

# Desarrollo e implementación de una plataforma virtual de información de mercados en trece municipios de Olancho

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Implementación o Desarrollo</b> | Mancomunidad de los Municipios del Norte de Olancho (MAMNO)   |
| <b>Ubicación</b>                   | 13 municipios socios de la Mancomunidad: Campamento, Concordia, El Rosario, Esquipulas del Norte, Guata, Guayape, Jano, La Unión, Mangulile, Salamá, San Francisco de Becerra, Silca y Yocón. |
| <b>Contacto</b>                    | Arturo Girón / Tel: +(504)9683-8366, +(504)3171-3464<br>mamno0217@gmail.com   |
| <b>Período implementación</b>      | 2 de abril de 2019 al 2 de Noviembre de 2020  |
| <b>Inversores / Financistas</b>    | Unión Europea a través del Proyecto EUROSAN Occidente   |



**Descripción** La innovación consiste en la implementación de una plataforma de mercado en línea, en la cual se registran productores de alimentos, transportistas y compradores potenciales, con la finalidad proveer información relacionada a la disponibilidad y/o demanda, condición y precios de productos locales para generar una dinámica de compra venta ya sea en modalidad de catálogo o subasta.



## ¿Por qué se considera innovadora?

- Presenta una alternativa tecnológica a la dinámica tradicional de compra-venta de productos locales en la zona eliminando a los intermediarios.
- La plataforma ofrece a vendedores y compradores la posibilidad de entrar en contacto de manera virtual para intercambiar información sobre oferta y demanda de productos en un ambiente seguro y protegido.
- Reduce precios por intermediación al conectar directamente a compradores y vendedores.
- Ofrece a los micro y pequeños productores la posibilidad de acceder a nuevos mercados.



## Contexto donde se implementó

- Los productores de los municipios que conforman la MAMNO han tenido dificultades por la baja rentabilidad de cultivos tradicionales, lo que con el pasar del tiempo ha dado como resultado que los agricultores decidan cambiar de rubro, amenazando la seguridad alimentaria de la zona de Olancho, contribuyendo a generar una mayor desestabilidad económica.

Debido a esta situación la mancomunidad MAMNO, han impulsado el tema de la seguridad alimentaria, plasmándolo como eje de acción en su Plan Operativo. Como resultado de esta priorización y de la situación de los productores de la zona, surge la idea para la implementación de una “plataforma virtual de información de mercado” que abre la posibilidad de incursionar en nuevos mercados y eliminar la intermediación.

## Motivación o Problema a Resolver

- Los bajos precios ofertados a los productores por parte de los intermediarios.
- Ofrecer un nuevo mercado que permita la diversificación en la producción rural.
- Asegurar la SAN de las familias productoras generando ingresos al dar acceso a potenciales compradores para comercializar sus productos.

## Impacto o Contribución en SAN

- Motiva a los productores locales a ofrecer productos de mejor calidad por el cual pueden obtener mejores ingresos.
- Mejora la rentabilidad/productividad para los pequeños y medianos productores al eliminar intermediación y negociar precios más justos.
- Oferta potencial de una diversidad de productos a través de un mercado en línea.

| Desarrollo e implementación de una plataforma virtual de información de mercados en trece municipios de Olancho | Costo de Implementación                          | Grupos Meta/Beneficiarios                                       |
|---|--|---|
|   | El proyecto tiene un aporte de 169,496.76 Euros. | Beneficiario a 244 productores y compradores de granos básicos. |



## Condiciones de Replicabilidad o Escalabilidad

- ✓ Disposición de los productores y compradores de registrarse y usar la metodología que ofrece la plataforma.
- ✓ Disponibilidad de parte de los usuarios de un celular inteligente, así como uso de datos para operar activamente en la plataforma.
- ✓ Identificación de un mercado que pueda absorber la oferta de producción.
- ✓ Recurso humano con capacidades agrícolas, para hacer revisión de productos a ofrecer en la plataforma, como verificación de calidad.
- ✓ Capacitar en el uso de la plataforma a los usuarios finales (Productor, comprador y transportista).

## + Factores de Éxito

- + Socializar la importancia de mantener los compromisos en la plataforma (contratos de compra-venta).
- + Testimonios de experiencia de ventas en la plataforma, de los productores que han estado de cerca en el desarrollo.
- + Tener disposición de trabajar de una forma organizada, ya que en el caso de productores con poca producción será necesario, conformarse y ofertar como grupos.
- + Registrar la mayor cantidad de transportistas locales en los sitios de interés identificados.
- + Realizar acercamiento con los potenciales compradores e indagar sobre el tipo de productos que necesitan y sus especificaciones.
- + Que los productores cuenten con los medios necesarios para asegurar la producción.

## - Factores de Riesgo

- Que los usuarios no estén comprometidos con los documentos de contratos de compra-venta.
- Que los productores no cuenten con teléfonos inteligentes.
- Que los productores tengan problemas por la sequía.
- Que no haya supervisión de técnicos en campo para verificar la calidad del producto ofertado.