

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Nombre del Proyecto</b>	DESARROLLO, CONSOLIDACION E INTERNACIONALIZACION DE ATIC
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	DESARROLLO Y CONSOLIDACION DE ATIC, Y A TRAVES DE ÉSTE CONGLOMERADO, LA INTERNACIONALIZACION DE SUS MIEMBROS, CUYO OBJETIVO ES LA COMERCIALIZACION EN EL MERCADO ESPAÑOL DE DIFERENTES PRODUCTOS Y SERVICIOS, UTILIZANDO GALICIA COMO PUERTA DE ENTRADA A DICHO MERCADO Y EL RESTO DE EUROPA
<b>Conglomerado</b>	Software
<b>Tipo de Proyecto</b>	Cerrado
<b>Proponente/s</b>	AEGU
	LACOBEL SA
	KRASIS LTDA
	URUSYS LTDA
	CARLOS NOVOA
	ARE PROJECTS SRL
	ISREL SA
<b>Responsable</b>	CESAR DANIEL VIÑAS
<b>Teléfono/Celular</b>	4006730-099698388
<b>email</b>	<a href="mailto:dvinias@entretenimientohispano.com">dvinias@entretenimientohispano.com</a>
<b>Cargo</b>	DIRECTOR KRASIS LTDA, SECRETARIO GENERAL DE ATIC
<b>Alineación con PRC</b>	

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Duración (meses)
01/01/2008	30/11/2008	10

<b>Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC</b>	60%		
Costo total previsto	Aporte PACC	Aporte Beneficiarios	Otros aportes
73.000	43.800	29.200	
100%	60%	40%	

Cédula de Identidad	Nombre	Dirección	En representación de
19738557	CESAR VIÑAS	18 DE JULIO 2260/102	KRISIS LTDA
28589684	MANUEL CICARELLO	18 DE JULIO 2260/101	LACOBEL SA
19767728	GERARDO IBARRA	18 DE JULIO 1744/504	URUSYS LTDA
17989304	ADOLFO RIAL	ASSIS 50	ARE PROJECTS SRL
17200128	CARLOS NOVOA	20 DE SETIEMBRE 1510/201	CARLOS NOVOA
15930743	CARLOS MARINO	L.A.DE HERRERA 1267	ISREL SA

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Objetivos, Indicadores y forma de verificación**

*Indicadores para evaluar una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito los productos esperados*

	<b>Síntesis Objetivos</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Verificadores</b>
<b>Propósito</b> (objetivo general)			
1	Desarrollo y consolidación de ATIC		
<b>Productos</b> (objetivos específicos)			
1	CONSOLIDACION		
2	APERTURA DE MERCADO EN ESPAÑA		

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

### Resumen Ejecutivo

*Explicitar en forma clara y sintética: Fundamentación del proyecto, Riesgos y mitigación, Descripción de las actividades y costos (elegibles, realistas, tangibles y verificables), Procedimientos de adquisiciones (competencia y transparencia sin perder eficiencia), Organización para la ejecución (capacidad de las instituciones y personas involucradas en la ejecución), Capacidad financiera (para aportes de contrapartida y ante eventualidad de desfasajes entre egresos y subsidios), Sostenibilidad (al finalizar subsidios), Aporte que realiza el proyecto para el cumplimiento del PRC (jerarquía y oportunidad, necesidad de otras acciones antes de iniciar el proyecto, si este proyecto es condición necesaria para la realización de otras acciones posteriores y claves para el plan, efecto demostrativo)*

NOMBRE DEL PROYECTO: “DESARROLLO, CONSOLIDACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE ATIC”.

El presente proyecto consiste en el desarrollo y consolidación de ATIC, y a través de éste conglomerado, la internacionalización de sus miembros, cuyo objetivo es la comercialización en el mercado español de diferentes productos y servicios, utilizando a Galicia como puerta de entrada a dicho mercado y el resto de la Comunidad Económica Europea.

ATIC: ASOCIACIÓN de EMPRESARIOS GALLEGOS del URUGUAY (AEGU) en el AREA de las TECNOLOGÍAS de la INFORMACIÓN y COMUNICACIONES.

AEGU es la organización madre de empresas uruguayas, que tiene como característica relevante que los integrantes que conforman cada empresa miembro, es de origen gallego, o descendiente de esa colectividad.

Es una asociación civil sin fines de lucro, fundada en el año 1989 cuyos objetivos son incentivar la realización de negocios entre sus asociados, y entre estos y los miembros de las Asociaciones homónimas del exterior. Promocionar actividades empresariales entre y con los gallegos y/o sus descendientes en todo el mundo, y especialmente en Galicia.

