

01 F. 3113
T 11 P
II

F. 3113

45023

Consejo Federal de Inversiones
Provincia de Corrientes

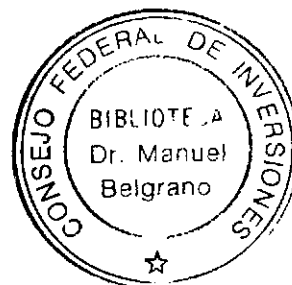
PROYECTO

RED DE OFICINAS MUNICIPALES DE VINCULACIÓN COMERCIAL
MICRO-REGIÓN DEL CENTRO-SUR CORRENTINO

SEGUNDO INFORME – ETAPA DE DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA

FERNANDO TASCON

15 de septiembre de 2005



INDICE

I. ABSTRACT	2
II. RESULTADOS	6
1. DIAGNÓSTICO Y PROSPECCIÓN	6
1.1. Percepciones del Proyecto OMVC	6
1.1.1. Metodología	6
1.1.2. Responsables de las Oficinas de Vinculación Comercial	8
1.1.2.1. Estructura de las OMVC	8
1.1.2.2. Funciones de las OMVC	10
1.1.2.3. Ventajas en la puesta en marcha de las OMVC	11
1.1.2.4. Limitaciones o dificultades en la puesta en marcha de las OMVC	13
1.1.3. Productores pequeños y medianos de Monte Caseros	14
1.1.3.1. Actualidad de la producción de Monte Caseros	14
1.1.3.2. Aspectos generales de la discusión acerca de las OMVC	16
1.1.4. Pymes y Comerciantes de Curuzú Cuatíá	18
1.1.4.1. Actualidad del comercio y la empresa en Curuzú Cuatíá	18
1.1.4.2. Aspectos generales de la discusión acerca de las OMVC	19
1.1.5. Caracterización de las OMVC	21
1.1.6. Modelo de análisis FODA	23
2. PUESTA EN MARCHA DE LA RED DE OFICINAS MUNICIPALES DE VINCULACIÓN COMERCIAL	
2.1. Conformación de los equipos de trabajo	24
3. PORTALES INSTITUCIONALES	38
3.1. Capacitación de los webmasters	38
3.2. Desarrollo del sitio de las Oficinas virtuales	39
3.3. Páginas institucionales	40

ANEXOS

I. ABSTRACT

El presente Proyecto tiene como objetivo general la puesta en marcha y consolidación de la Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial en los 11 municipios correntinos que forman parte de la micro-región del centro-sur correntino y noreste entrerriano, como primer paso para la estructuración de un proyecto más amplio de creación de herramientas cibernéticas para la transferencia tecnológica al servicio del desarrollo regional (Unidades de Transferencia Tecnológica).

El presente Informe da cuenta de los resultados de la segunda etapa, de diseño y puesta en marcha, en las tres líneas de acción en las que se fundamenta el proyecto:

- 2. Diagnóstico y prospección de la micro-región**
- 2. Diseño y desarrollo de la Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial.**
- 3. Inclusión de las OMVC en los portales institucionales de las ciudades correntinas pertenecientes a la micro-región.**

Las tareas definidas para esta etapa fueron las siguientes:

- **En el área de diagnóstico y prospección:**
 - Sistematización y análisis de las Fichas de recursos de cada municipio.
 - Percepción del proyecto ROMVC y de la Micro-región, por parte de representantes de distintos sectores (económicos, gestión pública, educación, cultura, sociedad civil, etc.)
 - Análisis FODA (Fortalezas+Oportunidades+Debilidades+Amenazas)
- **En el área de diseño y desarrollo de la ROMVC:**
 - Conformación del equipo de responsables de las OMVC
 - Análisis del lugar institucional de las OMVC
 - Identificación de los problemas para la puesta en marcha de las OMVC
 - Encuentros intersectorial de presentación de las OMVC

- Difusión del proyecto en los medios de comunicación
 - Elaboración de materiales de difusión de la ROMVC
 - Conformación de una agenda de trabajo para la micro-región a nivel municipal
- **En el área de inclusión de la ROMVC en los portales institucionales de las ciudades correntinas de la micro-región:**
- Conformación del equipo de webmasters y capacitación
 - Propuesta y realización de mejoras en las páginas institucionales existentes.
 - Creación de las páginas institucionales en los municipios que todavía no las tuvieran: recopilación y planificación de datos para la construcción de contenidos jerarquizados del portal; selección de los mismos; elaboración del mapa del sitio del portal
 - Elaboración de las aplicaciones on line
 - Reserva del dominio; desarrollo del sitio en formato HTLM-visual; ajuste de contenidos; ajuste de diseño; integración del sitio con las aplicaciones creadas; prueba con usuarios; puesta on line del sitio.

En esta etapa se consiguió conformar y consolidar tanto el equipo de responsables de las OMVC como el de webmasters, lo que requirió un intenso trabajo de relación con los responsables políticos de los municipios para lograr la efectivización del compromiso previamente asumido ante la micro-región de poner en marcha las oficinas.

Así mismo, se trabajó con ambos equipos sobre las dificultades para la puesta en marcha de las oficinas, tanto en los aspectos físicos (dotación de espacio, equipamiento, recursos humanos) como virtuales (diseño de páginas institucionales, diseño de la aplicación, desarrollo de contenidos para los sitios y de las categorías de inclusión en la base de datos, integración del sitio con las aplicaciones creadas, entre otros aspectos).

Se avanzó en la mejora de las páginas institucionales existentes (Mercedes, Curuzú Cuatiá y Monte Caseros) y en el diseño de las nuevas (Mariano I. Loza, Mocoretá, Sauce, Paso de los Libres, Colonia Libertad, Juan Pujol y Bonpland). Cabe señalar que, finalmente, Felipe Yofre no está incorporada ^{Nº} formalmente a la micro-región y aunque se les ofreció participar de todos modos en el proyecto, no hubo respuesta por su parte por lo que quedó al margen.

Se desarrolló el sitio de las Oficinas virtuales y se está en el proceso de integración y ajuste de las aplicaciones.

Se estableció contacto con el gobierno provincial quien cedió espacio en su host (www.corrientes.gov.ar) para alojar allí los sitios institucionales de cada una de las ciudades de la microrregión que aun no tenían dominio propio.

Se pusieron online al momento de presentar este informe los sitios oficiales de las ciudades de Mariano I. Loza y de Mocoretá, con los que ya se realizó el traspaso de usuario y contraseña del host a los respectivos webmasters, para su administración independiente; y se prevé levantar los sitios de la ciudad de Sauce, Paso de los libres y Bonpland para mediados de mes de septiembre.

Se está trabajando en forma permanente a través de contacto por e-mail y telefónico con los responsables webmasters de cada uno de los sitios de las ciudades, para mejorar, agregar y administrar los contenidos web, y para mantener un contacto de soporte online para resolver problemas técnicos y abordar sugerencias en el diseño y la distribución de los elementos de cada sitio.

En el momento de presentar este informe se realizaron encuentros intersectoriales de presentación de las oficinas en 6 de las 10 ciudades y están previstas las restantes para la segunda quincena de septiembre y la primera semana de octubre.

En materia de diagnóstico y prospección se realizaron tres grupos de discusión con responsables de OMVC, productores y comerciantes, estos dos últimos diseñados según criterios de representatividad estructural. Y se trabajó con las Fichas de Recursos de los Municipios.

Se fueron recogiendo Fichas de Recursos pero dado que no todos los municipios las entregaron, la explotación de los datos se presentará en el próximo informe.

El proyecto está arropado en una fuerte campaña de comunicación con los medios. Y se está avanzando en el diseño de dos herramientas de comunicación con la población en general: afichetas y folletos para distribuir en lugares públicos.

Se comenzó a trabajar en la elaboración de una agenda de la ROMVC, actividad que, junto con todas las de ajuste y puesta a punto de las herramientas de las TIC, la consolidación de las oficinas físicas (equipamiento y recursos humanos), la puesta en red de todas las OMVC y la detección y análisis del impacto del proyecto en la micro-región, constituirá la labor central de la tercera etapa, de consolidación.

El presente Informe da cuenta detallada de los resultados aquí mencionados así como de los procesos que se siguieron para su consecución.

