'una organització HORECA objectiu que tingui capacitat de decisió o influència en la compra, amb les dades de contacte verificades, un interès potencial identificat i una possible actuació o següent pas concret. No es consideren contactes qualificats els contactes merament informatius o institucionals sense potencial comercial identificat.

10. Equip mínim adscrit a l'execució del contracte

L'equip adscrit al contracte haurà d'incloure, com a mínim:

- Una persona directora o coordinadora del projecte, amb experiència acreditable mínima de tres anys en consultoria, desenvolupament de negoci, foodservice, indústria alimentària o organització d'accions B2B.

Es valorarà especialment el coneixement del canal de restauració comercial, les compres de grups de restauració, la distribució alimentària, les cuines centrals i els sectors de producte fresc. La persona proposada no podrà ser substituïda sense autorització prèvia de Mercabarna i la persona substituïda haurà d'acreditar un perfil equivalent o superior.

L'adjudicatària haurà de garantir capacitat de treball en català i castellà i, per als desplaçaments internacionals, domini professional de l'anglès.

11. Condicions econòmiques i despeses incloses

El pressupost base de licitació del contracte és de 35.000 euros sense IVA.

L'oferta econòmica haurà d'incloure tots els costos necessaris per executar íntegrament el servei, entre d'altres:

- hores de direcció, consultoria, captació, preparació, coordinació, execució, seguiment i redacció;
- desplaçaments, allotjament, dietes, entrades i mobilitat local del personal de l'adjudicatària en les quatre fires;
- fins a dues nits d'hotel per desplaçament final del personal de l'adjudicatària;
- esmorzars o refrigeris de les tres edicions del Tour del Restaurador;
- esmorzar o refrigeri en la visita a la cuina central de restauració comercial;
- materials de treball, eines digitals, comunicacions i tasques administratives;
- costos associats a la preparació de bases de dades, informes i presentacions.

Mercabarna assumirà les despeses de viatge, allotjament, entrades i dietes del seu propi personal. Qualsevol despesa extraordinària no prevista requerirà autorització expressa i prèvia de Mercabarna i no generarà dret automàtic a revisió del preu.

11.1. Distribució econòmica recomanada per a la valoració

A efectes de transparència i seguiment, es recomana que l'oferta presenti una desagregació econòmica per les categories següents, sense que aquesta distribució impedeixi una oferta global: coordinació transversal; tres Tours; quatre acompanyaments finals; visita a cuina central; bases de dades, seguiment i informe final.

12. Obligacions de l'adjudicatària

- Executar les actuacions amb diligència, autonomia tècnica i orientació a resultats.
- Mantenir permanentment actualitzat el calendari i comunicar riscos o desviacions amb antelació suficient.
- No confirmar operadors, agendes o compromisos externs sense validació de Mercabarna.
- Garantir la veracitat i actualitat de la informació incorporada als informes i bases de dades.
- Respectar els protocols d'accés, seguretat, higiene, confidencialitat i imatge dels mercats, empreses i cuines visitades.
- Obtenir les autoritzacions necessàries per compartir dades de contacte i documentar les reunions.
- Evitar conflictes d'interès i informar de qualsevol relació que pugui afectar la imparcialitat de les recomanacions.
- Custodiar adequadament la informació i lliurar tots els fitxers i antecedents en finalitzar el contracte.

13. Qualitat, seguiment i penalitzacions

13.1. Control de qualitat

Mercabarna podrà revisar els materials, sol·licitar aclariments i requerir correccions quan els lliurables no compleixin el contingut mínim, no siguin coherents amb les evidències o no permetin prendre decisions. L'adjudicatària haurà d'efectuar les correccions sense cost addicional dins del termini indicat per Mercabarna.

