



MARQUET

TalendLand Hackathon

Diego Mario Festuccia Hernández,
Mauricio Bautista Aguilar, Ari Casas
Nassar, Bernardo Rafael Silva Benítez.
2020/04/09

Preámbulo

En estos momentos, México está pasando por momentos muy difíciles en temas de salud y economía. La enfermedad conocida como COVID-19 ha obligado a los gobiernos alrededor del mundo a tomar medidas de aislamiento social debido a su alta tasa de contagios. Estas medidas, por necesarias que puedan ser para garantizar la salud de la población, suponen un peso adicional en las finanzas de todos, especialmente en las de aquellos sin ahorros suficientes o sin una fuente de ingresos garantizada.

En nuestro país, este segmento desafortunado engloba a la mayoría: de acuerdo con el INEGI, el 57% de la clase laboral en México trabaja en empleos informales y el 22.7% de la riqueza del país se genera por la economía informal (INEGI, 2019). Esto a su vez implica que, con la crisis sanitaria, una gran parte de los trabajadores mexicanos se vieron súbitamente privados de su posiblemente única fuente de ingresos.

La Organización Internacional del Trabajo ha declarado que, si la situación no mejora rápidamente, 25 millones de empleos estarán en riesgo mundialmente (OIT, 2020). Por otra parte, BBVA prevé una contracción del PIB del -4.5% para México en 2020 a causa de la actual pandemia (Amador et al., 2020).

Debido a lo anterior, es necesario tomar medidas para favorecer una recuperación pronta y poder garantizar la seguridad económica de la población, lo cual se logrará diversificando las relaciones económicas en México y formalizando el empleo, respectivamente.

Estrategia de acciones urgentes

Estamos convencidos que con el uso de la tecnología e innovación podemos lograr este objetivo. El comercio por internet en México se ha vuelto más popular al pasar de los años pues les permite a las personas

recibir y adquirir productos desde la comodidad de sus casas, y en estos momentos, realizar sus compras sin arriesgarse a un contagio.

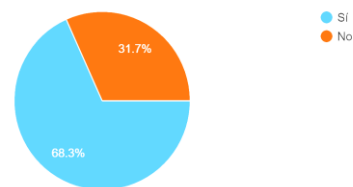
Nuestro plan es crear una página web y aplicación móvil por la cual los negocios informales puedan vender sus productos de una manera segura y fiable. Este mercado virtual, de nombre *Marquet*, permitirá que tiendas de abarrotes, carnicerías, verdulerías, tortillerías, vendedores ambulantes, panaderías, restaurantes de comida corrida y similares puedan mantener sus ingresos durante el periodo de aislamiento y, posteriormente, crecer mediante la formalización y la asociación en cooperativas de producción.

Se tiene contemplado comenzar con la implementación de este plan en la ciudad de Xalapa, Veracruz. Esto permitirá analizar las diferentes situaciones que podrían derivar del uso de la página en un entorno reducido, darles pronta solución y entender los retos que enfrentaremos al expandir el alcance del proyecto.

Lo que diferencia a esta propuesta de aplicaciones como Rappi, Uber Eats y Mercadoni es que no tiene como fin lucrar: no se deberá pagar comisión alguna por vender o comprar por medio de la página. De esta manera, se podrán mantener los precios de los productos sin cambios al mismo tiempo que aumenta el volumen de las ventas.

El siguiente gráfico proviene de una encuesta que llevamos a cabo los días 6 y 7 de abril del 2020 por medio de redes sociales a personas entre 15 y 70 años para comprobar si estarían interesadas en comprar su despensa por medio de internet. Más de dos tercios de los encuestados manifestaron interés.

¿Te gustaría hacer tu despensa por internet?
41 responses



Registro

A modo de facilitar el uso para los vendedores sin amplio conocimiento digital, contemplamos un registro individual muy simple donde solo se necesite crear una cuenta con su nombre completo, un número telefónico de contacto, dirección del negocio y una foto del dueño y del establecimiento. Estos datos harán más humano el trato a la vez que darán confianza al cliente de quién le está vendiendo. De misma forma, los clientes se deberán registrar con su nombre, teléfono y domicilio para brindar seguridad al vendedor.

