

TALLER DE INCLUSIÓN AL MERCADO DIGITAL

Capacitación en herramientas
de comercio digital para grupos
de productoras/es de la
Agricultura Familiar

Herramientas digitales para circuitos cortos de comercialización: La experiencia de Mercado Territorial-Chasqui

Laura Niño

Docente Universidad Nacional de Quilmes





Índice

iHola!

Esperamos presentar algunas ideas y experiencias sobre la experiencia de comercio digital de **MERCADO TERRITORIAL** a partir de 4 preguntas.

01. ¿Qué es Mercado Territorial en tanto CCC? ¿Cuál es su modalidad de comercialización?
02. ¿Qué herramientas digitales ha implementado?
03. ¿Cómo se desarrolló Chasqui? ¿Por qué co-desarrollo?
04. ¿Cuáles son los beneficios de Chasqui y sus desafíos en el proceso de co-construcción de la tecnología?



¿Qué es Mercado Territorial?

Es una experiencia que inicia en 2015 y es impulsada desde la Universidad Nacional de Quilmes.

Mercado Territorial es una **red** de productores/as y consumidores/as organizados/as a partir de un rol de **intermediación solidaria**.

- Establece un **vínculo con productores/as** locales y regionales a partir de criterios de comercialización más justos y participativos. **Facilita el acceso de alimentos sanos** a consumidores/as de zonas urbanas.
- **Comercializa** productos de la agricultura familiar, cooperativas de alimentos, fábricas recuperadas y emprendimientos asociativos.
- Acompaña procesos y entramados institucionales para la producción **agroecológica** (o en transición)
- Promueve la organización de **Nodos de Consumo** problematizando el consumo como práctica social, económica y política



Comercializadora de la economía social, solidaria y popular



- 📌 Rol de **intermediación** entre productores/as y consumidores/as con característica solidaria, diferenciándose del rol lucrativo y especulativo que tiene el mercado convencional (Intermediarios, acopiadores, consignatarios).
- 📌 Distribuye semanalmente productos de la AF y la ESSyP a **100 nodos de consumo** de zona sur del AMBA y CABA. Los nodos agrupan a 3500 familias aproximadamente.
- 📌 Actualmente cuenta con un **catálogo de 130 productos** frescos (fruta, verdura, quesos) y elaborados de la canasta básica (fideos, harina, aceites, dulces, cereales, granos)
- 📌 Los precios de los producto se construyen en diálogo con los productores/as. Del 100% del precios final de venta el productor recibe un 60%, mientras que las tareas de comercialización llevan el 40% restante. El precio del bolsón de verdura se define en una **asamblea de consumidores y productores**.



Comercializadora de la economía social, solidaria y popular

📌 Cuenta con un **galpón de logística** en el mercado central (co-gestionado con otras organizaciones) en donde stockea productos, fracciona y prepara las entregas.

📌 Participa de **compras mayoristas** a productores regionales (yerba, fruta, verdura pesada) en conjunto con otras comercializadoras a partir de la estrategia de **Alta Red**.

📌 Gestiona el trabajo y la actividad comercial desde una cooperativa de trabajo. Actualmente está iniciando la conformación de una **mutual**.





Nodo de consumo

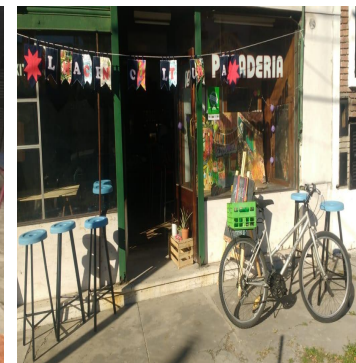
☰ Son un **grupo de personas** que promueven la **soberanía alimentaria** y la **economía solidaria** y por ello deciden organizarse para hacer compras de manera colectiva.

📌 Rol **organizador/a**: Agrupa consumidores/as a nivel territorial/barrial. Coordina pedidos, pagos y entrega final de productos en un punto fijo.

