

ANEXO X

**Programa de Innovación y
Complementación Productiva**

PRIMER BORRADOR

PROGRAMA DE INNOVACION Y COMPLEMENTACION PRODUCTIVA Y COMERCIAL REGIONAL

Propuesta de Diseño y Construcción de la Matriz conceptual y operativa

I) Antecedentes

En Montevideo, con fecha 17 de abril de 2009 y a propuesta de DENACOOOP-Brasil, y con aval de INCOOP-Paraguay, Comisión Honoraria del Cooperativismo –Uruguay y COOPERAR- Argentina se expresó "... la decisión de poner un fuerte acento en el desarrollo de un Programa de Innovación y Complementariedad Productiva y Comercial Regional. El aporte inicial de DENACOOOP-Brasil será de diez mil dólares estadounidenses (U\$S 10.000) a los efectos del diseño e implementación del Programa. DENACOOOP-Brasil, compromete hacerse responsable del seguimiento político por parte de la RECM y dotar de recursos a una Oficina Ejecutora de dicho Programa. La misma estará vinculada a la Secretaría Técnica de la RECM y tendrá su Sede en DENACOOOP-Brasil." (Acta No. 2 - Anexo I, B)

II) Objetivos

Objetivos generales:

- Promover los negocios intercooperativos intra y extra región (con prioridad en España y Portugal)
- Convertir el territorio regional a través de los mecanismos tecnológicos, de innovación, de integración productiva y complementación comercial en un factor de desarrollo.
- Llevar a la práctica coordinaciones de planes sectoriales, municipales y zonales con planes de diversificación productiva, y con visión regional.
- Flexibilización de los mecanismos regionales de comercialización y de complementación productiva y comercial, mediante la generación de propuestas aplicadas a las realidades locales que favorezcan los objetivos generales del Programa.
- Impulsar la coordinación administrativa y la planificación integrada a fin de propender a reducir los desequilibrios territoriales internos y mejorar el nivel de bienestar de las poblaciones regionales.

Objetivos específicos:

- Determinar líneas básicas de desarrollo y determinación de las áreas productivas prioritarias en base a considerar la capacidad productiva endógena y la competitividad en los mercados.
- Atender dentro de la estrategia del Programa la creación de Empleo y la diversificación productiva.
- Relevamiento de las políticas locales y regionales y de los mecanismos de promoción gubernamental nacional, provincial y municipal.
- Relevamiento de la infraestructura regional de servicios que favorezcan la diversificación productiva y la introducción de innovaciones tecnológicas en el tejido productivo y empresarial.
- Gestión de la operativa de comercio exterior, definición de estrategias y principales restricciones para concretar las operaciones.

- Búsqueda de canales apropiados de comercialización y generación de negocios.

III) Alianzas estratégicas

Definición de Alianzas Públicas/Privadas:

- Acuerdos que permitan la complementación, la cooperación para realizar actividades con objetivos y metas compartidas. El interés común y la confianza como base de la cooperación para emprender las alianzas estratégicas. Es necesario compartir la Misión (por qué existe la alianza estratégica), los valores (creencias que deberán ser compatibles por los socios), la estrategia (Plan de Negocios) y las iniciativas estratégicas (qué hay que hacer)

Públicas: mapeo

Privadas: mapeo

IV) Slogan

" Haciendo Negocios en MERCOSUR"

V) Cometidos

En Innovación:

"Apostamos a la innovación como forma de crecer y hacer crecer al entorno con dimensión ambiental". "La innovación en todas sus formas, ya sea como creación original de un nuevo producto o servicio, como adaptación de tecnología existente para posibilitar nuevos usos y funciones o como invención de nuevas modalidades de comercialización, constituye en el mundo de actual, la llave de inserción en un mundo globalizado, competitivo e interrelacionado"