II. RESULTADOS

1. DIAGNÓSTICO Y PROSPECCIÓN

1.1. Percepciones del Proyecto OMVC

1.1.1. Metodología

Se organizaron tres grupos de discusión con el objetivo principal de conocer percepciones acerca de distintos aspectos del proyecto de OMVC y su consecuente desarrollo. Los grupos se dividieron en:

- Responsables de las Oficinas Municipales de Vinculación Comercial
- Productores de Monte Caseros
- Comerciantes y empresarios de la ciudad de Curuzú Cuatiá.

El criterio de selección de las ciudades estuvo determinado por los tiempos de la presentación oficial del Proyecto de las OMVC: los grupos se organizaron en las dos primeras ciudades donde el proyecto ya había sido presentado a la comunidad en general.

Se exploraron dos dimensiones principales:

- (i) Estructura, contenido y práctica de las Oficinas de Vinculación Comercial. (ventajas, limitaciones y dificultades)
- (ii) Imaginario sobre las potencialidades y límites de la revinculación micro-regional a partir de la puesta en marcha de las OMVC.

El primer grupo de discusión se realizó con los responsables de las Oficinas Municipales de Vinculación Comercial, el 19 de agosto en la ciudad de Curuzú Cuatiá. Estuvieron presentes:

- | | |
|------------------|------------------|
| - Bonpland | - Mario González |
| - Curuzú Cuatiá | - Jorge Deza |
| - Mariano I Loza | - Javier Soto |
| - Mercedes | - Fabiana Rolón |
| - Mocoretá | - Javier Tissoco |

- Monte Caseros - Adriana ...
- Paso de los Libres - César Barés
- Sauce - Jorge Mejedín

Se trabajó sobre cuatro preguntas generales que funcionaron como disparadoras de la discusión:

- ❖ ¿Cuál sería la forma ideal que deberían adoptar las OMVC?
- ❖ ¿Cuáles serían las funciones específicas de la OMVC?
- ❖ ¿Cuáles serían las limitaciones o dificultades que pueden presentarse para que las OMVC puedan desarrollarse?
- ❖ ¿Cuáles serían las estrategias para la *institucionalización* de las OMVC?

El día 8 de septiembre se convocó en la ciudad de Monte Caseros a diferentes productores locales para participar del segundo grupo de discusión acerca del Proyecto de las OMVC. Estuvieron presentes:

- 2 Horticultores, ambos pertenecientes a la Asociación de Horticultores de Monte Caseros y miembros de la Comisión Mixta de la Federación integrada por los 5 departamentos de mayor producción en horticultura de la provincia, junto con el Gobierno provincial, el SENASA y la Universidad Tecnológica de Corrientes.
- 1 Citricultor
- 2 Apicultores
- 1 Médico Veterinario: a cargo del SENASA
- 1 Ing. Forestal: Delegado del Ministerio de Producción, Trabajo y Turismo
- 1 Ing. Agrónomo: Secretario de la Asociación de Citricultores Unidos
- 1 Productor de Jugos Concentrados

Finalmente, el día 9 de septiembre se convocó, en la ciudad de Curuzú Cuatiá, a representantes del sector comercial y microempresario, para el tercer grupo de discusión. Se contó con la presencia de tres participantes:

- Un representante de la Asociación de Comercio
- Una representante de la Cámara de Micro empresarios
- Un empresario local del rubro automotriz (retirado)

En estos dos grupos se trabajó sobre 6 pautas generales que funcionaron como disparadoras de la discusión:

- ❖ Situación de la Producción local
- ❖ Conocimiento o información acerca del proyecto de las OMVC
- ❖ Forma ideal que deberían adoptar las OMVC
- ❖ Funciones específicas que deberían tener las OMVC para que el Sector pudiera apoyarse en ellas
- ❖ Limitaciones o dificultades para el desarrollo de las OMVC
- ❖ Posibilidades de impulsar la Micro región desde las OMVC.

A continuación se presentan las líneas más relevantes surgidas en cada uno de los grupos de discusión.

2.1.1. Responsables de las Oficinas de Vinculación Comercial

1.1.2.1. Estructura de las OMVC

Se entiende por "estructura" a la forma que debería adoptar la oficina para poder identificarla dentro del organigrama municipal (espacio físico, referentes, destinatarios, infraestructura)

a) La OMVC como espacio lo suficientemente autónomo, pero al mismo tiempo relacionado en forma interdependiente a la municipalidad

Se hizo hincapié en la necesidad de dar cierta autonomía que otorgara a la Oficina las capacidades necesarias para poder generar todos los servicios que las empresas requieran como complemento de las acciones municipales que ya se vienen haciendo.

"...su imagen individual lo suficientemente fuerte como para poder concretar, pero suficientemente vinculada a la municipalidad, para mejorar, facilitar y hasta posibilitar, en caso de que no esté desarrollado, la generación de todo ese servicio a la empresa..." (Curuzú Cuatiá)

"Es una pata del Municipio fundamental, si bien algunos municipios vienen trabajando de alguna manera con los pequeños productores" (Monte Caseros)

El caso de Mercedes presentó la necesidad de contar con una Oficina de Producción como el espacio específico dentro del Municipio que pueda contener las OMVC.

"...es importante tener separado e individualizado una oficina, que esté más dedicada, en general, a la producción para empezar" (Mercedes)

"(Las OMVC) Elemento más dentro de esos servicios que sirven para potenciar, masificar el accionar de la Oficina de Producción" (Curuzú Cuatiá)

b) Los destinatarios de los servicios ofrecidos por las OMVC deberían ser las PyMES, los pequeños productores y artesanos

"No sólo dirigido a la producción primaria, también a la micro, pequeña y mediana empresa de todos los rubros" (Curuzú Cuatiá)

"...sería importante, para incluir a todas las actividades de productos de artesanos y de diferentes productores a la página" (Mercedes)

"Desde el área de producción que está en la etapa de organización, hace un año y medio estamos trabajando en esto, direccionamos nuestra acción principalmente hacia los pequeños productores, porque vemos que los medianos tienen otros niveles de organización y acceden a otros niveles. Pero sin duda que esto va a tener convocatoria a todos los sectores". (Sauce)

c) Se debería disponer del consentimiento de los ejecutivos municipales para poder contar no solo con personal comprometido con la tarea, sino también con el equipamiento necesario

"Digamos tareas que hay que convencer y hacer entender a los ejecutivos para que den ese paso, fundamental" (Sauce).

d) Aprovechamiento de las tecnologías para una mayor comunicación y vinculación

1.1.2.2. Funciones de las OMVC

a) Brindar información y asesoramiento personalizado.

Para ello es necesario disponer de personal al que pueda referirse para el tratamiento de estos asuntos en forma directa.

"En Mercedes se abrió la oficina de Desarrollo, pero quedó ahí. Era importantísimo, sobre todo para la gente que no sabe cómo acceder a ese tipo de información, que se pueda bajar de ahí, que haya una persona a la que se pueda acudir, y pueda solucionar, asesorar..." (Mercedes)

"Puede ser como una atención más directa a los pequeños productores, al rural, que muchas veces es marginado por distintas situaciones" (Monte Caseros)

Se señala también la necesidad de ofrecer capacitaciones a partir de la articulación con distintos sectores de las comunidades que forman parte de la Micro región.

"Quizás desde la Facultad, hacer algo de Comunicación... se pueden hacer distintas cosas para capacitación, también para la gente de distintos sectores desde las OVC". (Monte Caseros)

b) Ofrecer servicios adicionales, que puedan generar una vinculación dinámica y faciliten de esa manera el desarrollo de los distintos sectores que puedan estar interesados.

"Ofrecer servicios adicionales, así el de una Fuente de empleo. En donde la gente también pueda ofrecer servicios profesionales". (Paso de los Libres)

"Prever que no solamente sean productos, sino también servicios." (Curuzú Cuatiá)

c) Incrementar el intercambio de servicios entre los municipios de la Micro región.

"La primer base es funcionar como Oficina de Producción y al mismo tiempo empezar a inventar y a pasarnos entre nosotros otros servicios hacia los sectores productivos, comerciales" (Curuzú Cuatiá)

d) Estrechar relaciones con los sectores interesados a través de propuestas que vayan más allá de los servicios básicos que está acostumbrado a brindar el municipio.

