



## REVISTA

### JUVENTUD Y CIENCIA SOLIDARIA:

En el camino de la investigación

# EL MERCADILLO DE CEDICA : ESTRATEGIAS Y RESULTADOS EN LA VENTA DE HORTALIZAS Y GALLETAS

Juan Daniel Naranjo Zamora



Mi nombre es **Juan Daniel Naranjo Zamora** y me gusta que me digan Juan Da. Tengo 18 años y me gradué en la Unidad Educativa Fiscomisional José María Vélaz, extensión 58-A, Sinincay. En mi tiempo libre voy al gimnasio a practicar King boxing, además me gusta mucho viajar y conocer nuevas culturas.

## Resumen

Este trabajo de investigación tiene como objetivo dar a conocer las estrategias y resultados en la venta de hortalizas y galletas dentro de un mercadillo, el cual se plantea como un enfoque educativo en el Centro de Desarrollo Integral, Inclusivo y de Capacitación Ocupacional CEDICA.

Este centro tiene como propósito proporcionar al estudiante las bases de la agroecología y el micro emprendimiento, permitiéndole identificar su perfil académico y campo de acción, basados en la interdisciplina y el pensamiento complejo.

Además, el alumno podrá identificar herramientas para diseñar, implementar y gestionar sistemas de producción sustentable tanto dentro como fuera de la institución educativa.

Por otro lado, esta actividad facilita las interacciones sociales y laborales del estudiante, puesto que al interactuar con clientes su habilidad de comunicación y relaciones interpersonales mejora. De este modo, adquiere la destreza de entablar una conversación, saludar y hacer amigos. Tras generar dicha interacción, tanto la comunicación verbal como la no verbal mejorarán, al

igual que la empatía, la resolución de problemas, el trabajo en equipo y la adaptabilidad.

Con respecto a las habilidades laborales, la venta de productos proporciona la experiencia en el manejo de dinero, organización y responsabilidad práctica, las cuales son valiosas para el desarrollo personal y profesional. Con esto, se logra alcanzar un entorno inclusivo y beneficioso que puede llegar a mejorar la calidad de vida de los participantes.

**Palabras clave:** educación, micro emprendimiento, estrategias de mercado, desarrollo profesional

## Explicación del tema

La problemática central de este estudio es entender cómo las estrategias de ventas utilizadas en un mercadillo afectan los resultados comerciales de la venta de hortalizas. Se busca identificar las prácticas más efectivas y analizar su impacto en las ventas y la satisfacción del cliente. Además, se examina cómo esta actividad favorece e influye en el desarrollo y la educación de las personas con discapacidad intelectual.

Tras la implementación de un mercadillo como enfoque educativo dentro del Centro de Desarrollo Integral, Inclusivo y de Capacitación Ocupacional (CEDICA), surgen las siguientes definiciones, las cuales permitirán comprender a fondo el tema.

El CEDICA, es un espacio que promueve el derecho a ser diferentes, reconociendo y desarrollando las capacidades y habilidades de cada persona, funcionalidad, independencia y autonomía. Así mismo, el estudiante adquiere un autoconocimiento a profundidad con lo que es capaz de dominar sus emociones, sus pensamientos y conductas de modo que contribuyan a un adecuado desempeño sociocultural, mediante habilidades sociales, valores y un proyecto de vida. Así también, los jóvenes aprenden la importancia de la agroecología a través de la siembra y el cultivo de alimentos, lo cual favorece y estimula las habilidades cognitivas y motoras de los mismos (Documentos CEDICA).

Es sabido que la mayoría de las personas con discapacidad no consiguen empleo, a pesar de que los artículos 45 y 47 de la Ley Orgánica de Discapacidades garantizan que los grupos de atención prioritaria tienen derecho a acceder a un empleo remunerado en condi-

ciones de igualdad y no discriminación. Asimismo, esta normativa establece que, por cada 25 empleados, las empresas públicas y privadas están obligadas a contratar al menos a 4 % de personas con discapacidad.