ATIC, es un subgrupo de esas empresas cuyos integrantes, tienen en común además del origen gallego, que son empresas vinculadas a las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones, siendo en virtud de su volumen de facturación y de la cantidad de personal contratado, pequeñas y micro empresas.-

Desde marzo del presente año, las empresas de ATIC vienen desarrollando dentro de AEGU, una red de colaboración mutua a efecto de intercambiar información, contactos, recursos y realizar proyectos en conjunto.

Si bien las empresas en forma individual han realizado viajes y mantenido contactos con empresas españolas, la creación de un Conglomerado que unifique criterios de marca país, multiplique los esfuerzos individuales e interactúe consolidando oportunidades y complementándose en la ejecución de nuevos negocios en forma colectiva, logrará una generación de volumen de recursos muy superior al que individualmente puede lograr cada empresa por separado.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

### ANTECEDENTES

1) Delegación empresarial de empresas miembros de AEGU, organizada y financiada por la Xunta de Galicia, Consellería de Innovación e Industria, realizada entre los días 9 a 12 de octubre del año 2006.- El objetivo de este evento entre empresas uruguayas y gallegas fue generar una instancia de encuentro personal y directo que posibilite el desarrollo de contactos de negocios a mediano y largo plazo entre ellas.-

Las empresas gallegas contactadas en el área de tecnologías de la información y comunicaciones, en esa oportunidad fueron: EFENET Soluciones SL; GALIMÁTICA; Grupo DIGALCO; ONSITE GALICIA; Gregorio Montes SA (GREMONSA); COCARGA; FRIGOLOURO y SADEPOR SA.-

2) Entre los días 22, 23, 24 de marzo de 2007 se desarrolló en Montevideo el "1er CONGRESO TECNICO EMPRESARIAL, EL FUTURO DE LOS EMPRENDEDORES GALLEGOS EN EL EXTERIOR", organizado por la FUNDACIÓN GALICIA INMIGRACIÓN que se llevó a cabo en las instalaciones del Hotel Radisson Victoria Plaza y contó con el apoyo, entre otros de: la XUNTA DE GALICIA, el IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica), la FUNDACIÓN CAIXA GALICIA y AEGU.-

Además contó con la participación de INEO que es una asociación multisectorial de empresas que colaboran para la implantación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, promoviendo la innovación basada en la gestión del conocimiento y el aprendizaje permanente como elementos clave para competir en un contexto de mercado global.-

3) Ronda Empresarial España-Latinoamérica organizado para empresas pertenecientes al Plan PIPE (Instituto Español de Comercio Exterior – ICEX) y empresas SELA (Pertenecientes al Sistema Económico Latinoamérica y el Caribe) delegación invitada por Dinapyme e Iberpyme, (Madrid, 29 y 31 de mayo 2007).-

### OPORTUNIDADES

El mercado español es uno de los principales mercados en Europa, con una fuerte capacidad y apoyo financiero de programas para la tecnificación industrial, agropecuaria, comercial y de servicios.

En términos globales se trata de un mercado de 1600 millones de Euros en venta de software (año 2006) con un crecimiento del 8% con respecto al año anterior.

El software para producción tuvo un incremento del 7.7% con respecto al año anterior y en los rubros comercio, servicios públicos y entretenimiento, el porcentaje creció a una tasa mayor del 10%, estos 4 rubros representan mas del 75% del mercado de venta de software.

España además tiene una balanza comercial deficitaria en éste rubro, por lo cual se constituye un importador neto de productos de software, durante el año 2006, la importación creció un 5,4%.

El hecho de tener una lengua en común y características comunes, hacen que se puedan desarrollar con mayor éxito programas de colaboración con empresas en Uruguay, que el que pueden realizar con Europa de Este o India por ejemplo, donde tercerizan gran parte del desarrollo externo.

La industria de desarrollo de software española está formada por cerca de 12.000 empresas y donde trabajan directamente 80.000 personas, propiciando dentro de España además 300.000 empleos indirectos.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

En el caso particular de los productos terminados de las empresas de ATIC, por las diferentes observaciones realizadas en la fase previa del proyecto, pueden competir perfectamente en un plano de igualdad con productos existentes en España, en algunos casos los productos tienen características de innovación que no encontramos en dicho mercado, haciéndolos especialmente atractivos dado los volúmenes de negocios que se manejan, las seguridades jurídicas en cuanto a la utilización del software legal y el desarrollo en general de la sociedad.

### PLAN DE REFUERZO DE LA COMPETITIVIDAD

La visión de futuro del conglomerado vinculado en ATIC se sintetiza en la apertura comercial del mercado español, siendo los productos uruguayos y el desarrollo de software una referencia para las empresas gallegas.