"Utilizar esta Oficina como para empezar a hacer las conexiones, los contactos, como para que de ahí en más empezar a recuperar la confianza de los comerciantes... Por ahí esto es un puntapié inicial para empujarlos a todos, o por ahí ser capaz que superar los servicios básicos, y puede arrimar al productor..." (Mocoretá)

"Enseñar a clasificar productos, a hacer la clasificación del inventario, eso es un servicio extra que empieza a generar vinculación extra con el sector. Y es el mejor vínculo que puede haber entre la oficina de vinculación y el sector. Si no el otro vínculo es el de "¿tenés crédito para darme...?"". (Curuzú Cuatiá)

e) Establecer metas u objetivos a largo plazo que apunten al desarrollo desde una perspectiva micro regional

"Como Agencia de Vinculación tenemos que ir poniendo distintas metas, también ponemos una meta a largo plazo, de llegar utópicamente..." (Monte Caseros)

f) Profundizar en la dinámica intermunicipal de las OMVC a partir de un mejor y mayor aprovechamiento de las TICs.

"Esto nos va a obligar a juntarnos periódicamente, además que vamos a estar en contacto entre nosotros. Porque todos los días vamos a abrir la página por la que vamos a estar en contacto entre nosotros, vamos a ver el correo electrónico, el Messenger, etc. También vamos a tener que abrir de la Web, de la Red, la oferta la demanda, qué mensajes tenemos..." (Curuzú Cuatiá)

1.1.2.3. Ventajas en la puesta en marcha de las OMVC

a) Rescate de las OMVC como una herramienta integradora, que servirá para insertar a los pequeños productores al mercado competitivo.

La presencia estratégica de las empresas grandes abrirá el camino para la inserción de los pequeños productores en el mercado.

"Esta herramienta les sirve a todos, no importa si es grande, pequeño, comercial. La presencia de un grande, por ahí atrae intereses que te permiten meter el chico [...] Entonces si vos en la Red de OVC sabés que tenés tres

productores, por ejemplo, las tres grandes citrícolas como en este caso, y traés a un empresario que quiere conectarse con ellos, y le armás la agenda, también en la agenda le mechás que vaya de visita a la Asociación de artesanos...” (Curuzú Cuatiá)

“El más grande, puede ayudar al más chico en algo, y el más chico también puede ayudar en alguna otra cosa” (Monte Caseros)

“Tenemos dos grandes niveles Pequeñas-pequeñas, y después la realidad local nos marca el 85% de la superficie del departamento de Sauce en manos de 5 grandes capitalistas. Yo creo que va a ser importante darle mucha manija a esto, porque por el lado de los pequeños, los artesanos, la gente que tiene capacidad creativa y todo esto, que les hace falta esta vidriera para tratar de mostrar sus productos”. (Sauce)

Las OMVC posiblemente sirvan para articular y agrupar a los pequeños productores con un fin común.

“Hoy vemos que por ejemplo, el citrus no está muy posicionado económicamente, que no hay salida y los pequeños productores son los que no tienen la llegada a los grandes centros de venta. Creo que esto también va a ayudar a que ellos se vayan concentrando y puedan a través de la Agencia vincularse con la Micro-región y con los mercados”. (Monte Caseros)

b) Fortalecimiento de la Micro región a partir de la mayor vinculación y comunicación que genera la puesta en marcha de las OMVC en los distintos municipios que la conforman.

“Nosotros tenemos que ver lo que ven de afuera, cuando uno comenta de la Micro región o algo, nos ven como una cosa importante, y somos por ahí nosotros los que no lo estamos aprovechando, no lo estamos metiendo, instalar redes” (Monte Caseros)

c) Reivindicación de formas de acción participativas sostenidas bajo la idea del consenso.

“Esto va a ser un puntapié y nos posiciona como pioneros en unir a todos los productores, empresarios, y no trabajar individualmente, sino en consenso entre todos y en ayuda mutua, en un montón de cosas”. (Monte Caseros)

1.1.2.4. Limitaciones o dificultades en la puesta en marcha de las OMVC

- Problemas para contar con una persona exclusiva a cargo de la Oficina. La multifuncionalidad de los Responsables a cargo de las OMVC implica un mayor compromiso de estos con el proyecto.
- Falta de infraestructura (PCs, técnicos)
- Falta de Credibilidad en la sociedad para apoyar este tipo de proyectos o programas promovidos por el Estado.
- Falta de una cultura asociativista
- Controlar que la Red no se transforme en escenario de rivalidades entre empresarios grandes y empresarios chicos.
- Controlar de que las OVC no favorezcan solamente a los empresarios más grandes.
- Tener en cuenta los distintos niveles de organización de los municipios que conforman la Red de Oficinas (muchos no cuentan, por ejemplo, con Oficinas de Producción o Desarrollo)
- Problemas para mantener la continuidad de las OMVC con los cambios de funcionarios o gobiernos.

Una de las cuestiones que se planteó como más preocupante es la continuidad de estas oficinas en el tiempo. Se sugirieron algunas estrategias que podrían tenerse en cuenta para superar la instancia política de la fundación de las OMVC, y que invertirían en el proceso de institucionalización del espacio.

A continuación se retoman algunos puntos destacados de la discusión:

- Confiar en el proyecto y mostrar seguridad al presentarlo hacia la sociedad.

- Integrar a los distintos sectores de la sociedad desde el comienzo del proyecto, haciéndolos partícipes en su puesta en marcha.
- Consensuar con los distintos sectores que formarán parte del proyecto de las OMVC.
- Fortalecer el proyecto sosteniéndolo desde la perspectiva de que la Micro región puede sacar adelante a pequeñas, medianas empresas, artesanos, demostrar que unidos se puede trabajar sin depender de Bs. As. o de las Capitales.
- Tener una clara *estrategia de comunicación*: asegurar que la información sobre este proyecto llegue a todos los sectores que puedan estar interesados: lograr que la publicidad salga desde el Estado y desde las empresas.

1.1.3. Productores pequeños y medianos de Monte Caseros.

1.1.3.1. Actualidad de la producción de Monte Caseros

Se pudo observar que el departamento de Monte Caseros cuenta con una producción altamente diversificada: horticultura, ganadería, apicultura, citricultura, tambo, forestación. Es una zona que, según sus propios productores, se encuentra técnicamente apta para un mayor crecimiento, aunque limitada por la falta de margen determinada por la incertidumbre sobre los precios. Los productores reconocen dos vías de salida a esta crisis: la exportación y la elaboración de una política productiva desde el Estado.

A continuación se presentan algunas de las cuestiones puntuales que fueron planteadas por los productores en la primera parte de la discusión. Los resultados se organizaron alrededor de tres dimensiones que fueron consideradas como las más relevantes y englobadoras de la situación:

a) Incertidumbre sobre los precios:

- Desde la devaluación del 2002 hasta ahora los precios se fueron acomodando al valor dólar que tenían anteriormente, menos el precio de los productos

elaborados en la zona que siguieron en pesos. Esto condujo a la **horticultura** y la **apicultura** a una situación económica crítica.