13.2. Incompliments tècnics proposats

Sense perjudici del règim jurídic i de penalitats que estableixi el Plec de clàusules administratives, es proposa considerar:

- Incompliment lleu: retard no justificat en lliurables, errors formals reiterats o manca d'actualització del quadre de seguiment.
- Incompliment greu: execució d'una acció sense la validació prèvia requerida, absència injustificada de l'equip compromès, manca de qualificació del comprador, o lliurable que no contingui informació essencial.
- Incompliment molt greu: no execució d'una de les actuacions principals per causa imputable a l'adjudicatària, falsedat en la informació, vulneració de confidencialitat o protecció de dades, o substitució no autoritzada de personal essencial.

La quantificació de penalitats, els procediments d'audiència, els límits i els possibles efectes resolutoris s'hauran d'establir i validar jurídicament al Plec de clàusules administratives particulars.

14. Propietat, confidencialitat i protecció de dades

Tots els informes, presentacions, bases de dades, fitxes, fotografies autoritzades, materials i resultats elaborats en execució del contracte seran propietat de Mercabarna, que en podrà fer ús intern i extern d'acord amb la normativa aplicable.

L'adjudicatària haurà de mantenir la confidencialitat sobre la informació comercial, operativa o estratègica a la qual tingui accés. No podrà utilitzar el nom, la marca o la imatge de Mercabarna, dels gremis, de les empreses o dels operadors participants sense autorització prèvia.

El tractament de dades personals s'ajustarà a la normativa vigent i a les instruccions de Mercabarna. Quan correspongui, es formalitzarà l'acord d'encàrrec de tractament i s'aplicaran les mesures de seguretat adequades.

Annex I. Matriu resum d'actuacions i resultats esperats

Acció	Preparació	Execució	Seguiment	Lliurable	Impacte buscat
Tour Peix	Captació d'operador i necessitats	Visita mercat + gremi + empreses	4 setmanes	Fitxa executiva	Nou potencial comprador sector peix
Tour Fruita	Captació d'operador i necessitats	Visita mercat + gremi + empreses	4 setmanes	Fitxa executiva	Nou potencial comprador hortofructícola
Tour Carn	Captació d'operador i selecció empreses	Visita sectorial + reunió	4 setmanes	Fitxa executiva	Nou potencial comprador sector carni
Sirha Lyon	Briefing i agenda	Acompanyament i contactes	10 dies + BBDD	Nota post-fira	Valorar potencial internacional i tendències
HIP Madrid	Briefing i agenda	Acompanyament i contactes	10 dies + BBDD	Nota post-fira	Valorar captació i presència comercial
Horeca Ibiza	Briefing i agenda	Acompanyament i contactes	10 dies + BBDD	Nota post-fira	Analitzar demanda insular i restauració
Gastronomika	Briefing i agenda	Acompanyament i contactes	10 dies + BBDD	Nota post-fira	Valorar prescripció i restauració de valor
Cuina central	Selecció operador + matching	Visita tècnica i sessió comercial	2 mesos	Informe + pla seguiment	Adaptar oferta i obrir contactes
Tancament anual	Integració de dades	Sessió de contrast	Recomanacions 2028	Informe + PPT	Prioritzar recursos i accions

Annex II. Estructura mínima de l'informe final de benchmarking

1. Resum executiu i decisions proposades.
2. Metodologia i criteris de comparació.
3. Fitxa individual de cadascuna de les quatre fires.
4. Perfils de visitants i decidors de compra detectats.
5. Contactes i oportunitats generades.
6. Anàlisi de l'encaix amb els sectors i serveis de Mercabarna.
7. Comparativa de costos, complexitat, impacte i complementarietat.
8. Rànquing final de fires amb justificació.
9. Recomanació per fira: visitar, agenda comercial, acció pròpia, col·laborar o descartar.
10. Proposta d'accions HORECA 2028 amb objectius, públics, format i ordre de magnitud pressupostari.
11. Conclusions sobre el Servei d'Atenció al Restaurador i la captació de demanda.
12. Annex de base de dades i evidències.