

Nuevo Proyecto de Innovación

Plataforma Virtual para Comercialización de Productos Agrícolas

con los productores agrícolas del Departamento del Atlántico:

Palmar de Varela, Santo Tomás y Sabanagrande



La Propia Canasta:

¿Al escuchar La Propia Canasta sentiste curiosidad de saber de qué se trata?

Desde el 2004, en la empresa Investigación en Psicología del Consumidor Inpsicon Ltda. (Inpsicon.com) trabajamos en el reto de acercar el CONSUMO RESPONSABLE al COMERCIO JUSTO, por medio de la metodología de trabajo I+D+ i (Investigación, Desarrollo e innovación). Investigamos e intervenimos para beneficiar y promover mayor equidad y justicia en las relaciones entre consumidores, productores y comercializadores.

El pasado sábado 23 de junio, en medio del festival de aromas y colores de frutas y verduras, se entrecruzaron abrazos y expectativas de trabajo conjunto que se está realizando con los 56 productores agrícolas provenientes de los municipios Palmar de Varela, Sabanalarga y Santo Tomás (Departamento del Atlántico), quienes decidieron sumarse al proyecto de innovación Plataforma Virtual de consumo responsable y comercio de productos agrícolas, liderado por Inpsicon Ltda., apoyado por el Sena, el Fondo de Fomento a la Innovación y el Desarrollo Tecnológico (fficaribe) y la Universidad del Norte. Con esta iniciativa buscamos innovar con desarrollos tecnológicos para propiciar justas relaciones entre los agricultores con los consumidores finales, mediante la comercialización directa y competitiva de los productos.

EL 2do Taller de Socialización se realizó en la Casa Campesina de Palmar de Varela, gracias a la gestión de los productores José Pizarro, José Silvera, Edilberto Silvera, Fulgencio Cantillo, Ricardo Pertuz, Beatriz Reales, Marcela Charris, Beatriz Reales y Lesbia Salas. El tema central fue: Estrategias de Venta y Mercadeo, que hace parte de las capacitaciones solicitadas por los campesinos para mejorar asociatividad, y prepararlos en las competencias necesarias que les facilitarán conocimientos técnico-comerciales aplicados al sector agrícola.

“La calidad de los productos, acompañados de una buena presentación y diversificación, con producción agrícola constante es la fórmula clave para la sostenibilidad del proyecto” concluye María Mercedes Botero, directora de Inpsicon Ltda. “Estamos entusiasmados con esta oportunidad que tenemos para comercializar de mejor manera nuestros productos, aprender y crecer como agricultores del Departamento del Atlántico. Nos comprometemos a hacer nuestro mejor esfuerzo con el fin de acercarnos a los consumidores con productos de calidad, sostenibles, frescos y a precio justo” José Pizarro, uno de los líderes campesinos del proyecto.

Al contemplar los frutos de la tierra atlanticense, se hace evidente su valor diferencial. Con la idea de lograr una comunicación y comercialización más directa entre los involucrados, surgió “La Propia Canasta”, estrategia comercial que busca entregar productos 100% locales y de excelente calidad al consumidor final, conectándolo con el campesino. El cliente adquiere una membresía mediante la Plataforma Virtual, para que le llegue directamente a su casa una canasta con frutas, verduras, tubérculos y alimentos preparados con productos agrícolas propios de estos tres municipios del Departamento del Atlántico. Uno de los atributos diferenciales de la iniciativa es la historia que hay para contar detrás de cada cultivo y cosecha de mango, bollo de mazorca, yuca, limón, guayaba, plátano verde, y demás. Con “La Propia Canasta”, el consumidor inscrito apoyará la agricultura, economía local y el trabajo de los campesinos palmarinos, tomasinos y sabanagranderos, propiciando la transformación social y económica del campo colombiano y sostenibilidad de cadenas alimentarias.



Nuevo Proyecto de Innovación

Plataforma Virtual para Comercialización de Productos Agrícolas

con los productores agrícolas del Departamento del Atlántico:

Palmar de Varela, Santo Tomás y Sabanagrande



En la reunión con los 56 agricultores, desarrollamos una prueba de concepto a "La Propia Canasta". Ellos llevaron sus productos, y en un ejercicio de inteligencia colaborativa, identificamos que, para que el plan de negocio sea exitoso es necesario tener en cuenta aspectos tales como:

- Inventario de productos: Los productos que pueden estar en "La Propia Canasta" son: papaya, guanábana, habichuela, guayaba, mango, plátano verde, yuca, bollo de mazorca, queso, anón, huevo criollo, patilla, limón, coco, frijol, , ciruela, níspero, tamarindo, mamón, rúgula, marañón, guanábana, , berenjena, zaragoza, calabaza, ahuyama, pepino blanco.

- Cercanía: Comunicación clara, directa y constante entre el consumidor y productor: historias del proceso de cultivo, cosecha, transporte.

- Condiciones climáticas: Información relevante sobre contraindicaciones, conservación, almacenamiento y uso de los productos.

- Compartir: en la plataforma recetas.

- Diseño de estrategias: Para lograr que los compradores escuchen y se apropien del mensaje: el vendedor debe decir los beneficios y contar historias (storytelling)

- Diversificación: sofisticación de los productos, deleitaremos al consumidor con productos procesados como mermeladas, dulces, tortas de guayaba, mantequilla de marañón, entre otros.

- Calidad de producto: que sea orgánico, mixto (maduros y biche) para garantizar consumo duradero.

- Diversidad: Clasificación de los productos de acuerdo con su naturaleza: verduras, frutas, tubérculos, alimentos naturales y elaborados.

Mientras transcurría el taller, todos los asistentes presenciamos la transformación de la Casa Campesina y su fachada. El artista callejero Kenort fue el autor de la belleza de grafiti inspirado en la frescura y colorido de los productos agrícolas originarios y cosechados en Palmar de Varela, Santo Tomás y Sabanagrande. En la pared blanca, que hizo las veces de lienzo, quedó plasmado el concepto de "La Propia Canasta", porque apenas lo ves, puedes percibir e imaginar los sabores naturales y aromas de los tomates, berenjenas, maíces y limones propios de la región.

Al finalizar el evento, vivimos una experiencia grandiosa: los campesinos que asistieron y llevaron sus productos, tuvieron la oportunidad de venderlos y trocarlos entre los mismos agricultores, y también con los compradores e investigadores del Equipo Inpsicon que nos acompañaron.

Desde nuestro grupo de Inpsicon (Investigación en Psicología del Consumidor) escalafonado en Colciencias investigamos y gestionamos la co-responsabilidad en los procesos y que impulsan el desarrollo de una economía solidaria y equitativa para todos los actores de la cadena productiva.

¿Te gustaría ser parte de "La Propia Canasta? Comunícate con nosotros al correo info@inpsicon.com o al teléfono (5)3600862. Para más información, ingresa a la página web Inpsicon.com y a nuestras redes sociales [@inpsicon](https://www.instagram.com/inpsicon)