### ACCIONES PREVISTAS

A continuación se presentan tres etapas del proyecto de ATIC, la primera ya realizada, la segunda para la cual se solicita el apoyo al PACC y la tercera que se desarrollaría posteriormente una vez finalizada la segunda etapa.

#### 1) Actividades de presentación y realización de contactos individuales por empresas de ATIC

Ya realizadas a través de las instancias descritas en el capítulo de Antecedentes.-

#### 2) Desarrollo del Proyecto de Internacionalización

Inteligencia de Mercados.

Contratación de consultora para la realización de estudios de mercado específicos sobre los productos de cada empresa. Análisis de estrategias de distribución. Análisis de acuerdos estratégicos por empresa y de Atic.

Inversión USD 16.000

Posicionamiento de ATIC.

Presentación Formal en España del Conglomerado bajo una marca que unifique Tecnología, Desarrollo, Galicia y Uruguay.

Dentro de las actividades previstas está el desarrollo de la imagen de la marca con sus respectivos soportes comunicacionales (pagina web, folletería, carpetas, cds con presentación en flash, etc).

Gastos de traslado de la delegación comercial (transporte aéreo y hotelería).

Presentación de las empresas y sus productos (arrendamiento de sala de conferencias, coordinación del evento y lunch para las empresas invitadas)

Inversión USD 35.000

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

Acciones Comerciales posteriores para transformar los contactos logrados en vínculos concretos y duraderos.

Inversión USD 10.000

Fortalecimiento Institucional, diseño y ejecución de un programa de fortalecimiento institucional de ATIC para la Instalación de una oficina comercial y/o una alianza estratégica con un agente comercial local.

Inversión USD 12.000

3) Instalación de una oficina comercial en Galicia.

Estar en condiciones de cumplir esta etapa es la situación esperada al final del proyecto de desarrollo, consolidación e internacionalización de ATIC, en su defecto lograr tener diferentes alianzas estratégicas con agentes comerciales locales.-

### PROBLEMA A SOLUCIONAR

Falta de capacidad financiera individual para la sostenibilidad de un programa comercial para la apertura de un mercado muy atractivo y por demás competitivo.

Falta de capacidad individual para abarcar medianos proyectos de desarrollo para el mercado español.

Falta de una imagen de marca que identifique a las empresas uruguayas de descendencia gallega vinculadas al negocio de desarrollo de software.

Institucionalización del conglomerado.

### OBJETIVOS

El objetivo del proyecto es establecer las condiciones para la apertura del mercado de España para los distintos productos o servicios de las empresas integrantes de ATIC.

Posicionando a ATIC en el mercado español, utilizando a Galicia como puerta de entrada, mostrando al conglomerado como un instrumento valido para el desarrollo de tecnología de software, intercambio comercial y trabajos de coproducción con empresas españolas.

Otro objetivo es asegurar la disponibilidad de los recursos humanos necesarios para la etapa de desarrollos futuros.

Consolidar la organización institucional del conglomerado y sus integrantes.

Objetivo secundario es establecer una oficina de representación comercial en Galicia para una mejor concreción de los objetivos anteriores.

### FUNDAMENTACIÓN

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

El principal fundamento para la concreción del proyecto se basa en el convencimiento de las oportunidades que brinda el mercado Español a través de la puerta de entrada que podemos alcanzar con Galicia. La unión de pequeñas empresas integrantes de ATIC con un objetivo común hacen viable el logro de internacionalizarse de una manera eficaz y sostenida.

### ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN

La Dirección del proyecto estará a cargo de una Comisión integrada por los Ingenieros Gerardo Ibarra y Manuel Cicarello y el Lic. Daniel Viñas.

En la organización interna del trabajo se diferencian distintas áreas:

Aspectos técnicos y Desarrollo: Gerardo Ibarra, Manuel Cicarello.

Administración: Daniel Viñas y Carlos Novoa.

Marketing y Comunicaciones: Zaner Maidana, Daniel Viñas y Adolfo Rial

Asuntos Contables: Cr. Alvaro Ponti Vazquez

Asuntos Legales: Esc. Daniza Mansulino y Dra. Mariana Dameles

Secretaría: Patricia Arijón

Para el punto de Inteligencia de Mercados, se prevé la contratación de una empresa de consultoría gallega. La solicitud de presupuestos se hará en base a la vinculación formal que existe entre INEO de Galicia y AEGU.

Se contratará a un estudio de diseño que realice la imagen corporativa de ATIC y de todos los soportes comunicacionales.