Diseño de la página

La página tendrá un botón por el cual el cliente o vendedor se podrán registrar para empezar la compra o venta de los productos. De igual forma, habrá un botón para poder iniciar sesión con la cuenta que crearon, usando su número de teléfono y contraseña.

Los dos tipos de cuentas tendrán interfaces diferentes. Cuando un cliente entre a su cuenta, lo primero que aparecerá son dos botones: uno para abrir una barra de búsqueda en la cual se podrá buscar algún vendedor en específico o un tipo de negocio. Estos últimos resultados estarán clasificados por defecto de acuerdo a una calificación (calculada de una ponderación de la distancia respecto al cliente y el rating del negocio), de modo que el consumo local siempre sea la primera opción. También podrá ingresar a la vista de mapa, en la cual podrá identificar la posición de los distintos vendedores respecto a él.

El segundo botón permitirá abrir la lista de categorías de productos: habrá desde carnes, verduras, tortillas y otros productos de canasta básica hasta alimentos preparados y mercancía no comestible. A la hora de entrar en una de estas categorías, se desplegará una lista de productos disponibles.

Como descrito anteriormente, los negocios tendrán un rating. Este consistirá en dos calificaciones: una de la calidad del producto y otra de la velocidad del transporte. Se podrá asignar una calificación después de haber recibido el producto.

El vendedor, por otra parte, tendrá acceso a una interfaz intuitiva en la que podrá controlar cómo aparece su negocio al cliente. Podrá actualizar la ubicación de su negocio o hacer que ésta corresponda a su ubicación en tiempo real, característica pensada para los vendedores ambulantes.

De igual forma, podrá especificar los productos que tiene en venta seleccionándolos de una lista de pre-configurada. Si ofrece algo que no está incluido, tendrá la posibilidad de añadirlo manualmente.

Transporte

El transporte de los productos se llevará a cabo por personal del vendedor para evitar tarifas adicionales por parte de la página y brindarle confianza sobre el envío de su mercancía y el cobro. Con el uso de un sistema de calificaciones, se favorecerá la creación de un ambiente competitivo entre los vendedores.

El siguiente mapa muestra la zona en la que estará disponible el servicio inicialmente: la ciudad de Xalapa y asentamientos aledaños. Este territorio fue a su vez dividido en cuatro sectores designados por las letras griegas ω (Omega), β (Beta), γ (Gamma) y α (Alfa), los cuales

servirán para identificar más fácilmente los factores que inciden en el proyecto.