📌 Rol de **comunicador/a**: Difunde, construye y multiplica información

📌 Rol **pedagógico**: Espacio de encuentro e intercambio

Por las tareas de organización del consumo se contempla un 12% del precio final de venta para el nodo.



¿Qué herramientas digitales se han implementado?

2015-2016 Utilizamos listados de mails (newsletter) como principal canal de comunicación, difusión y toma de pedidos

Hoja de Pedidos

Esta hoja es para ser completada por los y las Responsables de Nodo, NO por los y las consumidoras finales.
Para crear un nodo de consumo escribinos a mercadoterritorial@gmail.com

***Obligatorio**

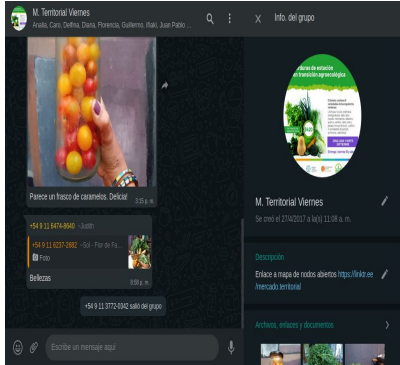
Dirección de correo electrónico *
Tu dirección de correo electrónico _____

Nombre y Apellido *
Tu respuesta _____

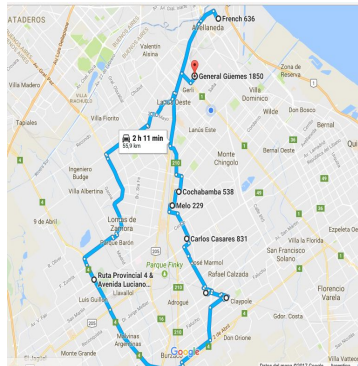
2015-2018 Utilizamos google forms (formulario de google) para la toma de pedidos y registro de las ventas

Marca temporal	Dirección de correo electrónico	Nombre y Apellido	Zona	Localidad	Fecha de entrega	Dirección de Entrega	Venduras de estación en transición agroecológica (5 kg)	Batatas Misoreña Variedad Plata Producción Agroecológica (Bolsa de 2 kilos, \$75)	Manzana de la Cooperativa Bataña de Neuquén (Bolsa de 2 kilos \$80)	Ufiro produ familia Barac Buen
15/8/2017 15:10	julietaavarelos@hotmail.com	Julieta Alvarelos	GBA Sur	Avellaneda	17/8/2017	Convalán 1246, entre Heredia y Helguera.	10	1	3	
15/8/2017 15:13	julietaavarelos@hotmail.com	Julieta Alvarelos	GBA Sur	Avellaneda	17/8/2017	Convalán 1246, entre Heredia y Helguera.	10	1	3	
15/8/2017 16:10	anyadamo@gmail.com	Analia Adamo	GBA Sur	Gerli	17/8/2017	Montes 2020 a mitz de estación Gerli	34	7	5	
15/8/2017 16:28	nisy08@gmail.com	Miriam Irena	GBA Sur	Quilmes	17/8/2017	Estanislao del campo1140	7		1	
15/8/2017 17:14	almacenauroge.silvo@gmail.com	Nely Carozzo	GBA Sur	Bernal	17/8/2017	UNQ R. saenz Peña 352	35	5	5	

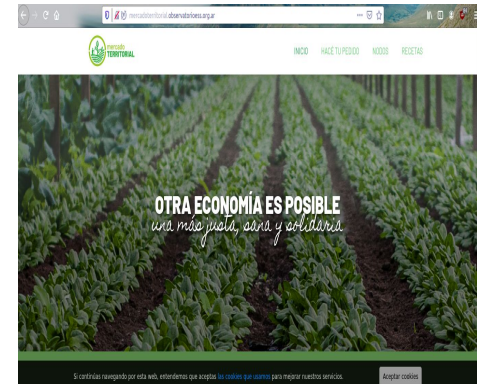
¿Qué herramientas digitales se han implementado?