Para la presentación formal en Galicia se contratara a una empresa de organización de eventos empresariales, solicitando a través de AEGU apoyo logística a la Xunta de Galicia.

La comisión estudiará distintos presupuestos de agentes de viajes a efecto de contratar el ítem referente a transporte aéreo y hotelería.

Para el fortalecimiento institucional se prevé la contratación de un consultor externo para el diagnóstico y consolidación del Conglomerado y personal interno para la implementación del proyecto y el desarrollo futuro de la Institución.

### BENEFICIARIOS

Directamente las empresas que participan en el proyecto y co-financian los costos.

Indirectamente otras empresas vinculadas ATIC, proveedores de cada empresa y personal a contratar para la concreción de nuevos proyectos de desarrollo.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

Más adelante empresas que aprovechen el camino forjado de institucionalización de una marca país vinculada a calidad y servicio específicamente en Galicia y España.

### SITUACIÓN ESPERADA A LA TERMINACIÓN DEL PROYECTO

Estar en condiciones de cumplir con la etapa de instalación de una oficina comercial en España.

ATIC tiene una o varias alianzas estratégicas con agentes comerciales gallegos.

Todas las empresas de ATIC están participando de desarrollos conjuntos con empresas españolas.

Varios productos de las empresas uruguayas obtienen una entrada en el mercado español para la consolidación de los mismos y las empresas.

ATIC es reconocida claramente como una marca asociada a Uruguay-Galicia, tecnología, innovación y desarrollo de software.

ATIC se fortalece institucionalmente como conglomerado, siendo un actor importante en el desarrollo de Uruguay como exportador de software.

### SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad del proyecto estará asegurada en el éxito de las gestiones que se emprenderán en la rueda de contactos profundos con empresas de Galicia.

Luego de la presentación, el conglomerado visitará entre 20 y 30 empresas gallegas a efecto de profundizar la relación y hacer viable el proyecto. Y

Hasta el momento las empresas del conglomerado han mantenido contactos superficiales con distintas empresas españolas, pero están en condiciones de avanzar más allá con el propósito de empezar un camino de concreción de negocios que permitan el desarrollo futuro de ellos.

Al empezar a concretar negocios, ya sea por la venta de productos terminados, adaptación de los mismos o creación de nuevos productos, las empresas del conglomerado están dispuestas a re invertir sus utilidades a efectos de la instalación comercial en la misma España.

### RIESGOS Y MITIGACIÓN

Falta de quórum de empresas de ATIC a la hora de definir institucionalmente la misma o abandono del proyecto por algunas empresas integrantes. En caso de abandono, el resto de las empresas asumirían su cuota aparte proporcionalmente a efecto de mitigar ese riesgo.

---

**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

---

Negatividad en los resultados de los estudios de mercado que se realicen para los productos estrellas de las empresas. De todas formas es viable la concreción de alianzas con empresas gallegas para la realización de otros proyectos en comun, abriendo las puertas para la comercialización de desarrollo tercerizado de software.

Costos mayores a los estimados en el proyecto, en cuyo caso las empresas de Atic deberán realizar aportes mayores a los esperados.

Poco interés de empresas gallegas para la concreción de alianzas con empresas uruguayas. Siendo una hipótesis poco probable de acuerdo a las experiencias obtenidas hasta el momento, España posee otras regiones con una importancia muy superior, como es la capital Madrid y Barcelona.

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Productos, actividades y apertura de costos**

Productos a alcanzar		Actividades que se realizan para alcanzarlo		Rubros que componen el costo de la actividad				Presupuesto (U\$S)
1	CONSOLIDACION		DISEÑO Y EJECUCION DE UN PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO	1	Consultorías Nacionales			<a href="#">2.000,00</a>
			CONTRATACION DE PERSONAL INTERNO	1	Honorarios	ENCARGADOS DE CONSOLIDAR Y REPRESENTAR A ATIC EN SU RELACIONAMIENTO INTERNO Y EXTERNO	DEFINICION DE PERSONAL RENTADO DE ATIC	<a href="#">10.000,00</a>
			INTELIGENCIA DE MERCADOS	1	consultorías internacionales	CONTRATACION DE UN ESTUDIO DE MERCADO PARA LOS PRODUCTOS DE LAS EMPRESAS DE ATIC Y EVALUACION DE ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA SU DISTRIBUCION	SELECCION DE CONSULTORAS ESPAÑOLAS A TRAVES DE LA CAMARA DE SOFTWARE DE GALICIA (COMPRA DIRECTA)	<a href="#">16.000,00</a>