- Es elevado el costo de los materiales para la producción
- Los productos que se elaboran en la zona (cítricos, tomates, pimientos, etc) solo valen en ocasiones.
- Hace dos años, hubo dos años de buenos precios para los cítricos (2002-2003). Hoy la gente se está consumiendo aquellos ingresos. El efecto de los bajos precios actuales, hace que las producciones se vayan achicando, y que los productores vayan dejando de hacer ciertos tratamientos a las quintas.
- Es difícil aumentar la producción a partir de un proyecto que requiere un importante endeudamiento (ej. Del riego)
- La situación actual de crisis no pasa por la cuestión tecnológica, ni de valores de insumos, sino por una cuestión de precios El problema se suscita cuando no cierran los números y no porque el productor no quiera desarrollar su producción.
- La **apicultura** no escapa a estos problemas del precio bajo. Cada vez son mayores las exigencias. El bajo precio llevó a muchos productores a abandonar las colmenas, si bien esto dejó margen para seguir trabajando (se achica la oferta), perjudicaron a los que trabajan bien y quieren mantener un nivel de sanidad en su colmena.

b) Mercado interno y externo

- Todo lo que es **horticultura** es importado
- En la **citricultura** el mercado interno tiene una gran depresión, no solo se achicó, sino que también en precios a valor dólar se ha venido abajo.
- El tema de exportación se supone que es la salida, pero el pequeño productor está fuera de contexto, le resulta muy difícil llegar a la calidad que le piden.
- Hubo problemas climáticos que afectaron en el tema de la exportación de cítricos. El atraso de las cosechas de variedades, llevó a la retirada de los exportadores y los productores se quedaron con el excedente en las plantas.
- Problemas sanitarios, sobre todo en la citricultura: Cancrosis y Mancha negra.

c) Papel del Estado

- Debería hacerse una comisión en conjunto que maneje y negocie todo en bloque; y no que el Estado vaya por un lado, el SENASA por otro lado, las asociaciones por otro, y los productores por otro.
- El SENASA se le presenta a los productores como el enemigo. Aunque en la discusión se rescató la importancia de su responsabilidad, ya que es el que da la última firma y certifica el producto, cuidando la imagen hacia fuera.
- El problema es que a veces los mismos funcionarios del SENASA no se ponen de acuerdo entre ellos.
- Hace falta una política del Estado que oriente en qué tenés que producir, cuanto y como.
- Falta una política de producción del Estado: acá se planta lo que uno quiere sin tener en cuenta el mercado. No hay estudios de mercado para optar por una estrategia de producción

1.1.3.2. Aspectos generales de la discusión acerca de las OMVC

Es importante destacar en primer lugar que ninguno de los productores que participaron del grupo de discusión conocía el proyecto de las OMVC. Sin embargo todos estaban allí por el interés que les había despertado esta idea a partir de la convocatoria.

Por otra parte, hasta que los participantes reconocieron cuál era la dinámica de la charla, intentaron interpelar a la coordinadora en busca de mayor información acerca del proyecto. Sobre todo buscaban saber acerca de otras experiencias de OVC que hubieran funcionado en otros lugares.

A lo largo de la discusión, la proyección de las OMVC rápidamente fue enmarcada dentro del contexto económico y cultural de la región. Los puntos característicos de esta situación se establecieron en base a las dificultades que los productores han tenido históricamente para agruparse/asociarse, la incapacidad histórica de ganar el mercado zonal, la crisis económica del sector y la alta incredulidad hacia los proyectos estatales.

"El productor se adapta, si a él le cierran los números y se le exige calidad, el productor produce bien. No es problema técnico... el problema es económico"

"Yo creo que todo pasa por la mentalidad, por la idiosincrasia de un pueblo. Acá los chacareros han dejado de carpir, cultivar la tierra, porque no te compran la verdura, cuando son ecológicas porque no tienen remedio, tienen la tierra abonada con estiércol."

"Si Monte Caseros produce naranjas, no sé quién, cómo hay que organizarse, pero alguien tiene que llevar la naranja a Libres y a Curuzú que no tienen. Y si Chajarí produce unos salames exquisitos, comprémosle a Chajarí los salames y el que quiere comer Paladini cobrémosle 3 veces mas caro... eso sería lo que yo entiendo cómo tenemos que trabajar un pueblo con otro. Entonces queda la plata en la zona".

Conjuntamente, se rescataron algunas experiencias en las que se había trabajado en forma asociativa. Una de ellas promovida por el INTA en los años noventa, que se trató de un proyecto integral a partir de los grupos del plan Cambio Rural. El programa contemplaba la parte técnica, económica, y hasta se buscó hacer negocios comunes con la gente que lo integraba. El proyecto concluyó en el armado de una cooperativa de trabajo.

Asimismo, se mencionaron dos proyectos asociativos que fracasaron, por un lado una Cooperativa Láctea que ante la falta de apoyo del Municipio quedó prácticamente fundida, y por otro, la pérdida de un mercado por la falta de compromiso de los productores.

"Lo de Buenos Aires, llegar a distribuir en Palermo, Belgrano y Barrio Norte 140 verdulerías, de las cuales 80 eran prácticamente nuestras, desde los productores era impensado. Pero qué pasó cuando miramos para atrás, dónde estaban los productores. Si se compraba más en el mercado Central que... lo que faltó ahí fue compromiso de los productores, porque somos jodidos..."

Por último, se hizo mención sobre el carácter netamente productor que tiene Monte Caseros, que no es complementado con acciones para la búsqueda de mercados internacionales o la creación de infraestructura para la exportación directa.

“Si nosotros no tratamos de llegar de una forma más directa a los mercados de afuera. Yo creo que hay que fomentar eso, buscar la forma de coordinar grupos, de hacer un pool de ventas. No es lo mismo que yo salga vender a un exportador una determinada cantidad de fruta... creo que eso también podría ser una función de la Oficina. La producción de Monte Caseros se elabora en Chajari o en Mocoretá. Nosotros producimos nada más”

1.1.4. Pymes y Comerciantes de Curuzú Cuatiá

1.1.4.1. Actualidad del comercio y la empresa en Curuzú Cuatiá

La actualidad comercial en Curuzú Cuatiá se planteó en términos de agotamiento. La poca diversidad que caracteriza a la zona donde está ubicado este departamento marca la diferencia de la dinámica local en relación a otros departamentos como Monte Caseros o Mercedes.

A continuación se presentan las cuestiones más importantes que ilustran la debilidad del sector comercial y microempresarial:

- No hay un movimiento ágil y diversificado de la economía: Monte Caseros tiene una producción muy diversificada que permite cierto movimiento, y Mercedes está creciendo con el efecto multiplicador de las nuevas arroceras. En Curuzú solo está COPROLAN, y todo lo demás depende del empleo público y del comercio.
- El agotamiento comercial devino de una serie de acontecimientos desencadenados en los últimos años, a partir de la década del noventa: antes se contaba con un regimiento con cinco mil efectivos militares; había un ferrocarril pujante, empresas, industrias.
- El cambio en la estructura de la tenencia de la tierra y el capital también perjudicó al comercio: antes eran grandes cantidades de productores chicos que consumían todos en la ciudad, ahora son grandes terratenientes o grandes empresas que no se proveen de la ciudad sino que lo hacen desde Buenos Aires o de otras ciudades grandes.

- Aunque se reconoce la importante dinamización originada desde los microemprendimientos, hace falta un movimiento que genere puestos de trabajo genuinos, que son los que realmente mueven la economía con sus compras.
- Curuzú Cuatiá se encuentra ubicada en el centro de la región sur de Corrientes, y concentra mucho movimiento de reuniones de productores, comerciantes, educativas, culturales y deportivas, que dan cierto movimiento a la ciudad. Sin embargo, todo lo que se hace en término de comercio y servicios no se está explotando del todo
- En Curuzú Cuatiá, el comerciante en general teme al riesgo, trata de estar en lo seguro. No arriesga nada
- La economía de Curuzú es netamente ganadera y la agricultura está desarrollada en grandes empresas que hacen soja y algún otro producto. Lo nuevo es el arroz, que ya está en el departamento de Curuzú, pero a cien Km. de la ciudad

1.1.4.2. Aspectos generales de la discusión acerca de las OMVC

En este caso deber destacarse, que a diferencia de lo que sucedió en Monte Caseros, los tres participantes del grupo realizado en Curuzú Cuatiá, habían estado presentes en el lanzamiento oficial del proyecto de las OMVC. Conociendo esto, se trabajó sobre la comprensión y la valoración que los representantes tenían sobre los objetivos generales del proyecto.

Se notó algo de sorpresa en los participantes cuando se le advirtió que habría una OMVC en cada uno de los municipios de la Micro región. En general, se rescató la importancia de las OMVC en tanto agente que se ocupara de agilizar la comunicación y la relación entre sectores, no sólo hacia afuera de la localidad, sino también hacia adentro.