Desde 2016 Utilizamos los grupos de whatsapp como un canal eficaz en la comunicación con los nodos de consumo, productores y acompañamiento técnico.



Desde 2015 (en el inicio) utilizamos la georreferenciación de googlemaps para planificar la logística de distribución de la mercadería. También para el agrupamiento de nodos por zonas



Desde 2017 tenemos pagina web en donde centralizamos y actualizamos la información de mercado territorial. También tenemos redes sociales como Facebook e Instagram.



¿Qué herramientas digitales se han implementado?

También tenemos **redes sociales** como Facebook, Instagram y canal de youtube

2016 se inicia el desarrollo de CHASQUI y en 2019 empezamos a usar la tienda virtual y sus funcionalidades

Ninguna herramienta digital ha reemplazado el diálogo directo y permanente con los consumidores y productores. han sido facilitadores de la comercialización

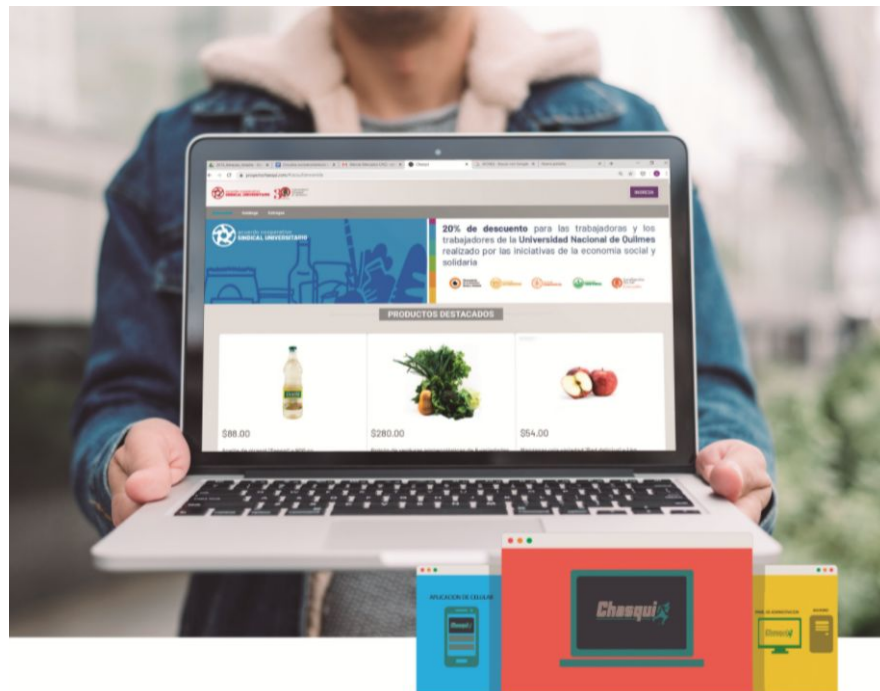


¿Cómo se desarrolló Chasqui? ¿Por qué co-desarrollo?

¿Qué es Chasqui?

Chasqui es una herramienta de Comercio Electrónico especialmente desarrollada por la Universidad Nacional de Quilmes para las Economías Popular, Social y Solidaria.