- Fomento de un clima de Innovación entre los actores involucrados a través de políticas de carácter general y en especial, todo lo concerniente a Programas de Innovación Tecnológica.
- Relevamiento de los estímulos tributarios que favorezcan a las empresas que progresan, científica y tecnológicamente.
- Convenio con los Institutos capacitadores en el desarrollo de productos y procesos que promuevan la investigación y la certificación de calidad. Estimular la certificación de los procesos y productos. Estimular el conocimiento de Normas, Procesos de Implementación, costo-beneficio de los procesos de calidad.
- Desarrollo de un Proyecto Piloto con emprendimientos asociativos nacionales y regionales sobre acceso a Tecnología Innovadora., orientado a áreas preidentificadas que consoliden el proceso de investigación.
- Programas de Asistencia Técnica para la gestión e incorporación de nuevas Tecnologías, nuevos materiales, etc.
- Facilitación de la cooperación internacional entre empresas para la transferencia de tecnología, distribución comercial, suministros, etc.
- Potenciar la capacidad de Investigación regional y conectar la investigación con las necesidades reales de los agentes económicos.

- Promover Programas de Investigación para el Desarrollo de nuevos productos y de diseño industrial.
- Promover la creación de Centros de Innovación de la Empresa: constituyéndose en una red de incubadoras de proyectos empresariales en nuevas líneas de productos o nuevos sectores.
- Asesoramiento y asistencia técnica: preparación de propuestas para la participación en el diseño de políticas de apoyo a la innovación, identificación de conocimientos científicos y técnicos transferibles, identificación de soluciones técnicas y asesoramiento en materia de propiedad industrial y tecnológica.
- Información y difusión de la Información: Actividades de información sobre entidades implicadas en la innovación, programas de ayuda a la innovación, propiedad industrial e intelectual y difusión de la oferta tecnológica.
- Promover la certificación de los Territorios regionales como factor de diferenciación.

En Complementación Productiva: (*)(*1)(*2)

- Integración y articulación de actores en procesos de conformación de conglomerados en la búsqueda de la diversificación, complementación y dinamización de la oferta de bienes y servicios que atiendan las necesidades de la región .Estimulo a las asociaciones estratégicas de empresas para acceder a servicios técnicos avanzados o para mejorar posicionamiento competitivos en los mercados.
- Internacionalización de Pymes: generación de ofertas intraregión de productos y servicios. Modelo de acceso a mercados y puesta en marcha de los procesos de exportación e intercambios comerciales. Estimulación para la asistencia a Ferias para la adquisición de conocimientos que faciliten el objetivo.
- Fomento de la diversificación productiva con incremento del valor agregado en las actividades económicas de los productos y servicios, en proyectos de desarrollo integrado con equidad social y sustentable ambientalmente.
- Impulso a la introducción de los Estudios de impacto ambiental, alentando el surgimiento de empresas que respondan a una industria de bienes y servicios medioambientales.
- Aprovechamiento de Fondo de Pymes. Desarrollo de acciones.
- FOCEM. Aprovechamiento de las posibilidades que brinda el FOCEM para favorecer los objetivos generales del presente Programa. Diseño y acompañamiento técnico para la presentación de un Proyecto Integración Productiva de carácter binacional (Uruguay/Argentina-Uruguay/Brasil-Brasil/Paraguay-Argentina/Paraguay)

