

ANEXO III: INFORMACIÓN COMERCIAL

Ayudas para inversiones materiales e inmateriales en instalaciones de transformación y en infraestructuras vitivinícolas, así como en estructuras e instrumentos de comercialización

Intervención Sectorial Vitivinícola (RD 905/2022)

CONVOCATORIA 2026

A. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

- A.1. [Materias primas utilizadas antes y después de la inversión](#)
- A.2. [Materias primas del conjunto de la empresa para el último ejercicio.](#)

B. PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN

- B.1. [Productos finales, transformados y/o comercializados, utilizados antes y después de la inversión](#)
- B.2. [Descripción de los productos obtenidos](#), a modo de guía se propone la siguiente estructura:
- B.2.1. Características generales de cada uno de los productos obtenidos
 - B.2.2. Formas de presentación.
 - B.2.3. Canales de comercialización:
 - B.2.3.1.1. Ventas a la distribución mayorista.
 - B.2.3.1.2. Ventas a los detallistas de alimentación y bebidas.
 - B.2.3.1.3. Ventas al canal HORECA.
 - B.2.3.1.4. Ventas minoristas en bodega.
 - B.2.3.1.5. Ventas por internet
 - B.2.4. Principales destinos: Nacional, Unión Europea y terceros países
 - B.2.5. Especificar si con las inversiones previstas se pretende obtener productos considerados como novedosos en el mercado y proceder a una descripción detallada de los mismos.
 - B.2.6. Si la empresa elabora productos ecológicos hacer un listado de los mismos y señalar que porcentaje supone su producción respecto al conjunto de la producción global de la empresa.
- B.3. [Descripción del plan comercial de la empresa](#), a modo de guía se propone la siguiente estructura:
- ▶ *En caso de tratarse de la instalación de una nueva empresa o la ampliación de actividad de una ya establecida, deberán presentar un plan comercial detallado.*
 - B.3.1. [Mercado potencial](#)
 - ▶ *Características generales del mercado*
 - ▶ *Tipo de cliente*
 - ▶ *Segmentación del mercado*
 - B.3.2. [Análisis de la competencia](#)
 - ▶ *Breve descripción del sector*
 - ▶ *Empresas competidoras más significativas*
 - B.3.3. [Organización comercial](#)
 - ▶ *Descripción de la organización comercial de la empresa*
 - ▶ *Estrategia de venta del producto*
 - ▶ *Política de precios y condiciones de venta*
 - ▶ *Acciones de promoción*
 - ▶ *Canales de comercialización(% medio sobre la facturación o ventas anuales totales):*
 - Venta directa a distribución mayorista: %
 - Venta directa a detallistas de alimentación: %



Venta directa hostelería y restauración: %

B.3.4. Ventas anuales totales por la comercialización de los productos (€)

B.3.5. Porcentaje de incremento de ventas previsto con la operación de inversión

A1. Materias primas utilizadas antes y después de la inversión

MATERIAS PRIMAS		A – CONJUNTO DE LA EMPRESA						B - PARTE AFECTADA POR LA INVERSIÓN
		Años anteriores a la presentación de la inversión			Años posteriores a la realización de la inversión			3er año después de la presentación de la solicitud
		2023	2022	2025	2026	2027	2028	
Producto 1	Cantidad							
	Valor							
Producto 2.	Cantidad							
	Valor							
Producto 3.	Cantidad							
	Valor							
Producto 4.	Cantidad							
	Valor							
Producto 5.	Cantidad							
	Valor							

Materias primas utilizadas antes y después de la inversión. Si la actividad del beneficiario comprendiese varias unidades o filiales, indicar los datos de la columna A por separado, para toda la empresa y para la unidad o la filial en que se vayan a realizar las inversiones previstas por el proyecto, para los tres primeros ejercicios posteriores a la realización del proyecto, a precios constantes (no tener en cuenta la inflación). Únicamente debe figurar en este cuadro los productos de que se trate. En principio, mencionar únicamente los que representen más del 15% del volumen o del valor total, y, en cualquier caso, por lo menos los cinco productos más importantes.

En la columna A deberán figurar las cantidades y valores de las materias primas utilizadas en el conjunto de la empresa y en la columna B únicamente las cantidades y valores de los productos utilizado en el marco de inversión. Cuando sea posible indicar la cantidad en toneladas. Las materias primas que normalmente no se vendan por peso se expresarán preferentemente en la unidad habitual (que deberá precisar). Para cada materia prima afectada, indicar en los paréntesis cantidad y valor las unidades de medida utilizadas: toneladas, unidades, miles de piezas, hectolitros, etc., miles de Euros.

A2. Materias primas del conjunto de la empresa para el último ejercicio:

MATERIAS PRIMAS	CANTIDAD	UD ¹	%
TOTAL MATERIAS PRIMAS			100 %

¹ Para cada materia prima afectada, indicar las unidades de medida utilizadas: toneladas, unidades, miles de piezas, hectolitros, etc.

B1. Productos finales utilizados antes y después de la inversión

PRODUCTOS		A - CONJUNTO DE LA EMPRESA						B - PARTE AFECTADA POR LA INVERSIÓN
		Años anteriores a la presentación de la inversión			Años posteriores a la realización de la inversión			3er año después de la presentación de la solicitud
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	
Producto 1.	Cantidad							
	Valor							
Producto 2.	Cantidad							
	Valor							
Producto 3.	Cantidad							
	Valor							
Producto 4.	Cantidad							
	Valor							
Producto 5.	Cantidad							
	Valor							

Productos finales utilizados antes y después de la inversión: Si la actividad del beneficiario comprendiese varias unidades o filiales, indicar los datos de la columna A por separado, para toda la empresa y para la unidad o la filial en que se vayan a realizar las inversiones previstas por el proyecto, para los tres primeros ejercicios posteriores a la realización del proyecto, a precios constantes (no tener en cuenta la inflación). Únicamente debe figurar en este cuadro los productos de que se trate. En principio, mencionar únicamente los que representen más del 15% del volumen o del valor total, y, en cualquier caso, por lo menos los cinco productos más importantes.



En la columna A deberán figurar las cantidades y valores de los productos utilizados en el conjunto de la empresa y en la columna B únicamente las cantidades y valores de los productos afectados por la inversión. Cuando sea posible indicar la cantidad en toneladas. Los productos que normalmente no se vendan por peso se expresarán preferentemente en la unidad habitual (que deberá precisar). Para cada producto afectado, indicar entre paréntesis cantidad y valor las unidades de medida utilizadas: toneladas, unidades, miles de piezas, hectolitros, etc., miles de Euros. Todas las cifras deberán expresarse de acuerdo con los usos comerciales del sector, indicar en particular a pie de página si el valor mencionado incluye o no los envases comerciales.



B2. Descripción de los productos obtenidos



B3. Descripción del plan comercial de la empresa