"Una red de vinculación es un entretejido muy importante y el acceso a la oficina es que permite al más pequeño, que no tenga una computadora, tener

donde ir para comunicarse. Yo lo he visto muy interesante y muy importante, todas estas cosas que ayudan al desarrollo"

A lo largo de la charla se notó que el pueblo de Curuzú Cuatiá participa en forma constante en las cuestiones públicas (amplia participación ciudadana por medio de Instituciones), aunque se remarcaron las dificultades históricas para generar proyectos cooperativos o asociativos

"Hay que separar. Cuando yo hablo de falta de asociativismo es en lo económico, productivo para el desarrollo y el crecimiento. Ahora, lo que tiene Curuzú, que es algo muy solidario, es que cuando nos ponemos un objetivo común de lograr algo salen uno, dos, tres grupos y enseguida se logra"

"Acá en Curuzú, que hay una idiosincrasia que no asume la importancia de la asociatividad"

Se comprobó que hay una fuerte expectativa sobre las OMVC por parte del sector de microemprendedores. Dentro de la conversación, la posibilidad de aumentar la producción a partir de alcanzar a nuevos mercados, implicaría una mayor oferta de trabajo, que incidiría finalmente en el sector comercial de manera positiva. Sin embargo, es importante en este aspecto enfrentar el hecho puntual de que la gente comúnmente compra todo afuera de la ciudad.

"Nosotros (microempresarios) queremos llegar a producir más para generar fuentes de trabajo. Eso sería lo ideal, pero no podemos [...] Estoy produciendo bien, estoy ubicando, seguimos creciendo pero falta. Es como que la gente sigue comprando afuera..."

1.1.5. Caracterización de las OMVC

Oficinas Municipales de Vinculación Comercial		
	Productores de Monte Caseros	Comerciantes de Curuzú Cuatiá
Forma Ideal	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajar principalmente con los microemprendimientos <p><i>"Los grandes países crecieron con los microemprendimientos, no con la mega empresa. Nosotros tenemos un montón de microemprendimientos".</i></p> <p><i>"La característica del depto de Monte Caseros es el pequeño productor. Se plantó mucho, pero muchos productos en pocas ha"</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - La Oficina debería ser lo menos burocrática posible - Sería importante disponer de una sala y máquinas (PCs) - Que tenga su propio Reglamento o Estatuto, para asegurar el soporte y continuidad en el tiempo
	<ul style="list-style-type: none"> - Integrar a los productores <p><i>"Yo creo que un objetivo claro es juntar a la gente que produce"</i></p>	
	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de Internet como herramienta 	
	<ul style="list-style-type: none"> - Generar el compromiso de los productores 	
Función específica	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar todo tipo de información comercial 	<ul style="list-style-type: none"> - Brindar información ordenada
	<ul style="list-style-type: none"> - Vincular comercialmente: brindar contactos donde ubicar la producción <p><i>"Buscar los nichos donde se pueda poner nuestra producción, porque hay muchos nichos... y además una tarea muy difícil, tratar de que nuestro producto salga"</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Debería ocuparse de ordenar las relaciones entre los distintos sectores - Desde la Oficina o en la Web, debería funcionar como una vidriera para todos los que quieran pedir u ofrecer
	<ul style="list-style-type: none"> - Relacionar con el que corresponda en el momento que corresponda 	<ul style="list-style-type: none"> - Formar redes de trabajo
	<ul style="list-style-type: none"> - Debería funcionar con un referente que escuche a los productores y de respuesta 	<ul style="list-style-type: none"> - La Oficina debería promocionarse, publicitarse (por TV, radio, volantes informativos)
	<ul style="list-style-type: none"> - El Responsable de la Oficina debería tener como función buscar información de todo aquello que se produce en la zona. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crear vínculos para ubicar los productos
	<ul style="list-style-type: none"> - El Responsable de la Oficina debería salir a buscar a los productores 	<ul style="list-style-type: none"> - Debería educar en el uso de las herramientas que propone (Internet, por ejemplo)
	<ul style="list-style-type: none"> - El cargo del Responsable, no debería ser un cargo político, tampoco tiene que ser necesariamente un productor. Debe ser un ejecutor que sepa de producción y comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajar para hacer crecer y desarrollar la pequeña industria
	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar acciones visibles que permitan recuperar la confianza del productor 	<ul style="list-style-type: none"> - Crear la necesidad de acercarse a la Oficina

	- Debería buscar un buen motivo para que tenga un atractivo que invite al productor a acercarse	- El Responsable debería funcionar como intermediario, con capacidad de asesoramiento
	- Capacitación en temas comerciales	- El Responsable de las OMVC debería tener una capacitación especial en temas de comercialización, para que después pueda guiar a otros
Limitaciones o dificultades	- No se pueden colocar los productos en el Mercado Interno. <i>"¿Podés creer que hay verdulerías en Monte Caseros que cargan las naranjas de Buenos Aires?" "Mis tomates fueron a BA y volvieron"</i>	- Es necesario crear la continuidad, formar gente que se haga cargo de la Oficina. - No todo el mundo tiene acceso a una computadora en su empresa, comercio o casa, la mayoría va a un Ciber
	- La idiosincracia de los pueblos hace que no exista posibilidad de vincularse unos con otros. <i>"si cada habitante del país comiera una fruta por día no alcanzaría la producción para abastecerlo..."</i>	- Falta de experiencia en Asociativismo - Para superar cualquier tipo de dificultad, y contar con el consenso de los distintos sectores debe mostrar resultados
	- El productor siempre está muy ocupado y difícilmente se acerque a la Oficina	- Hay mucho individualismo en el sector empresarial y comercial
	- Los productores son muy individualistas	
	- El problema es que no son conocidos los productos <i>"Capaz que deberíamos juntarnos todos y pasar la miel a una sola marca, sea de quien sea"</i>	
Micro región	- Se genera una competencia entre productores, porque todos pelean en un mismo mercado	
	- No todos los productores manejan Internet	
	- El proyecto micro regional nunca superó la instancia política	- Va a generar integración regional con una diversificación total de la producción - Es fundamental que haya una Oficina en cada uno de los municipios que forman parte del Ente Intermunicipal

1.1.6. Modelo de análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Todos los ejecutivos municipales nombraron a una persona a cargo de las OMVC - Aumentar la comunicación y vinculación - El proyecto de las OMVC despertó un fuerte interés en distintos sectores: tanto productivos como comerciales - El proyecto se instala en realidades locales que demandan colaboración técnica para dar el paso hacia un mayor y mejor desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> - Escasa tradición asociativista - En general, no existe la idea de lo "microregional" - Falta de infraestructura: PCs, Internet - No es suficiente la información disponible sobre el proyecto de OMVC - La multifuncionalidad de los Responsables de las OMVC - Escasa infraestructura para la exportación
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Fuerte interés por parte de los Productores de Monte Caseros - Pensar la integración por medio del uso de la tecnología: Internet - Insertar a pequeños productores y comerciantes en un mercado competitivo a partir de mecanismos asociativos - Facilitar el intercambio entre Municipios que forman parte de la Micro región - Ofrecer capacitaciones sobre temas relacionados a la comercialización - Ofrecer capacitaciones en temas relacionados a la exportación - Establecer metas u objetivos a largo plazo - La presencia de las empresas grandes en la Red Productiva, abrirá el camino a las empresas chicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Que el proyecto de las OMVC quede en la instancia política - Falta de confianza en las propuestas que vienen desde el Gobierno - Controlar que las OMVC no sólo favorezcan a los empresarios grandes - Mantener la continuidad del proyecto en medio de una coyuntura electoral

PUESTA EN MARCHA DE LA RED DE OFICINAS MUNICIPALES DE VINCULACIÓN COMERCIAL

2.1. Conformación de los equipos de trabajo

A lo largo de la etapa y a ritmos diferentes se fueron produciendo la designaciones de los responsables y webmasters de las oficinas de cada municipio, hasta quedar completo, tal y como se detalla en el cuadro siguiente.

Responsables de las OMVC y Webmasters por ciudad

Ciudad	Responsable OMVC	Webmasters
Bonpland	Mario GONZALEZ	Guillermo PIRIZ
Curuzú Cuatiá	Jorge DEZA	Elena SOTO
Colonia Libertad	Miriam SANCHEZ	Miriam SANCHEZ
Mariano Loza	Javier SOTO	Maria Emilia CORONA
Mercedes	Fabiana ROLÓN	Sergio SAUCEDO
Mocoretá	Javier TISOCCO	Marcelo PELICHERO
Monte Caseros	Laura BASUALDO	César BROWN
Paso de los Libres	César BARÉS	Franco NARDELLI
Juan Pujol	Silvina CARDOZO	Silvina CARDOZO
Sauce	Jorge MEJEDIN	Manuel CENOZ

Para llegar al nombramiento en todas las ciudades fue necesario realizar rondas de visitas a cada municipio, efectuar un seguimiento telefónico y por

email, al mismo tiempo que se iban llevando a cabo las reuniones de responsables de oficinas, por una parte, y de webmasters, por otro.

