**ANEXO III. CONTENIDO DE LA MEMORIA TÉCNICA Y ECONÓMICA Y DEL PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

**Contenido de la Memoria Técnica y Económica**

**Capítulo 1:** Memoria explicativa de los **objetivos del proyecto**, con una justificación razonada de las inversiones que es necesario acometer para conseguir esos fines.

**Capítulo 2:** **Situación actual:**

(a) Actividades desarrolladas.

(b) Descripción del proceso productivo, detallando capacidad de producción, instalaciones y tecnología disponible, productos vendidos (tipos, cantidades y precios de venta).

(c) Materias primas utilizadas, procedencia, características técnicas y precios medios pagados.

(d) Comercialización, indicando canales de comercialización y destinos de cada tipo de producto.

(e) Otros consumos del proceso productivo.

(f) Personal: relación de trabajadores existentes por categorías laborales y período de ocupación.

**Capítulo 3: Situación tras la inversión**: indicar la incidencia de las inversiones sobre:

(a) Actividades desarrolladas.

(b) Descripción del proceso productivo, detallando capacidad de producción, instalaciones y tecnología disponible, productos vendidos (tipos, cantidades y precios de venta).

(c) Materias primas utilizadas, procedencia, características técnicas y precios medios pagados.

(d) Comercialización, indicando canales de comercialización y destinos de cada tipo de producto.

(e) Otros consumos del proceso productivo.

(f) Personal: relación de trabajadores existentes por categorías laborales y período de ocupación.

**Capítulo 4: Análisis económico-financiero**

Estudio de viabilidad económica y rentabilidad del proyecto de inversión, justificando económicamente la medida en que el proyecto de inversión resultará viable y rentable para la industria. Deberá incluir cifras de gastos previstos, inversiones, beneficios esperados, etc.

Con el fin de comprobar el carácter incentivador de la ayuda, todo solicitante deberá presentar:

* Una declaración expresa al respecto, conforme al Anexo IV de la presente convocatoria.
* Un informe adjunto en el que se describa la situación de la industria desde el punto de vista productivo, estructural, comercial y económico-financiero en la situación actual sin ayuda (hipótesis contrafactual), así como una descripción de la situación descrita en un escenario futuro con ayuda y sin ayuda.

Para el caso de solicitantes empresas de categoría no pyme y cuyos proyectos de inversión afecten a un producto final que no pertenezca al Anexo I del Tratado, las solicitudes incluirán, además:

* Un informe elaborado y suscrito por un titulado competente independiente del solicitante que acredite la viabilidad económica y financiera de la inversión (en un horizonte temporal de 10 años mínimo) y los costes netos extra de ejecutar la inversión en la zona de que se trate, frente a la situación contrafactual en la que no hay ayuda.

El informe deberá incluir un análisis coste/beneficio, con el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), un análisis de rentabilidad (Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)), la repercusión de la ayuda sobre estos dos últimos parámetros, y el coste de capital de la empresa. El importe de la ayuda solicitada no deberá superar la TIR por encima de las tasas normales de rentabilidad aplicadas por la empresa a este tipo de inversiones (justificadas documentalmente en la solicitud de ayuda). Si estas tasas se desconocen, no deberá aumentar el TIR por encima del coste de capital de la empresa en su conjunto, o por encima de las tasas de rentabilidad registradas habitualmente en el sector en cuestión según datos estadísticos oficiales. En base a esto, el informe debe concluir la intensidad de ayuda que garantiza el cumplimiento de estos aspectos.

**Capítulo 5: Relación desglosada y cuantificada de las inversiones** en:

(a) Urbanización: indicando dimensiones, características, mediciones, materiales y costes desglosados por unidad de obra.

(b) Construcciones: indicando dimensiones y características (distribución de superficies y destino de las mismas, justificación del dimensionamiento), mediciones, materiales y costes desglosados por unidades de obra.

(c) Instalaciones: indicando dimensiones y características, mediciones, materiales y costes desglosados por unidades de obra, para cada tipo de instalación (agua, electricidad, vapor, depuración y tratamiento de residuos, frío, etc.).

(d) Maquinaria y equipos: indicando para cada línea de producción las características técnicas de cada elemento, así como su coste.

(e) Estudios, proyecto, dirección de obra, y adquisición de patentes y licencias: características y costes.

**Capítulo 6: Calendario de ejecución del proyecto de inversión** desglosando las distintas fases de desarrollo y ejecución del mismo.

**Capítulo 7: Resumen del presupuesto** previsto por conceptos y plan de financiación de la inversión global.

**Capítulo 8: Planos.** Al menos los siguientes:

(a) Plano de situación y localización.

(b) Plano en el que se especifiquen las actuaciones previstas en urbanización, delimitando con precisión las superficies de actuación.

(c) Plano general del conjunto de obras e instalaciones básicas, antes y después de la inversión.

(d) Plano de distribución de la maquinaria y otras instalaciones, indicando las distintas líneas de producción de la industria, antes y después de la inversión.

(e) Planos acotados de secciones y alzados antes y después de la inversión.

**Capítulo 9**: Conclusiones y perspectivas de futuro.

Comparativa de la situación futura de la industria acometiendo las inversiones con ayuda FOCAL con respecto a la situación futura sin acometer las inversiones previstas

**Contenido del Plan de Comercialización**

El plan de comercialización debe contener al menos la siguiente información:

**Capítulo 1. Información de la empresa**: detallar los principales datos de la empresa (denominación, gestores, ubicación, volumen de negocios, personal,.), tipo de producto que ofrece, nivel de producción, distribución de las ventas, y resultados comerciales (% ventas, % exportación, % nacional, tipo de puntos de venta).

**Capítulo 2. Información del mercado actual:** características, competencia existente, precios, tipos de productos, demanda del consumidor y tendencias del mercado actual. Describir la situación del producto en el mercado.

**Capítulo 3. Características del producto a comercializar:** características físico-químicas, organolépticas, costes de producción, formas de presentación al consumidor, márgenes de coste posibles, niveles de producción…

**Capítulo 4. Mercados objetivo:** describir el perfil de consumidor objetivo, nichos de mercado potenciales, formas de venta posibles (integración en cadenas comerciales existentes, exportación).

**Capítulo 5. Estrategia comercial** a seguir: personal específico dedicado a la comercialización de los productos, propaganda, publicidad, actuaciones promocionales, elección de canales de distribución eficientes, formas de despliegue del producto en los puntos de venta, presentación comercial del producto, perfil de los puntos de venta, presencia en ferias, …

**Capítulo 6. Resultados esperados:** detallar los resultados que se esperan obtener con la implantación del plan (volumen de ventas, despliegue comercial del producto, exportación, grado de implantación en el mercado).