



visión

Red europea de agentes innovadores en comercio: Red innocommence

Documento de discusión para los socios

RED EUROPEA DE AGENTES INNOVADORES EN COMERCIO RED INNOCOMMERCE

1) Misión.

Crear una **plataforma de intercambio y de representación** que favorezca el intercambio de experiencias y el diálogo entre los agentes innovadores dentro del sector de la distribución comercial en el ámbito de la Unión Europea.

2) Objetivos.

Los objetivos fundamentales de la Red serán:

- **Fomentar el intercambio de experiencias y conocimiento** entre los miembros de la red y favorecer la innovación en el sector comercial.
- **Favorecer la cooperación entre los asociados** para el desarrollo de nuevos proyectos a escala local, regional, nacional e internacional.
- **Crear un medio que permita abrir espacios de debate, trabajo y comunicación interprofesional** sobre aspectos que tengan que ver con la innovación en el sector comercial.
- **Sensibilizar a las autoridades públicas acerca de la importancia del sector** elaborando análisis, informes e investigaciones que puedan servir de base del debate a distintas escalas.
- **Promover la cultura de la “calidad en el comercio”**, comparando normas europeas, organizando conferencias y seminarios y organizando visitas de expertos.

3) Miembros de la red.

Se pretende que la Red esté formada por las siguientes clases de asociados:

- **Instituciones, Organismos y Asociaciones:** Gobiernos regionales y locales, Cámaras de Comercio, Universidades, Institutos y Centros de

Investigación, Gerencias Comerciales y de Centro Urbano, Asociaciones y Federaciones Comerciantes que estarán representados a través de un representante autorizado.

- **Empresas comerciales y de distribución y Grupos Empresariales.**
- **Profesionales, consultores e investigadores del sector.**

4) Tipos de socios.

Existirán tres tipos de socios:

- **Socios fundadores:** Aquellos que constituirán inicialmente la red, y que serán todos los socios del proyecto INNOCOMMERCE por el mero hecho de haber apoyado la implementación de un proyecto centrado en la generación de herramientas innovadoras para el sector de la distribución comercial.
- **Socios adheridos:** el resto de organismos y personas que se vayan incorporando a la red. Conformará el grueso del conjunto de la Red.
- **Socios patrocinadores:** serán socios patrocinadores aquellos que realizan una aportación especial a la red mediante el pago de una cuota especial.

5) Requisitos para la adhesión.

Inicialmente los socios fundadores tendrán la responsabilidad de presentar como candidatos para formar parte de la RED EUROPEA DE AGENTES INNOVADORES EN COMERCIO a cuantos socios deseen, si bien, y para que la red tenga suficiente masa crítica en sus primeros meses de vida, cada socio fundadores se comprometen a presentar, al menos dos candidaturas por durante el año 2007.

Para convertirse en nuevos miembros de la Red será necesario únicamente solicitar su adhesión a la misma y abonar la cuota anual de inscripción. La evaluación de la candidatura se realizará por parte de un *miembro evaluado*, que puede tener carácter común (uno para toda la Red) o nacional (uno en cada país). Esta función puede recaer inicialmente en el Coordinador.

Las nuevas candidaturas se aceptarán en consideración a los siguientes aspectos:

- 1) Que el candidato sea un agente innovador por haber puesto en marcha proyectos innovadores en los últimos años o por ser un agente favorecedor en el desarrollo del sector comercial en el territorio (Instituciones, Organismos y Asociaciones).
- 2) Que la candidatura haya contribuido a la innovación comercial bien desde el punto de vista empresarial, bien desde el punto de vista de la investigación y la consultoría aplicada (empresas, profesionales e investigadores).
- 3) Que la candidatura sea europea, es decir, que pertenezca a uno de los 25 países miembros de la UE.
- 4) Que la candidatura esté dispuesta a compartir con los miembros de la Red conocimientos, experiencias, proyectos y buenas prácticas.

6) Baja en la Red.

Cualquier asociado causará baja automáticamente en la Red por petición expresa o por impago de la cuota de asociado que le corresponda.