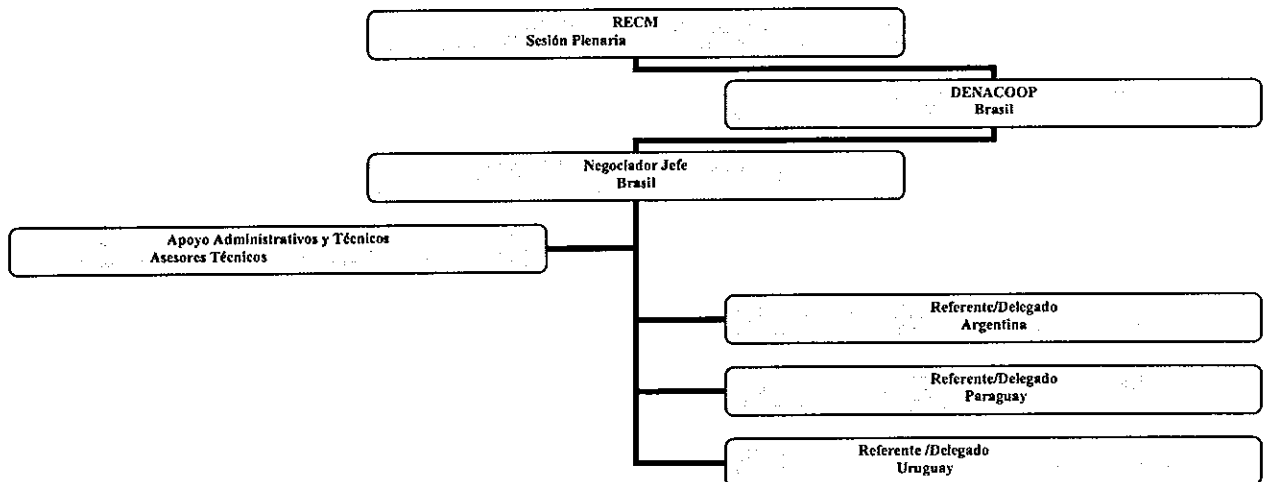
En Complementación Comercial ()**

- Identificación de las demandas de bienes y servicios de los Estados partes del MERCOSUR
- Instrumentar espacios de negociación entre empresarios. Diseño de un Modelo de Negociación. Instalación de Mesas de Negociación.
- Facilitación y asesoramiento para acompañar los procesos de intercambios comerciales.
- Difusión al tejido empresarial de las "mejores prácticas "internacionales que coadyuven al diseño de herramientas para estimular la adopción de innovaciones empresariales y tecnológicas.
- Desarrollo de Programas de cooperación empresarial y proyección hacia mercados externos, facilitando espacios de colaboración entre actores .Promover alianzas entre empresas en los Estados partes y buscar perfeccionar las normativas (régimen aduanero, tributación, modelos jurídicos de asociativismo, etc.)

- Fortalecimiento de la competitividad y funcionamiento óptimo de los mercados. Acceso a Normas y reglamentos técnicos. Incrementar las capacidades de las empresas en el seno de la cadena internacional de valor que se inserten.
- Estructuración de servicios empresariales individualizados con planes concretos de actuación para el impulso de la internacionalización de las empresas regionales.
- Intermediación y relación: búsqueda de contactos, socios estratégicos o clientes para la realización de proyectos regionales.
- Actividades de gestión: Negociación de proyectos y contratos, gestión de solicitudes de financiación, propiedad intelectual y tecnológica.
- Facilitar, promover, preparar, celebrar, ejecutar o tramitar la exportación de bienes o servicios mediante los instrumentos jurídicos apropiados.

VI) Organigrama básico

Organigrama Institucional y Operativo:



Notas:

DENACOOOP: Seguimiento político.

ST/RECM: Seguimiento técnico (Por delegación de la Sesión Plenaria RECM).

BRASIL: Un negociador jefe con apoyo administrativo y técnicos (Secretaría y Asesores).

EN LOS DEMAS PAISES: Un Referente / Delegado.

VII) Ubicación

Sede de DENACOOOP en Brasil

Tendrá Referentes: en todas las Secciones Nacionales de la RECM

VIII) Plan de Diseño, Instalación e Implementación.

Actividades:

Mayo/ Junio 2009:

- Elaboración del Perfil del Programa.
- Poner a consideración de las Secciones Nacionales de la RECM
- Aprobación de la Propuesta por la XX Sesión Plenaria de la Propuesta en sus contenidos, aspectos presupuestales y logísticos.

Julio/Agosto 2009:

- Ajuste del Programa y puesta en funcionamiento.
- Aprobación del Reglamento de Funcionamiento.
- Selección de los Recursos Humanos y puesta en marcha del Programa con actividades concretas para 2do. Semestre 2009,
- Aprobación del Plan de Comunicación.

Setiembre/Diciembre 2009:

- Realización de un Seminario "Clima de Negocios y la importancia en la estrategia comercial integrada de la región"
- Firma de Convenios con Institutos de Cooperación y Formación de agentes especializados para la participación de las Mesas de Negociación.
- Taller en Foz de Iguazú en noviembre de 2009
 - Presentación del Programa y taller de identificación e involucramiento de agentes públicos-privados.
 - Primer Mesa de Negociación Comercial, integrada con Complementación Productiva y Comercial.
- Evaluación del Segundo Semestre de 2009.
- Planificación del Primer Semestre de 2010.

Primer Semestre 2010:

- Creación de un Banco de Datos para recoger los indicadores estadísticos que permitan evaluar el impacto producido por la aplicación del Programa.
- Organización de una Feria Regional de Emprendimientos Innovadores.