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

2	APERTURA DE MERCADO EN ESPAÑA	DESARROLLO DE IMAGEN CORPORATIVA	1	Otros	DISEÑO Y DESARROLLO DE LA IMAGEN DE MARCA CON SUS RESPECTIVOS SOPORTES COMUNICACIONALES	CONTRATACION DE ESTUDIO DE DISEÑO NACIONAL (COMPRA DIRECTA)	<a href="#">2.000,00</a>
			2	Insumos	PRODUCCION DE SOPORTES COMUNICACIONALES (CARPETAS, FOLLETERIA, PAGINAS WEB, ETC)	COMPRA DIRECTA	<a href="#">5.000,00</a>

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

			PRESENTACION FORMAL EN GALICIA	1	Insumos	CONVOCATORIA A LAS EMPRESAS GALLEGAS VINCULADAS A INEO, ARRENDAMIENT O DE SALA DE CONFERENCIAS, COORDINACION DEL EVENTO Y LUNCH PARA INVITADOS	CONTRATACION DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN EVENTOS Y RRPP EN GALICIA (COMPRA DIRECTA)	<a href="#">18.000,00</a>
--	--	--	-----------------------------------	---	---------	---	--	---------------------------



**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Flujo de fondos**

Período utilizado	Bimestre
-------------------	----------

*Realice una proyección de los egresos e ingresos imputables al proyecto.  
Para los ingresos no deben considerarse los aportes del PACC.*

		01/01/2008	01/03/08	01/05/08	01/07/08	01/09/08	01/11/08	30/11/08						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Egresos</b>														
	DISEÑO Y EJECUCION DE UN PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL		500	500	500	500								
	CONTRATACION DE PERSONAL INTERNO		2000	2000	2000	2000	2000							
	INTELIGENCIA DE MERCADOS		8000	8000										
	DESARROLLO DE IMAGEN CORPORATIVA		5000	2000										
	PRESENTACION FORMAL EN GALICIA				18000									
	VIAJE DE REPRESENTACION		3500		6500									
	ACCIONES COMERCIALES POSTERIORES				3000	3000	4000							
<b>Total Egresos</b>			<b>19.000</b>	<b>12.500</b>	<b>30.000</b>	<b>5.500</b>	<b>6.000</b>							
Acumulado Egresos			19.000	31.500	61.500	67.000	73.000	73.000						

<b>Ingresos</b>														
Otros aportes públicos														
Aporte PACC				23.700	10.500		9.600							
Aporte Beneficiarios			19.000		10.200									
			19000		10200									
<b>Total ingresos</b>			<b>19.000</b>	<b>23.700</b>	<b>20.700</b>		<b>9.600</b>							
Acumulado Ingresos			19.000	42.700	63.400	63.400	73.000	73.000	73.000					

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Saldo Bimestre</b>		<b>11.200</b>	<b>-9.300</b>	<b>-5.500</b>	<b>3.600</b>							
<b>Saldo en CAJA</b>		<b>11.200</b>	<b>1.900</b>	<b>-3.600</b>								

Acumulado Aporte <b>PACC</b>		23.700	34.200	34.200	43.800	43.800						
Acumulado Aporte <b>Beneficiarios</b>	19.000	19.000	29.200	29.200	29.200	29.200						

% aporte PACC		56%	54%	54%	60%	60%						
% aporte Beneficiarios	100%	44%	46%	46%	40%	40%						

**Desembolsos del Programa y metas que los determinan (a ser llenado por el Evaluador del Programa)**

*Debe definirse en que momento se reciben los fondos del Programa, que metas deben estar alcanzadas a ese momento y cómo se verifican.*

Desembolso U\$S		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	9.600	22%	Consultoría en España finalizada	Informe final de Consultoría en España - Comprobantes de gastos	15-4-08
2	7.200	16%	Diseño de Programa de Fortalecimiento - Personal contratado - Imagen corporativa desarrollada	Plan de Trabajo del consultor.- Contrato de personal - Material de promoción elaborado - Comprobantes de gastos	30-4-08
3	10.500	24%	Evaluación del Programa de Fortalecimiento - Viaje de presentación y actividades realizadas	Informe de la actividad de presentación - Informe final de consultoría - Comprobantes de gastos	15-6-08
4	9.600	22%	Personal contratado - Actividades comerciales posteriores ejecutadas - Informe final presentado y aprobado - Jornada de intercambio realizada	Informe final del proyecto - Jornada de intercambio realizada - Comprobantes de gastos - Recibo (1 por empresa) de cuotaparte pago total del subsidio	20-9-08
5	6.900	16%	Consultoria en proceso	Contrato de consultoría - Comprobantes de gastos	15-3-08
<b>43.800</b>		<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>		