7) Organización.

Inicialmente, mientras dure el Proyecto Innocommerce, se aprovechará la estructura organizativa del proyecto para gestionar la RED.

En general, los órganos de gobierno de la Red serán los siguientes:

- **Asamblea General de Socios:** Es el principal órgano de gobierno de la Red, y en el mismo participan todos los socios de la Red. Al menos se convocará una vez al año y se hará coincidir preferentemente con una reunión de carácter profesional (Congreso Europeo anual).
- **Presidente:** Ejercerá la función de representante de la Red ante otras instituciones y organismos públicos y privados. Convocará y presidirá las reuniones de la Asamblea General de Socios y de la Comisión Ejecutiva.

- **Comisión Ejecutiva:** Inicialmente estará formada por todos los socios que tienen responsabilidades de coordinación en el Proyecto Innocommerce. Posteriormente se renovarán los cargos conforme se establezca estatutariamente.

Su función principal será la de elaborar las propuestas de actuación y el programa de trabajo anual de la Red, así como el velar por el desarrollo y seguimiento de los acuerdos adoptados por la Asamblea General de Socios. También decidirá sobre aquellos asuntos que, por su urgencia, no puedan ser presentados a la Asamblea General, así como controlar la gestión económica de la Red.

Se propone inicialmente la constitución del Comité Ejecutivo con los siguientes cargos:

- Presidente: Conselleria de Empresa, Universidad y Ciencia de la Comunidad Valenciana, como Jefe de Fila del proyecto.
 - Vicepresidente Primero: CCI Toulouse.
 - Vicepresidente Segundo: Ayuntamiento de Murcia.
 - Vocal 1: Unioncamere Liguri.
 - Vocal 2: Ayuntamiento Alicante.
 - Vocal 3: Atrium Bruselas.
 - Vocal 4: Carrefour Rural Liguria.
- **Coordinador:** La Comisión Ejecutiva nombrará en la reunión constitutiva un Coordinador que, mientras dure el proyecto, dinamizará a los socios, se comunicará con ellos y gestionará la puesta en marcha del Plan de Acción 2006-2007.

El coordinador asumirá de forma personal la responsabilidad que le encomienda la Comisión Ejecutiva y podrá su cargo a disposición de la misma una vez finalice el Proyecto Innocommerce.

8) Formas de financiación de la Red.

Existirán cinco fuentes de financiación de la Red.

- a) **Cuotas de socios:** Las actividades de la Red se financiarán fundamentalmente mediante el pago de las cuotas de los asociados y patrocinadores.

Las cuotas tendrán carácter anual y se renovarán automáticamente excepto por causar baja. Será condición indispensable para la inscripción en el Red el pago de la cuota anual correspondiente a un año completo. Las cuotas se actualizarán anualmente. Para el año 2007, se establece en ____ euros.

El pago de la cuota dará derecho formar parte del Directorio Europeo de Agentes Innovadores, el acceso a los boletines, materiales y documentos que se generen en la Red, la participación en las mesas de trabajo, la aplicación de descuentos en la realización de reuniones, jornadas y en la compra de materiales, así como otras ventajas a definir.

- b) **Cuotas de socios patrocinadores:** Los socios patrocinadores pagarán una cuota superior. Para el año 2007, se establece en _____ euros.

Los estatutos de la Red establecerán las ventajas que tendrán los socios patrocinadores, entre otras:

- Difusión preferente del socio patrocinador en el portal Web de la red con su logo y enlace.
- Difusión de su condición de patrocinador en materiales y presentaciones producidas por la Red.
- Uso del logotipo de la Red Innocommerce con carácter promocional, para indicar su condición de socio patrocinador.
- Descuentos en pagos de cuotas de inscripción en Congresos, encuentros, jornadas o conferencias organizadas por la Red.
- Acceso preferente a materiales, boletines, documentos, etc. que se generen en al Red.

