

## **Problemática**

En el estado de Campeche, una gran parte de los artesanos y pescadores locales enfrenta limitaciones estructurales y tecnológicas que dificultan su competitividad y estabilidad económica.

Principales aspectos del problema:

1. Dependencia de intermediarios:

La mayoría de los productores venden su mercancía a través de intermediarios o en mercados locales, recibiendo precios muy bajos por su trabajo. En el caso de los pescadores, muchas veces venden su producto fresco sin procesamiento ni empaque, perdiendo valor agregado.

2. Escasa digitalización y visibilidad en línea:

Muchos de estos pequeños productores no cuentan con acceso o conocimientos sobre herramientas digitales, lo que limita su presencia en internet y la posibilidad de comercializar directamente sus productos en otros estados o ciudades.

3. Falta de canales de distribución modernos:

No existen suficientes mecanismos de comercialización que conecten la producción artesanal o pesquera con consumidores nacionales o internacionales interesados en productos locales, sustentables y auténticos.

4. Pérdida de valor cultural y económico:

Las artesanías campechanas y los productos del mar poseen gran valor cultural y gastronómico, pero al no tener plataformas de venta ni una marca regional sólida, su valor simbólico y comercial se reduce.

5. Bajos ingresos y desmotivación comunitaria:

Como consecuencia, muchas familias dependen de temporadas turísticas o de subsidios, lo que afecta su estabilidad financiera y provoca el abandono de actividades tradicionales.

## **Solución propuesta: Plataforma digital de comercio para artesanos y pescadores locales**

La creación de una plataforma digital tipo marketplace permitirá centralizar la oferta de productos artesanales y marinos procesados, brindando visibilidad, trazabilidad y canales de venta directos entre productores y consumidores.

Cómo la plataforma resuelve el problema:

Problema identificado      Solución propuesta

Intermediarios que reducen las ganancias	Venta directa al consumidor final mediante la plataforma, con cobros automatizados y comisiones justas.
Falta de presencia digital	Cada productor contará con un perfil, catálogo de productos y estadísticas de ventas, aumentando su exposición y reputación.
Dificultades de logística	Integración con servicios de paquetería regional y nacional, optimizando entregas y costos de envío.
Pérdida del valor cultural y de identidad	Espacios en la plataforma para contar la historia de cada producto, destacando la identidad cultural y la sostenibilidad de las comunidades.
Ingresos bajos y estacionalidad	Comercialización continua todo el año, con alcance nacional e internacional, generando flujo económico constante.

## **Impacto social y económico esperado**

- Empoderamiento digital: artesanos y pescadores aprenderán a usar tecnología y gestionar ventas en línea.
- Incremento de ingresos: al eliminar intermediarios, los productores obtendrán un margen mayor de ganancia.

- Promoción cultural: se impulsará la identidad campechana a través de la venta de productos típicos y sostenibles.
- Sostenibilidad económica: se fomentará un modelo de negocio autosustentable, basado en comisiones por venta y suscripciones premium.
- Generación de empleo local: se crearán oportunidades para fotógrafos, diseñadores, repartidores y gestores de logística.

### **Ejemplo realista aplicado**

En comunidades como Isla Aguada, Lerma o Champotón, existen cooperativas de pescadores que venden sus productos frescos a intermediarios que los revenden en Mérida o Ciudad del Carmen con márgenes altos. Asimismo, en Hopelchén y Calkiní, los artesanos mayas elaboran bordados, hamacas y tallados en madera que se venden localmente, sin presencia digital.

Con la plataforma, ambos sectores podrían publicar sus productos (por ejemplo, *camarón seco empaquetado, hamacas de hilo de algodón o miel artesanal*) y enviarlos directamente a consumidores o tiendas de todo México, recibiendo el pago de manera segura y mejorando sus ingresos de forma sostenible.

### **Objetivo general**

Desarrollar e implementar una plataforma digital tipo *marketplace* que promueva y comercialice productos artesanales y marinos procesados de productores locales del estado de Campeche, mayormente centrado a ciudad del Carmen y sus alrededores, fomentando la economía regional, la inclusión digital y el comercio justo.

### **Objetivos específicos**

1. Diseñar e implementar una plataforma web funcional y segura para la venta de productos locales.
2. Capacitar a artesanos y pescadores en el uso de herramientas digitales y gestión de ventas en línea.

3. Establecer una red de aliados logísticos y comerciales para la distribución regional y nacional.
4. Promover la trazabilidad y calidad de los productos mediante certificaciones y empaques adecuados.
5. Evaluar el impacto económico y social del proyecto en las comunidades participantes.

### **Marco teórico (resumen)**

El comercio electrónico (*e-commerce*) ha transformado los canales tradicionales de venta, permitiendo a productores locales acceder a nuevos mercados con menor intermediación (Kotler & Keller, 2016). Los *marketplaces* regionales se posicionan como herramientas clave para el desarrollo local sostenible, especialmente en contextos donde las microempresas carecen de acceso a canales digitales (ONU, 2022).

En Campeche, los sectores artesanal y pesquero enfrentan retos como baja digitalización, limitada visibilidad y dependencia de intermediarios (INEGI, 2023). El uso de plataformas digitales no solo amplía el mercado potencial, sino que impulsa la identidad cultural y el valor agregado del producto local (Serrano & Rodríguez, 2020).

Asimismo, la trazabilidad digital y la certificación de origen fortalecen la confianza del consumidor y fomentan la sostenibilidad del producto (FAO, 2021). Por tanto, el proyecto integra tecnología, desarrollo comunitario y comercio justo como ejes estratégicos.