A medida en que se fueron conformando los equipos y como consecuencia de un mayor conocimiento de la micro-región y de los actores, se designó como coordinador local del proyecto al responsable de la Oficina de Vinculación Comercial de Curuzú Cuatiá, Jorge Deza, titular de la Secretaría de Producción de dicho municipio e impulsor local de la idea originaria del proyecto.

Con los equipos municipales casi completos, se realizó un tercer encuentro, al que asistieron conjuntamente los responsables de las oficinas y los webmasters, en Curuzú Cuatiá, el 19 de agosto, con el objetivo de una puesta en común del proyecto, los problemas derivados de la puesta en marcha de las oficinas y la búsqueda de soluciones. El programa de trabajo fue el que se presenta a continuación.

**Tercer Encuentro de Responsables de las
Oficinas Municipal de Vinculación Comercial (OMVC)
Viernes 19 de Agosto de 2005
Monte Caseros, Corrientes**

Para llevar a la Reunión:

1. Si aún no se ha entregado: **Ficha** con los datos de la municipalidad recibida -en papel y diskette- durante la primera quincena de julio y **Ficha** del Web master.
2. **Fecha de apertura** de la OMVC en la ciudad, acordada por el Sr. Intendente.
3. **Calendario** tentativo de encuentros entre actores representativos de la sociedad civil local y la socióloga Valeria Re.
4. Listado de las **empresas contactadas** por el responsable de la OMVC.
5. Estrategias para la contactación de empresas, la dinamización de las Oficinas y el trabajo en red.

Agenda de la Reunión

09:00 h. El Proyecto de las Oficinas Municipales de Vinculación Comercial en el contexto del desarrollo regional y la transferencia de tecnologías.
Presentación de Fernando Tascón

- 09:30 h. Repaso de los ejes ya planteados en la etapa anterior por la micro-región y los nuevos escenarios: desafíos y oportunidades. La Red de OMVCs en el nuevo contexto.
Presentación de Jorge Deza.
- 10:30 h. Café.
- 10:45 h. Las ciudades y el proyecto regional:
¿Cómo se presentan las ciudades a través de sus portales institucionales?
Presentación de Miguel Palma (15)
¿Cómo se presenta la Micro-región a través de la publicación MiRegión?
Presentación de Valeria Ré (15')
¿Cómo se presentan otras regiones a sí mismas?
Presentación: Ana Inés López Accotto (15')
- 11:30 h. Herramientas y agenda del Proyecto:
- La Oficina virtual (Miguel Palma)
 - La capacitación (Miguel Palma)
 - Campaña de Prensa (Fernando Tascón)
 - Calendario de presentación de las OMVC (ATLA)
 - Fichas y grupos de discusión (Valeria Ré)
 - Herramientas para los responsables de las Oficinas. (Deza)
- Coordinación: Fernando Tascón
- 12:15 h. Discusión del temario, lugar y fecha del próximo encuentro, en vistas a la creación de la Red de OMVC de la Micro-región. (¿semana del 12/9?)
Coordinación Fernando Tascón.
- 13.00 hs. Grupo de discusión de Responsables de Oficinas de Vinculación Comercial

Uno de los puntos abordados en la discusión grupal fue el lugar institucional que deben tener las Oficinas en la estructura del gobierno municipal. En este sentido hubo consenso acerca de la pertinencia de que éstas se ubiquen en el área de producción y vinculada a las agencias de desarrollo local, si las hubiere.

En cuanto a las dificultades, problemas y soluciones, los resultados de la reunión fueron recogidos en el capítulo anterior.

Se fijó un cronograma para las reuniones intersectoriales en cada municipio y un calendario de las acciones a desarrollar para que estas pudieran llevarse a cabo, coordinando las tareas de los responsables de las Oficinas y las de los wrbmasters,

Se estableció el siguiente calendario de trabajo:

- 26/08/05: Reunión de Intendentes de la Micro – Región en Monte Caseros
Reunión Intersectorial: presentación del Proyecto ROMVC y de la Oficina de Monte Caseros.
Reunión Intersectorial: presentación del Proyecto ROMVC y de la Oficina de Curuzú Cuatiá.
- 30/08/05: Reunión Intersectorial: presentación de la página web, del Proyecto ROMVC y de la Oficina de Mariano I. Loza, dentro de las actividades del aniversario de la ciudad.
- 02/09/05 Reunión de responsables de OMVC en Mercedes
Reunión Intersectorial: la presentación del Proyecto ROMVC y de la Oficina de Mercedes.
- 12/09/05 Reunión Intersectorial: presentación de la página web y de la Oficina de Mocoretá
- 16/09/05 Reunión Intersectorial: presentación de la página web y de la Oficina de Sauce.

Se está trabajando en la concreción de las páginas web institucionales y las OMVC de los restantes municipios: Paso de los Libres, Bonpland, Juan Pujol y Colonia Libertad, con las que quedará completado el mapa y se podrá establecer el trabajo en red.

En la reunión de Intendentes llevada a cabo en Monte Caseros, fueron los propios actores regionales quienes fijaron la agenda, enmarcando el Proyecto ROMVC en el contexto de la Micro-región, poniendo el acento en una perspectiva municipalista, en la resolución colectiva de los problemas comunes y en el impulso a proyectos de desarrollo conjuntos.

En cuanto a la reunión de responsables de oficinas en Mercedes, estuvo centrada en la resolución de problemas concretos de la página web de las Oficinas Municipales de Vinculación Comercial: ajustes de diseño y de los textos, categorías de clasificación de las empresas, comercios y servicios profesionales, adaptación del nomenclador de productos del MERCOSUR, metodologías para la inclusión en las bases de datos, dinámicas del funcionamiento en red.

Se estableció la necesidad de contar con planillas de inscripción en soporte papel para llevar a cabo una campaña de inclusión visitando los establecimientos de trabajo, que se encuentra en fase de elaboración.

Asimismo, se trabajó en el diseño de dos herramientas de comunicación, folletos y afichetas, también en fase de elaboración.

Las presentaciones fueron acompañadas por una campaña de comunicación en los medios provinciales, tanto escritos como telemáticos, para lo cual se fueron elaborando y distribuyendo gacetillas que dan cuenta del proyecto y su proceso de concreción, tal y como se ilustra a continuación.



Se reúnen todos los intendentes de la micro-región del centro-sur correntino.

Evaluarán la marcha del proyecto *Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial*.

El viernes 26 de agosto a las 9.00 hs., se reunirán los intendentes de todas las ciudades correntinas que integran la Micro-región. Estarán allí los representantes de Bonpland, Curuzú Cuatiá, Colonia Libertad, Mariano Loza, Mercedes, Mocoretá, Monte Caseros, Juan Pujol, Paso de los Libres y Sauce. El evento se desarrollará en el Salón Municipal de la Ciudad de Monte Caseros ubicado en Rivadavia 246.

Los intendentes evaluarán la marcha del proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial para la micro-región del centro-sur correntino e intercambiarán ideas y aportes para la continuidad del mismo.

El proyecto tiende a *fomentar la producción y la comercialización en las ciudades de la micro-región* y vinculará a los protagonistas -instituciones, productores, comerciantes, artesanos y profesionales - en el marco de un plan estratégico de desarrollo regional.

Las Oficinas tendrán un espacio físico y un espacio virtual en la página web de cada ciudad. Por ello, se han estado realizando encuentros para capacitar a los futuros o actuales encargados de los sitio web institucionales.

El viernes 26 abrirán sus puertas las dos primeras Oficinas Municipales de Vinculación Comercial: una en la ciudad de Monte Caseros y la otra en Curuzú Cuatiá.

La Oficina de Monte Caseros funcionará en la Oficina de Desarrollo Local y estará a cargo de Laura Basualdo. El encargado de la página web de esta ciudad es César Brown.

