

2ª JORNADAS DE GESTIÓN DE EXPLOTACIONES AGRARIAS. “LA VENTA DIRECTA COMO OPORTUNIDAD”

Fecha: 29 OCTUBRE 2020

PRIMERA PARTE: Comunicación de la Venta Directa

3º PONENCIA: Ejemplos de diferentes modalidades de herramientas de venta. Visibilización y contacto agrupado

Josune Egozcue. INTIA. Josune es técnica del equipo de Circuitos Cortos de Comercialización de INTIA.

Josune explica el desarrollo de la aplicación de móvil “Sardetik Sardeskara – Del campo a la mesa”. Se trata de una herramienta para la visibilización y el contacto grupal. Es una aplicación móvil para proporcionar datos de contacto de las personas productoras a las personas consumidoras.

El origen de esta iniciativa tuvo lugar una vez declarada la pandemia, cuando la sociedad se confinó en sus hogares y supuso el cierre de muchos canales de comercialización habituales para personas productoras (canal Horeca, escuelas, venta en explotación, ferias y mercados) que necesitaban dar salida a sus productos. La solución que adoptaron muchas personas fue la venta a domicilio.

Desde INTIA se ayudó a visibilizar a todas estas personas productoras. Se contactó con muchas de ellas (más de 200 personas) para conocer la situación en la que estaban y si estaban haciendo o pensando en hacer venta a domicilio. Y se elaboró un listado con estas personas además de plataformas colectivas que se habían asociado para realizar la venta a domicilio, que se colgó en la web de INTIA, además de darle difusión por las redes sociales.

Un paso más fue agrupar toda esta y más información en una aplicación para móvil. La información se ha organizado por capas (venta en ferias y mercados, venta a domicilio, venta en la explotación, visitas, plataformas colectivas, mapa de ubicaciones). El objetivo principal de esta aplicación es impulsar la venta directa de productos ligados a la explotación agraria de Navarra y sirve para facilitar la compra de estos alimentos de cercanía. Lo novedoso de la aplicación es que exclusivamente contiene información de personas productoras y esto va a permitir crear sinergias entre las partes implicadas para mejorar la rentabilidad de la explotación de la parte productora al recibir íntegramente el margen de venta y la parte consumidora que va a disfrutar de estos alimentos locales. La idea es generar relaciones de confianza, ya que las personas productoras conocen a las personas consumidoras y así se ayuda a mantener las zonas rurales y conservar el entorno.

Los requisitos para formar parte de esta APP van alineados con los requisitos que se solicitan para estar incluidos en el censo de venta directa del Gobierno de Navarra. De aquí a diciembre se irá actualizando la aplicación en base a las personas que se adhieran. Se puede aportar la información de la explotación en el correo electrónico: circutoscortos@intiasa.es o a través de la página web <https://www.intiasa.es/web/es/promocion/venta-directa-y-canales-cortos> rellenando el formulario de inscripción.

Es posible descargar la aplicación en la página web <https://sardetiksardeskara.com/> y a través de código QR, que aparece en esta página web.