Busca potenciar **circuitos socioeconómicos** que favorecen las **condiciones de acceso a mercados de quienes producen y quienes consumen **construyendo sistemas de intercambio más justos.****



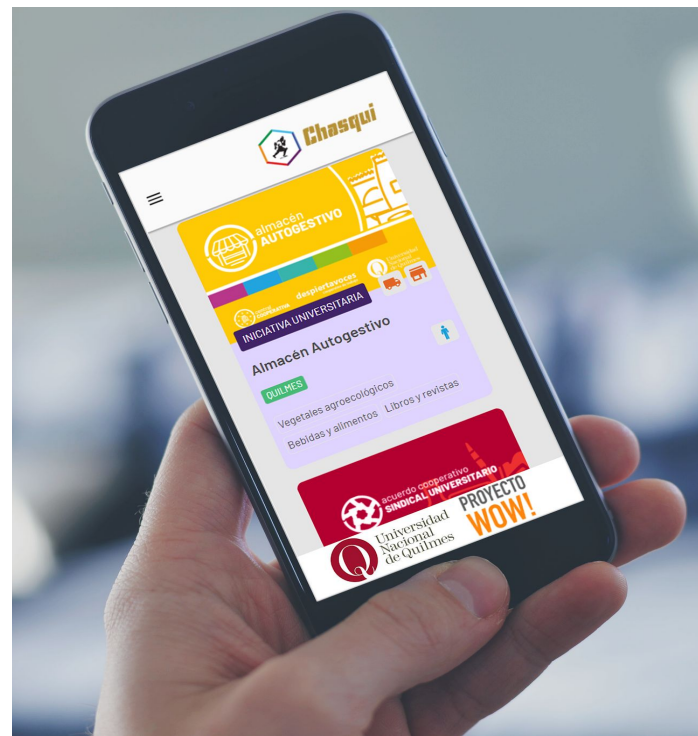
Chasqui en los circuitos socioeconómicos

Chasqui, tiene dos grandes patas:

Por un lado una **Red de trabajo y co-desarrollo** de productores/as, consumidores/as, desarrolladores de software, comunicadores y experiencias de intermediación solidaria.

Esa red es la que impulsa, sostiene y fortalece **una plataforma virtual de comercio popular que permite la creación y gestión de Tiendas Digitales desarrollada en software libre.**

Está dividida en tres grandes partes: una página Multi Catálogo, la Tienda Digital y el Panel de Administración.





¿Cómo se desarrolló Chasqui? ¿Por qué co-desarrollo?

Se trabajó en la identificación y caracterización de diferentes modalidades de comercialización y consumo de la EPSS.

Se investigaron otras soluciones tecnológicas existentes.

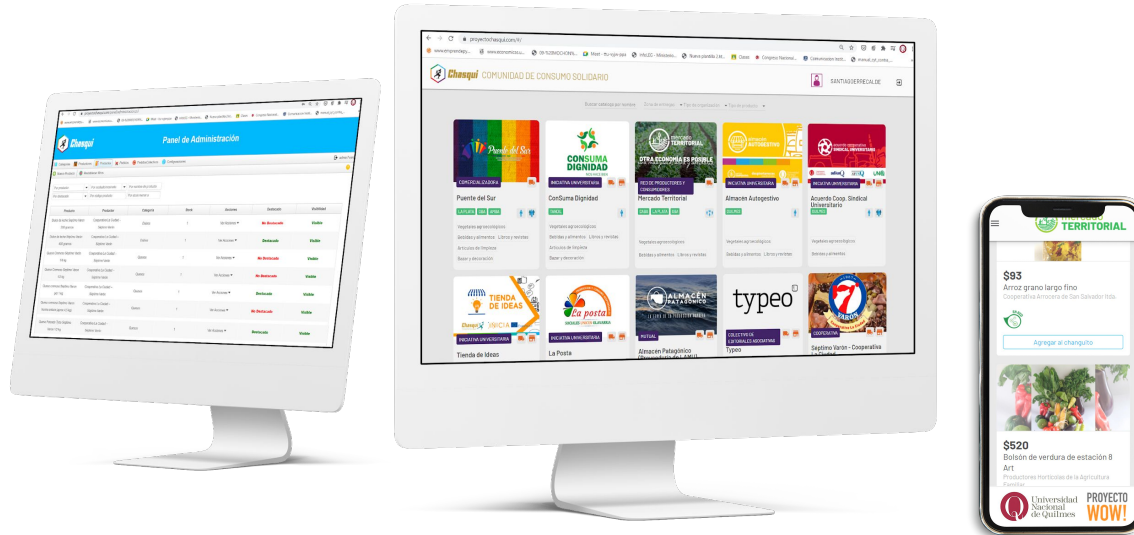
Se co-desarrollaron funcionalidades (formas en que el software resuelve las formas de trabajo acordadas) específicas.