La Oficina de Curuzú Cuatiá, funcionará en la Secretaría de Producción y Desarrollo Humano, Castillo 1086 y estará a cargo del Ing. Jorge Deza. La encargada de la página web de esta ciudad es Elena Soto.

La inauguración de esta última Oficina tendrá lugar el mismo día 26 a las 18 hs. en el Salón Municipal de Curuzú Cuatiá, ubicado en la calle Rivadavia n° 728 de esa localidad.

De esta manera, a partir del lunes 29, los empresarios, comerciantes, productores, artesanos y profesionales tanto MONTECASERINOS como CURUZUCUATEÑOS podrán dirigirse a estas Oficinas para comenzar a convertirse en protagonistas del desarrollo de la micro-región centro y sur correntina.



Laura Benas
Marcela Carou
Gustavo Stancanelli

4382-8727//155-763-7609
4382-8727//156-051-7724
4382-8727//155-977-6067

[Turismo](#)
[Prensa](#)
[Cultura](#)
[Rentas](#)
[Protocolo](#)
[Tránsito](#)
[Obras Públicas](#)
[Medio Ambiente](#)
[Vivienda y Obras Part.](#)

La M.C.D.

Reunión de la Microregion

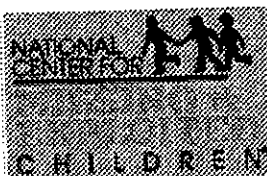
25/08/2005 : Los Intendentes de la Microregión del Centro-Sur Correntino se reúnen en Monte Caseros para evaluar la marcha del proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial este viernes 26 de agosto a las 9Hs en el Salón Municipal. También se inauguraran las primeras oficinas de este programa en Monte Casero y Curuzú Cuatiá.

Información/Trámites
Jornadas Río Uruguay
Breves

Carnavales 2005
Mapa de Rutas
Ubicación Geográfica
Galería de Videos
Wallpapers
Accesos Rápidos
En los Medios

Discursos
Autoridades
Historia

Boletín Oficial



El Intendente Zandoná recibirá el viernes a los jefes comunales de Bonpland, Curuzú Cuatía, Colonia Libertad, Mariano I. Loza, Mercedes, Mocoretá, Juan Pujol y Paso de los Libres, quienes evaluarán la marcha del Proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial de los Municipio que integran la Microregion del Centro Sur Correntino.

El viernes también abrirán sus puertas los dos primeros oficinas Municipales de Vinculación Comercial, una en la ciudad de Monte Caseros y otra en Curuzú Cuatía.

El acto de inauguración de la Oficina de Vinculación Comercial de nuestra ciudad tendrá lugar el 26 de agosto a las 12:30 hs. en la sede de la misma, ubicada en el Mercado Municipal. En Curuzú Cuatía, el evento se realizará a 18 Hs. en el Salón Principal de su Municipalidad.

La importancia de la puesta en marcha de este proyecto radica en que el mismo tiende a fomentar la producción y la comercialización de y entre las ciudades que integran la Microregion, vinculando a las instituciones, productores, comerciantes, artesanos y profesionales en el marco de un plan estratégico de desarrollo regional.

El proyecto es impulsado por el Gobierno Provincial y financiado por el Consejo Federal de Inversiones (CFI)

De esta manera desde el lunes tanto productores, comerciantes como artesanos de Monte Caseros y Curuzú Cuatía podrán dirigirse a estas oficinas para comenzar a convertirse en los verdaderos protagonistas del desarrollo de sus ciudades y de la Micro Región.

Area de Prensa

Visitas a este artículo: 39



Volver

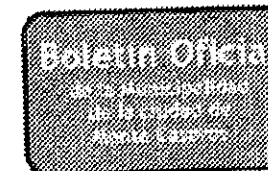
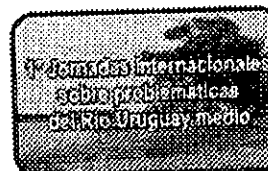


Arriba



Imprimir

Desea compartir algún comentario con otros usuarios?
 Incluya aquí sus datos utilizando el siguiente formulario.



28/08/2005
Auditoria ciudadana

28/08/2005
El Km. 9 ya tiene Agua Potable.

26/08/2005
Aniversario de la Independencia Uruguaya

26/08/2005
Inauguración del Agua Potable del Km 9

26/08/2005
Monte Caseros es un Municipio Saludable



Nombre

Email

Mensaje

Aceptar

Conoce los atractivos de nuestra ciudad y alrededores. Conoce todo lo nuevo y aprenderemos a querer lo que tenemos.

La República

de Copiépica

[Página Principal](#)

Noticias | Por el Interior

ENCUENTRO EN MONTE CASEROS

Los intendentes de la microrregión evaluarán la Red de Oficinas Municipales

Los jefes comunales se reúnen hoy para afianzar la vinculación comercial. Quedarán inauguradas las sedes de la red en la ciudad anfitriona y en Cruzú Cuatí. Esta iniciativa es impulsada por la Provincia.

Los intendentes de la microrregión centro-sur correntino se reúnen hoy en Monte Caseros para evaluar la marcha del proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial.

El encuentro se desarrollará en el salón municipal de Monte Caseros, a las 9. Además, serán inauguradas las primeras oficinas del programa en esa ciudad y en Curuzú Cuatiá.

Junto al intendente local, Juan Zandoná, estarán en la reunión los jefes comunales de Bonpland, Curuzú Cuatiá, Colonia Libertad, Mariano I. Loza, Mercedes, Mocoretá, Juan Pujol y Paso de los Libres.

El acto de inauguración de la Oficina de Vinculación Comercial de Caseros, que se encuentra en el mercado municipal, se realizará a las 12.30.

En Curuzú Cuatiá, se efectuará a las 18, en el salón principal de la Municipalidad.

La importancia de la puesta en marcha del proyecto radica en que éste tiende a fomentar la producción y la comercialización de y entre las ciudades que integran la microrregión, vinculando a las instituciones, productores, comerciantes, artesanos y profesionales, en el marco de un plan estratégico de desarrollo regional.

El proyecto es impulsado por el gobierno provincial y financiado por el Consejo Federal de Inversiones (CFI).

De esta manera, desde el lunes, productores, comerciantes y artesanos de Monte Caseros y Curuzú Cuatiá podrán dirigirse a estas oficinas para comenzar a convertirse en los verdaderos protagonistas del desarrollo de sus ciudades y de la microrregión.

La oficina de Monte Caseros funcionará en la Dirección de Desarrollo Local, ubicada en la calle Alvear, entre Salta y Tucumán). Estará a cargo Laura Basualdo y el webmaster será César Brown. Para comunicarse se puede llamar al (03775) 424152, o enviar un correo electrónico a: desarrollolocalmc@hotmail.com.

Por su parte, la oficina de Curuzú Cuatiá funcionará en la Secretaría de Producción y Desarrollo Humano, Castillo 1086, y estará a cargo de Jorge Deza y la webmaster será Elena Soto. El teléfono es (03774) 425180 y el correo electrónico: produccion@curuz.net.

INTERIOR

EL LIBERTADOR

Diario de todos

www.diarioellibertador.com.ar

DESDE CURUZU CUATIA

Comienza a funcionar la Red de Oficinas Municipales para PyMEs

Se pondrá en marcha mañana para la Micro Región del Sur. Los municipios que la integran participan de este proyecto. Prevén una reunión en Curuzú Cuatiá. Tiene el apoyo del CFI. Mañana, de 9 a 12, se reunirán todos los responsables de las Oficinas de Vinculación Comercial para dar comienzo al proyecto que intentará fomentar la producción y la comercialización en la zona, en el marco de un plan estratégico de desarrollo regional. El encuentro tendrá lugar en la Sala Cervantes de la ciudad de Curuzú Cuatiá.

El proyecto cuenta con la participación de todas las municipalidades integrantes de la Micro Región del Centro Sur Correntino y Nordeste Entrerriano, y tiene el apoyo del Consejo Federal de Inversiones (CFI). La coordinación general de las acciones a emprender está a cargo del licenciado **Fernando Tascón** y cuenta con la coordinación local de **Jorge Deza**, secretario de Producción y Desarrollo Humano del Municipio curuzucuateño.