- c) **Proyectos y subvenciones:** Los socios de la Red y especialmente los socios fundadores y miembros de la Comisión Ejecutiva impulsarán y promoverán la incorporación de la Red en proyectos cofinanciados que permitan la financiación de parte de sus actividades, así como la obtención de ayudas y subvenciones de carácter público o privado.

- d) **Cuotas de inscripción en eventos y reuniones:** Otro de las formas de financiación podrá ser el pago de cuotas de inscripción a jornadas, conferencias y encuentros que realice la Red en el marco de sus actividades.
- e) **Otros servicios:** Otros servicios que permitirán la financiación de la Red serán:
- La edición y venta de publicaciones y herramientas informáticas.
 - La gestión y organización de reuniones o intercambios profesionales entre asociados.
 - La cesión para socios de espacios alquilados por la Red en ferias o exposiciones comerciales.
 - La realización de actividades formativas.
 - La realización de actividades de consultoría y asesoramiento.
 - Y, en general, la venta de productos o servicios vinculados a los objetivos y actividades de la Red.

9) Grupos de trabajo.

La Red promoverá la constitución de grupos de trabajo para el estudio de temas específicos de interés común a los socios. Estos grupos de trabajo deben servir para fomentar y estimular la cooperación interprofesional e interregional.

Los grupos de trabajo servirán para el intercambio de experiencias, la puesta en marcha y coordinación de proyectos y la divulgación de las actividades. Cada grupo de trabajo tendrá un socio responsable que se encargará de su dinamización y coordinación.

Inicialmente se proponen como áreas de interés las siguientes:

- Observatorio de nuevas tendencias.
- Nuevas tecnologías.
- Gestión del espacio urbano.
- Normativa y regulación del sector.
- Calidad en el comercio.
- Innovación en la gestión de la empresa comercial.
- Marketing del punto de venta.

10) Actividades principales de la Red (iniciales).

Las actividades básicas de la Red, cuya implantación debe ser un objetivo fundamental para la consolidación de la misma serán:

- 1) Difusión de la propia red y puesta en marcha de un sistema de *captación de nuevos socios*.
- 2) Creación y mantenimiento de un portal corporativo (Web), como plataforma principal para la interconexión en red.
- 3) Creación y mantenimiento de un Directorio Europeo de Agentes Innovadores (WHOIN?), con las siguientes funciones:
 - a. Conocimiento de los propios socios que pertenecen a la Red.
 - b. Gestión de una bolsa de cooperación interprofesional.
 - c. Gestión de una bolsa de proyectos y áreas de interés.
 - d. Gestión de una bolsa de trabajo.
 - e. Gestión de una bolsa de documentos.
- 4) Constitución progresiva de las mesas de trabajo, conforme se vaya incrementado el número de asociados (foros de producción de conocimiento para el conjunto de la Red).
- 5) Coordinación y realización de intercambios profesionales (reuniones, jornadas, intercambios, visitas).
- 6) Puesta en marcha del Observatorio europeo de buenas prácticas en innovación comercial.
- 7) Edición de un boletín trimestral de novedades y actividades de los socios (a lanzar en 2º trimestre del 2007).
- 8) Convocatoria anual (y consolidación) de un Congreso Europeo sobre Innovación Comercial (punto de realización de la Asamblea anual de socios).

Objetivos para el 2006-2007 (Plan de trabajo' 06-07).

- 1) Constituir la red en la primera Asamblea constitutiva (septiembre 2007): estatutos, organización, distribución de responsabilidades, etc.
- 2) Difundir la Red para captar nuevos socios (Plan a medio y largo plazo): anuncios en revistas y foros especializados, notas de prensa, presentaciones, marketing de la Red, etc.

- 3) Crear el portal Web de la red (¿readaptación de la realizada por CCI Toulouse o no?).
- 4) Elaborar el esquema y puesta en marcha del Directorio Europeo de Agentes Innovadores 2007.
- 5) Primer Congreso Europeo de Innovación Comercial (Toulouse, Septiembre 06).
- 6) Reuniones de la Junta Directiva.