Se realizaron pruebas de uso para mejorar la herramienta.

A partir de **PRÁCTICAS EXISTENTES DE COMERCIALIZACIÓN, INTERMEDIACIÓN Y CONSUMO**

Se **CO-DESARROLLAN** funciones en el software que ayudan a darle rapidez, eficiencia y orden.

Tres grandes partes del software



Desde el **panel de administración** se configuran, actualizan y administran las tiendas.

El **Multi Catálogo** muestra todas las tiendas y permite navegar por zonas de entrega y tipos de organización y productos.

Las **Tiendas Digitales** son el espacio de cada vendedor/a. Cuenta con un catálogo, el carrito de compras y las zonas de trabajo georeferenciadas.

El Multicatálogo y las Tiendas se pueden navegar desde una **aplicación Móvil para Android**.



Algunas funcionalidades destacadas

3 MODALIDADES DE COMPRA/VENTA

El catálogo de Chasqui puede funcionar para comprar por **Nodos**, hacer **compras individuales** y/o **colectivas**.



2 MODALIDADES DE ENTREGA

Se puede configurar y georeferenciar **zonas de envío y puntos de retiro** donde los consumidores (o el grupo de consumidores) pueden recibir o ir a buscar sus pedidos.



La combinación de las modalidades de compra y de entrega junto a los sistemas de seguimiento (notificaciones por mail y en la página web o la aplicación) y la posibilidad de permitir o no las ventas en las Tiendas Digitales **permite desarrollar muchas estrategias de comercialización popular**.

Además, permite una mejor gestión del stock y la logística.



Algunas cuestiones claves de la implementación

LA INFORMACIÓN ES MUY IMPORTANTE

El proceso de carga de Chasqui puede implicar y sistematizar mucha información **(en textos e imágenes)** que existe pero no siempre está disponible.



HAY UN PROCESO DE APRENDIZAJE

La herramienta cuenta con ayudas en la web y está diseñada para ser intuitiva, pero lleva un proceso de aprendizaje.



El equipo de soporte es una parte fundamental de la Red que supone la construcción de una tecnología como Chasqui. Acompaña la gestión de las Tiendas y también los procesos de comunicación a las/os consumidores/as.

También registra información para el desarrollo de nuevas funcionalidades y mejorar las existentes.



¿Cuáles son los
beneficios y desafíos
en el proceso de
co-construcción de la
tecnología?



Chasqui nos facilitó



- **Visualizar y comunicar** mejor las características del producto, los productores y su procedencia.
- **Centralizar información de manera ordenada y codificada de:**
 - Productores y productos,
 - Nodos de consumo y consumidores
 - Registro de pedidos por nodo y por consumidor
 - Historial de ventas
- Controlar **el stock** disponible de productos.
- La **funcionalidad de venta en nodos de consumo**, se posicionó como una herramienta de gestión interna para los nodos, al permitir ordenar información de consumidores/as y centralizar datos de pedidos y venta .



Desafíos

Nuevos desarrollos para la herramienta:

- mejoras en el panel de administración y enlace a pagos electrónicos;
- integración con otras aplicaciones;
- y mejora de la experiencia del usuario.

Integración de las organizaciones vendedoras en procesos más amplios de intermediación solidaria mayorista.

Vincular Chasqui con el sistema de administración-contable de MT

+ Muchas Gracias

**TALLER DE INCLUSIÓN
AL MERCADO DIGITAL**

Capacitación en herramientas
de comercio digital para grupos
de productoras/es de la
Agricultura Familiar