OBJETIVOS

El proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial para la Micro Región del Centro-Sur Correntino y Nordeste Entrerriano se constituyó para favorecer el acceso a la información de las PyMEs y motorizar las nuevas relaciones comerciales entre las mismas para facilitar su desarrollo, incrementar su competitividad y capacidad de innovación y de acceso a mercados. Sobre la base de la cooperación entre las empresas, los comercios y el sector público más la utilización de las nuevas tecnologías informáticas para superar las distancias geográficas, cada Oficina tendrá un espacio real y un espacio virtual en el sitio *web* institucional de

cada una de las ciudades.

Las empresas y los comercios participantes podrán acceder a un espacio de vinculación comercial con proyección extra regional. De esta forma, un importante conjunto de micro y pequeñas empresas, comerciantes, profesionales y artesanos de la Micro Región podrán difundir y promocionar sus productos y servicios, participar de ferias, eventos y rondas de negocios, accediendo así a todas las posibilidades que les dará su presencia en Internet.

EL LITORAL

El diario de Corrientes

Viernes, 19 de Agosto de 2005 | Corrientes - República Argentina

CURUZU: INTEGRAN LA MICRO REGION

Red de comunas correntinas y entrerrianas

Fecha Publicación: Viernes, 19 de Agosto de 2005

Fomentar la producción y comercialización en la región son los principales objetivos del proyecto "Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial" para la Micro región del centro sur correntino y nordeste entrerriano, que será presentado hoy (de 9 a 12) en el salón municipal de Curuzú Cuatiá. En esta oportunidad, con la presencia de los responsables de las oficinas correspondientes a cada una de las municipalidades de la región se comenzará a implementar este proyecto que será coordinado de forma general por Ferrando Tascón y a nivel local Jorge Dez.

Asimismo la iniciativa contará con el apoyo del Consejo Federal de Inversiones (CFI).

Cabe señalar que este proyecto se constituyó para favorecer el acceso a la información de las Pymes, motorizar las nuevas relaciones comerciales entre las mismas, incrementar su competitividad, capacidad de innovación y acceso a los mercados. En este sentido, las metas serán alcanzadas

sobre la base de la cooperación entre las empresas, comercios, el sector público y la utilización de las nuevas tecnologías informáticas que le permitirán superar las distancias geográficas.

Cada una de las oficinas tendrá un espacio real y otro virtual en el sitio web institucional de cada una de las ciudades. Precisamente con esta presencia en internet, las micro y pequeñas empresas como así también comerciantes, profesionales y artesanos de la Micro región podrán promocionar sus productos y servicios.

Finalmente, se comenzó a elaborar con los responsables de las OMVC en la elaboración de una agenda de trabajo de la Red, tanto desde el punto de vista de su implantación y consolidación como también desde la perspectiva de los servicios que se podrán ir desarrollando a partir de la misma (asesoramiento comercial, fiscal y exportador, rondas de negocios, capacitación en comercialización, etc.)

Esta actividad, junto con todas las de ajuste y puesta a punto de las herramientas de las TIC, la consolidación de las oficinas físicas (equipamiento y recursos humanos), la puesta en red de todas las OMVC y la detección y análisis del impacto del proyecto en la micro-región, constituirá la labor central de la tercera etapa, de consolidación.

3. PORTALES INSTITUCIONALES

3.1. Capacitación de los webmasters

Una vez que fueron designados los webmasters de cada municipio, se trabajó en tres jornadas presenciales para nivelar los conocimientos y generar una cultura de trabajo compartida. Estas jornadas, de tres horas cada una, a cargo del Lic. Miguel Palma, tuvieron lugar en Curuzú Cuatiá y se llevaron a cabo a lo largo del mes de agosto, de acuerdo con el siguiente:

Plan de trabajo

Estas jornadas fueron planteadas dentro del marco de tareas asignadas al proyecto de "Proyecto Red de Oficinas Municipales de Vinculación Comercial Micro-región del centro-sur correntino y nordeste entrerriano", como una de las estrategias a desarrollar para la implementación y el posterior mantenimiento de los sitios web oficiales de cada una de las ciudades participantes de la micro-región que hasta la fecha del estudio diagnóstico no hubieren creado y puesto online páginas web oficiales.

El temario de cada encuentro fue el siguiente:

Jornada nº 1:

Título: **Construcción del sitio web institucional**

- Para qué crear el sitio web municipal y el de la oficina de vinculación comercial
- Cómo se planifica el desarrollo de un sitio web: objetivos – público – contenidos – estructuras
- Taxonomía de sitios web
- Métodos a adoptar
- Tecnologías web: html-javascript-flash-asp-php-css-wap y otros...
- Qué es un webmaster

Jornada nº 2:

Título: Creando el sitio oficial 1

- Servidores web: requisitos - alojamiento – estructura de directorios
- Servidor ASP – Servidor PHP
- Articulación del webmaster con la municipalidad y la oficina de vinculación comercial.
- Registro de dominio del sitio
- Servidor de correo electrónico
- Aplicaciones de base de datos
- Métodos para trabajar con seguridad y eficacia.

Jornada nº 3:

Título: Guía rápida de HTML- Dreamweaver

- Qué es una página web – el código fuente
- Dreamweaver básico: herramientas
- Criterios de usabilidad al diseñar el sitio
- Criterios de accesibilidad al diseñar el sitio
- Creación del sitio local en Dreamweaver
- Presentación de la web de soporte para webmasters participantes del proyecto

Estas jornadas presenciales fueron complementadas con una tutoría on-line, lo que permite trabajar en contacto permanente, resolver problemas técnicos, abordar sugerencias en el diseño y la distribución de los elementos de cada sitio, lo que se complementa con los contactos a través de e-mail y telefónico con los responsables webmasters de cada uno de los sitios de las ciudades, para mejorar, agregar y administrar los contenidos web, y para mantener un contacto de soporte online para resolver problemas técnicos y abordar sugerencias en el diseño y la distribución de los elementos de cada sitio.

3.2. Desarrollo del sitio de las Oficinas virtuales

Junto con esta capacitación se desarrolló el sitio de las Oficinas virtuales, cuyo informe técnico constituirá un documento aparte posterior, pensado como un pequeño manual. En la actualidad se está en el proceso de integración y ajuste

de las aplicaciones, atendiendo a los requerimientos y sugerencias de los responsables de las Oficinas.

3.3. Páginas institucionales

Para el diseño de las páginas institucionales nuevas, se contactó con el gobierno provincial, quien cedió espacio en su host (www.corrientes.gov.ar) para alojar allí los sitios institucionales de cada una de las ciudades de la microrregión que aun no tenían dominio propio. Se pusieron online al momento de presentar este informe los sitios oficiales de las ciudades de Mariano I. Loza y de Mocoretá, y se prevé levantar los sitios de la ciudad de Sauce, Paso de los libres y Bonpland para mediados de mes de septiembre.

Ello supone un importante trabajo de definición de los temas a tratar en las páginas, recolección y selección del material y su tratamiento para la incorporación a la web, tareas realizadas por los webmaster con un fuerte apoyo del equipo del Proyecto.

Se avanzó en la mejora de las páginas institucionales existentes (Mercedes, Curuzú Cuatiá y Monte Caseros) y en el diseño de las nuevas (Mariano I. Loza, Mocoretá, Sauce, Paso de los Libres, Colonia Libertad, Juan Pujol y Bonpland), actividad que continuará en la tercera etapa del Proyecto.

Cabe señalar, por una parte, que ya se produjeron contactos y consultas a la OMVC de Monte Caseros y Curuzú Cuatiá, tanto de empresas de la micro-región como externas a ella, interesadas en inscribirse y tener acceso a la base de datos; y, por otra, que Mercedes ya cuenta con una Guía Productiva en su página, cuyo datos podrán volcarse en la nueva base de datos de la OMVC, restando completar los nuevos campos incluidos.

Se prevé la finalización de todas las páginas y su puesta en red hacia finales de octubre. En paralelo, las oficinas irán avanzando en la campaña de inscripción y en el desarrollo de una metodología de trabajo y las herramientas pertinentes a fin de garantizar la continuidad del proyecto.