

ANEXO III.- INFORMACIÓN COMERCIAL.

1. Programa de producción

1.1 Cumplimentar el Anexo A.3.1.- PRODUCTOS UTILIZADOS ANTES Y DESPUÉS DE LA INVERSIÓN

1.2 Indicar origen de materias primas:

Origen Nacional		Zona de abastecimiento	
Productos (1)	%	Comunidad Autónoma	Cantidad (2)
Producto 1 Producto 2 Producto n			
Principales proveedores	%	Localización	Cantidad (2)
Producto 1 Producto 2 Producto n			
Otros países (UE y terceros países)		Zona de abastecimiento	
Productos (1)	%	País	Cantidad (2)
Producto 1 Producto 2 Producto n			
Principales proveedores	%	Localización	Cantidad (2)
Producto 1 Producto 2 Producto n			

(1) Deberán incluir los productos a los que se hace referencia en el Anexo A.3.1.-

(2) Las unidades deben ser iguales a las indicadas en el Anexo A.3.1.-

1.3 Precios pagados a los productores (cumplimentar Anexo A.3.3).- PRECIOS PAGADOS A LOS PRODUCTORES DURANTE LOS CUATRO ÚLTIMOS AÑOS

2. Programa de comercialización.

2.1 Cumplimentar el formulario Anexo A.3.2.- PRODUCTOS TRANSFORMADOS / COMERCIALIZADOS

Descripción de los productos obtenidos

- ▶ Características generales de cada uno de los productos obtenidos.
- ▶ Formas de presentación.
- ▶ Especificar si con la inversión prevista se pretende obtener productos considerados como novedosos en el mercado y proceder a una descripción detallada de los mismos.
- ▶ 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.

2.2. Descripción del plan comercial de la empresa.

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. A modo de guía se propone la siguiente estructura:

- Mercado potencial:
 - ▶ Características generales del mercado.
 - ▶ Tipo de cliente.
 - ▶ Segmentación del mercado.
- Análisis de la competencia:
 - ▶ Breve descripción del sector.
 - ▶ Empresas competidoras más significativas.
- 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.

ANEXO 3.1

PRODUCTOS 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
		2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Producto 1.	Cantidad							
	Valor							
Producto 2.	Cantidad							
	Valor							
Producto 3.	Cantidad							
	Valor							
Producto 4.	Cantidad							
	Valor							
Producto 5.	Cantidad							
	Valor							

Productos 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 o pescas 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.

ANEXO 3.2

PRODUCTOS TRANSFORMADOS / COMERCIALIZADOS.

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
		2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Producto 1. Tipo de producto(*)	Cantidad							
	Valor							
Producto 2. Tipo de producto(*)	Cantidad							
	Valor							
Producto 3. Tipo de producto(*)	Cantidad							
	Valor							
Producto 4. Tipo de producto(*)	Cantidad							
	Valor							
Producto 5. Tipo de producto(*)	Cantidad							
	Valor							

Productos transformados/comercializados 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 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 deberán figurar en este cuadro los productos que se vayan a transformar y comercializar **en el marco de la inversión, especificando además [en casilla marcada con (*)] si se trata de productos frescos o refrigerados, conservas o semiconservas, congelados o ultracongelados u otros productos transformados (comidas preparadas, productos ahumados, salados o secados)**. En el caso de las empresas de servicio (por ejemplo: subastas), se tratará de los productos que pasen por la empresa. En principio, **mencionar únicamente los que representen más del 15% del volumen o del valor total**, y en cualquier caso, **por los menos los cinco productos más importantes**.

En la columna A deben figurar las cantidades de productos transformados o comercializados en el conjunto de la empresa y en la columna B únicamente las cantidades y valores de los productos transformados o comercializados en el marco de inversión. **Cuando sea posible, indicar la cantidad de toneladas**. Los productos que normalmente no se vendan por peso se expresarán preferentemente en la unidad comercial habitual, que deberá precisarse. Para cada producto afectado, indicar en los paréntesis cantidad y valor las unidades de medida utilizadas: toneladas, piezas, miles de piezas, 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.

ANEXO 3.3

PRECIOS PAGADOS A LOS PRODUCTORES DURANTE LOS CUATRO ÚLTIMOS AÑOS.

A PRODUCTO	B PRESENTACIÓN	C CALIDAD	D %	E UNIDAD	F			
					2018	2019	2020	2021
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								

Precios pagados a los productores durante los cuatro últimos años.

- A En este cuadro deberán figurar todos los productos mencionados en Anexo A.4.1, siempre que la empresa esté en relación directa con los productores de los mismos.
- B a D Estos datos únicamente se facilitarán en la medida en que sirvan de criterio para la fijación de los precios.
- B Presentación de los productos.
- C Normas/clases de calidad reconocidas oficialmente por la Comunidad (en su defecto, por los Estados miembros).
- D Contenido, en porcentaje.
- E Precisar si se trata de precio por kilogramo, por pieza, etc.
- F Indicar los previos pagados a los productores durante los cuatro últimos años (los del año más reciente deberán figurar en la última columna), en moneda nacional, en forma de media anual ponderada.

Se trata de los precios pagados en el momento de la entrega a la empresa, sin el impuesto sobre el valor añadido. Tener en cuenta los costes de recogida en caso de que ésta corra a cargo de la empresa.