
Acta Grupo de Consumo – EBC Murcia

Lugar: Ítaca

Fecha: 31 de mayo de 2014

Hora: 19.00 horas

Asistentes:

Pablo Baeza

Cayetano Gutiérrez

Miguel Miñano

Violeta Perán

Orden del día:

1. Organización del grupo de Consumo EBC

Desarrollo de la reunión:

Pudimos trabajar muy bien en Ítaca, pues contaban con espacio suficiente y conexión a Internet.

En primer lugar, se debaten y recogen algunas propuestas generales para tomar actas en el grupo de la EBC, transmitir al grupo en la próxima reunión:

- Proponemos que al final de cada reunión dejemos un tiempo para revisar el acta, así podemos reflejar todos los comentarios que se hayan pasado.
- Proponemos tomar acta de manera rotativa para que cada reunión tome el acta una persona distinta.

Hemos creado un [listado provisional de proveedores que cumplen al menos algún principio de la EBC](#). Este listado se tiene que ir completando por parte de todos los miembros de la EBC.

Localización de los productos EBC:

Hemos debatido distintas opciones:

- Hablar con tiendas existentes para que sirvan de localización para comercialización de los productos (tiendas de ultramarinos, carnicerías, fruterías).

Acta Grupo de Consumo – EBC Murcia

- Otra opción sería hablar con los proveedores para que ellos se agrupen para vender directamente a clientes / grupo de consumo: que formen una plataforma comercializadora.
- Montar una cooperativa de productores y consumidores (mixta) que comercialice los "productos del Bien Común": socios particulares, proveedores, consumidores.
- Usar las plazas de abasto para canalizar los proveedores (frutas-verduras, pescado, carne, higiene-droguería) usando la diversidad de puestos que ya hay.

Conclusiones: La cooperativa o comercializadora de productos EBC es muy directiva y necesita una atención y un esfuerzo importantes. La opción de hablar con puestos de plazas o tiendas pequeñas es más viral y se puede independizar y cobrar vida propia (se podría extender más allá de las personas con las que hayamos hablado).

Difusión/captación de consumidores:

Diseño de un plan de comunicación: Es importante proporcionar distintas aproximaciones divulgativas para llegar a un amplio espectro de personas

Evento divulgativo para captar consumidores ofreciendo los distintos productos de los proveedores que seleccionemos. El evento consta de una charla (más teórica) y de una cata de los productos (práctica). Ej. en la propia plaza, en eventos populares como en los huertos del Malecón (septiembre), información (flyers, carteles) en papel para las personas que compran en la plaza.

También habrá que ofrecer distintos horarios de venta pues muchas amas de casa compran por la mañana y la gente que tenga horarios rígidos suelen comprar rápidamente y por la tarde.

Elaborar un borrador con el sistema de funcionamiento que esté cerrado, sea sencillo y creíble para poder venderlo a las tiendas.

Estudio de precios:

Estudio para ver el coste semanal de consumir en el modelo que proponemos. Estudio de la disponibilidad a pagar de nuestros consumidores.

Acta Grupo de Consumo – EBC Murcia

Recoger datos sobre el tipo y el precio de los productos que consumimos habitualmente. Esto nos dará información útil para proveedores y para dar una idea del precio final.

Se cierra la reunión a las 22.00 horas.