IX) Plan de Comunicación –Información

Fijar objetivos, estrategia de acción y evaluación de resultados.

- Boletín "Oportunidades de Negocios": Bi-mensual, distribución electrónica a través de la base de datos de las Instituciones de la RECM e Instituciones aliadas, con los siguientes contenidos: información e interés sectorial en Capacitación, Becas, Financiación, Cursos, Asesoramiento Especializados, Normativas, Ferias, Eventos, Negocios, Oportunidades, intercambios tecnológicos y de innovación, vínculos, comunicaciones, etc.

- X) **Reglamento de Funcionamiento** (condiciones de participación de los distintos actores). Pendiente de Redacción.

XI) Presupuesto:**(Presupuesto Preliminar y sujeto a Ajustes)****Año 2009:**

Aporte DENACOOP/BRASIL U\$S 10.000
 Aporte Proyecto/RECM - Cooperación U\$S 5.000

Año 2010

Aporte DENACOOP/BRASIL U\$S 5.000
 Aporte Proyecto/RECM - Cooperación U\$S 5.000

Ejecución Presupuestaria:

Fecha	Actividades	Responsable	Monto	Saldo
Mayo/Junio	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración del Perfil del Programa • Ajuste del Programa y puesta en funcionamiento. • Poner a consideración de las Secciones Nacionales de la RECM. • Aprobación de la Propuesta por la XX Sesión Plenaria de la Propuesta en sus contenidos, aspectos presupuestales y logísticos. 	DENACOOP/RECM	U\$S 300	U\$S 14.700
Julio/Agosto	<ul style="list-style-type: none"> • Ajuste del Programa y puesta en funcionamiento. • Aprobación del Reglamento de Funcionamiento. • Selección de los Recursos Humanos y puesta en marcha del Programa con actividades concretas para 2do. Semestre 2009. • Aprobación del Plan de Comunicación. 	DENACOOP/RECM	U\$S 2.800	U\$S 11.900
Setiembre/Diciembre	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de un Seminario "Clima de Negocios y la importancia en la estrategia comercial integrada de la región". 	DENACOOP/ Negociador Jefe RECM-ST	U\$S 4.300	U\$S 7.600

	<ul style="list-style-type: none"> • Firma de Convenios con Institutos de Cooperación y Formación de agentes especializados para la participación de las Mesas de Negociación. 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Taller en Foz de Iguazú en noviembre de 2009. <ul style="list-style-type: none"> ○ Presentación del Programa y taller de identificación e involucramiento de agentes públicos-privados. ○ Primer Mesa de Negociación Comercial, integrada con Complementación Productiva y Comercial. • Evaluación del Segundo Semestre de 2009. • Planificación del 1er. Semestre de 2010. 	DENACOOP/ Negociador Jefe RECM-ST	U\$S 4100	U\$S 3500
	Viáticos y Traslados(Estimativo)		U\$S 3500	0000
Saldo 2009				U\$S 0
Presupuesto 2010				U\$S 10.000
PRIMER SEMESTRE 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de un Banco de Datos para recoger los indicadores estadísticos que permitan evaluar el impacto producido por la aplicación del Programa. • Organización de una Feria Regional de Emprendimientos Innovadores. 	DENACOOP/ Negociador Jefe RECM-ST	U\$S 3000	U\$S 7000
	Viáticos y Traslados (Estimativo).		U\$S 3500	U\$S 3500

XII) Descripción del cargo de Negociador Jefe.
Pendiente de redacción.

XIII) Descripción del Referente/Delegado de los Estados Partes.
Pendiente de redacción.

(*) Se sugiere como material de Apoyo "Seminario integración Productiva en el MERCOSUR", Montevideo, 24 de Julio 2007.

(*1) ANEXO 1: Ver Ponencia de la ST/RECM en el mencionado Seminario.

(*2) Se sugiere consulta página Web www.mercosur.int/fccmm.

() ANEXO 2: Documento RECM- Encuentro de Cooperativas de Frontera-
Presentación de Ing. Javier Pena, en Encarnación (Paraguay).**

*Esc. Jorge Cartagena Bidondo
Asesor de la ST/RECM
Uruguay, 20 de abril de 2009*