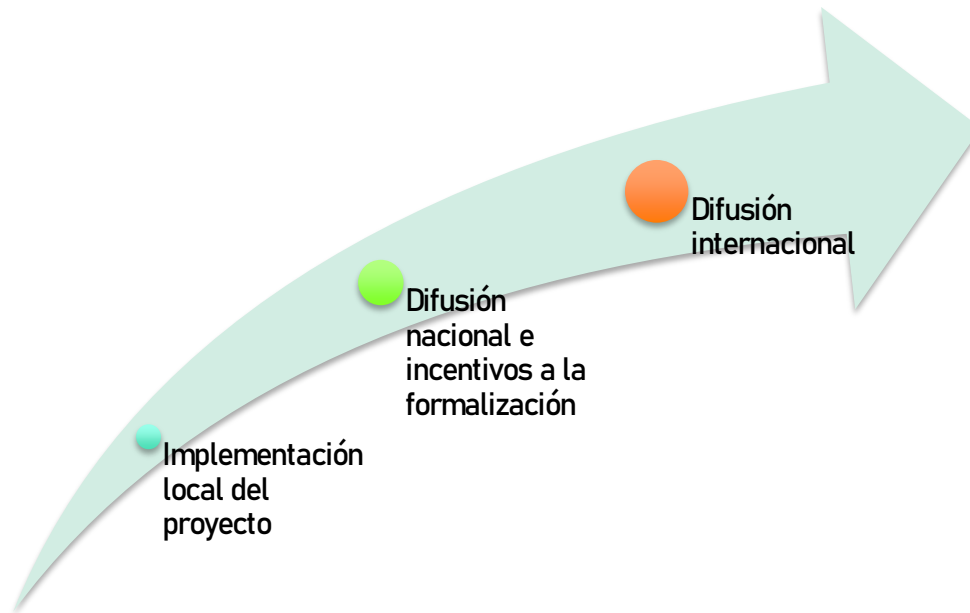


Métodos de pago

Las transacciones se llevarán a cabo en efectivo inicialmente. El cliente le entregará el dinero al repartidor y este se lo entregará a su empleador: el vendedor. De esta manera se le da el control total del capital a éste último.

Con la progresiva formalización de los negocios se introducirán formas de pago electrónicas (por ejemplo: tarjetas de crédito y débito, criptomonedas y carteras virtuales).

Estrategias a mediano plazo



Pasada la actual contingencia, planeamos adaptar este proyecto para, no sólo reparar el daño económico, pero también aumentar el ritmo del crecimiento del país. El plan es disminuir el porcentaje de trabajos informales en la medida de lo posible y registrarlos frente al SAT, mirando a acabar permanentemente con la informalidad. Con esto, surgirían nuevas empresas capaces de generar capital nacional y se recolectará una mayor cantidad de tributos con los cuales se podrá mantener de manera más eficaz hospitales y otros servicios públicos.

Para continuar con el desarrollo y difusión de la plataforma, se buscará el apoyo de organizaciones filantrópicas y un patrocinio gubernamental. Esto nos permitirá ampliar la zona de implementación a todo el país y proporcionar la correcta asesoría para la formalización de los negocios y para la formación de cooperativas.¹

Dicho objetivo se piensa conseguir suministrando a los vendedores con información acerca de los beneficios (referirse al documento “Beneficios SAT”) de realizar los trámites mencionados anteriormente.

¹ Más información en <https://www.sat.gob.mx/consulta/08326/conoce-que-es-una-sociedad-cooperativa>

Esta se podrá encontrar en una sección dedicada dentro de Marquet, junto con los datos de contacto de asesores voluntarios. Adicionalmente, se les enviarán notificaciones periódicas a los vendedores invitándolos a abrir la sección informativa.

Con la implementación de la aplicación y página web se espera una mejora en la calidad de los productos nacionales, ya que habrá un aumento en la competencia entre vendedores. De esta manera, habrá un consumo interno mayor por parte de las personas y, consecuentemente, se incentivará el crecimiento nacional.

Estrategias a largo plazo

La OIT (2018) estableció que la tasa de informalidad en América Latina y el Caribe es del 53%, lo que implica cerca de 140 millones de trabajadores laboran en estas condiciones. Mediante la colaboración con ONGs y gobiernos extranjeros, se piensa exportar la idea del mercado virtual para ser implementada en otros países en vías de desarrollo en aras de combatir el susodicho problema y exterminarlo.

Referencias

- Amador, J., Cervantes Arenillas, D., Rodríguez, A., Salazar, S. A., & Serrano, C. (2020). Una contracción del PIB es inevitable. *BBVA Research*. <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/mexico-recesion-inevitable-las-decisiones-que-se-tomen-determinaran-la-profundidad/>
- INEGI. (2019). *Empleo y ocupación*. INEGI Datos. <https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>
- OIT. (2018). *Cerca de 140 millones de trabajadores en la informalidad en América Latina y el Caribe*. OIT. https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_645596/lang--es/index.htm
- OIT. (2020). *¿En qué medida va a afectar el COVID-19 al mundo del trabajo?* OIT. https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/impacts-and-responses/WCMS_739398/lang--es/index.htm