En muchos lugares, las personas con discapacidad intelectual enfrentan barreras significativas para acceder a un empleo y participar en la economía. Sin embargo, iniciativas como los mercadillos ofrecen una plataforma inclusiva que les permite demostrar sus habilidades y contribuir a la comunidad. Este estudio se desarrolla en un contexto donde se busca promover la inclusión social y económica de individuos con discapacidad intelectual a través de su participación en actividades productivas. Su relevancia radica en que proporciona una visión detallada de cómo las personas con discapacidad intelectual pueden participar en actividades económicas y aportar a sus comunidades.

Además, ofrece estrategias valiosas para mejorar estas iniciativas, haciéndolas más inclusivas y efectivas. Los hallazgos y recomendaciones resultantes pueden servir de guía para otras entidades y organizaciones interesadas en implementar programas similares.

Los mercadillos son espacios o plataformas de intercambio social y económico que facilitan la venta de productos y actúan como centros de interacción cultural y social, reflejando la diversidad y dinamismo de las comunidades urbanas. En el ámbito educativo, estos espacios favorecen las relaciones interpersonales, económicas y laborales.

Por consiguiente, este estudio de caso no solo se centra en los aspectos económicos de la venta, sino que también enfatiza la importancia de la inclusión social y el empoderamiento de personas con discapacidad intelectual. Al analizar las estrategias y resultados, este estudio aspira a fomentar un entorno más inclusivo y equitativo donde todos puedan participar y beneficiarse del desarrollo económico y social.

Por lo expuesto, podemos afirmar que CEDICA plantea el mercadillo como un enfoque educativo y estratégico, obteniendo resultados positivos en la venta de hortalizas y galletas. Además, esta actividad pedagógica favorece a la sensibilización y conciencia de la comunidad sobre las habilidades y capacidades de las personas con discapacidad intelectual, fomentando la aceptación, el apoyo mutuo, la igualdad y sobre

todo la independencia, que resulta fundamental para un adecuado y óptimo involucramiento en los ámbitos laboral y personal.

Con respecto a la generación de ingresos por la venta de galletas en CEDICA, estos fondos se utilizan para financiar salidas técnicas y pedagógicas que forman parte de la educación de los estudiantes. Esta iniciativa, además de ser benéfica, fomenta un sentido de comunidad. Por otro lado, la venta de galletas implica la exhibición de los productos en el mercadillo, donde los consumidores tienen la oportunidad de observar, probar, disfrutar y adquirir las galletas según sus preferencias, generando una interacción mutua enriquecedora entre el alumno y el cliente.

Las estrategias para la venta de hortalizas, galletas u otros objetos que se venden dentro del mercadillo de CEDICA para atraer clientes y maximizar las ventas son [1]:

- **Estrategias de marketing:** Se aplica la técnica *display*, que permite organizar las hortalizas y galletas de manera atractiva, con el uso de canastas, cajas decorativas y estanterías para destacar los productos.
- **Promociones y ofertas:** Se aplican descuentos y ofertas combinadas, es decir se crean paquetes que combinan hortalizas y galletas a un precio especial.
- **Degustaciones gratuitas:** Permite a los clientes probar las galletas y algunas hortalizas frescas o preparadas.
- **Publicidad en redes sociales:** Se utiliza las páginas respectivas de CEDICA, para promocionar el mercadillo, anunciando los productos disponibles, ofertas especiales y ubicaciones.
- **Atención al cliente:** Conocimiento del producto para poder responder preguntas, ofrecer recomendaciones y establecer una relación amigable con los clientes.
- **Eventos especiales:** Se ofrecen los productos en eventos temáticos, como cumpleaños o dentro de instituciones empresariales.

Tras aplicar todas estas estrategias de venta dentro del mercadillo de CEDICA, se ha evidenciado un aumento en la afluencia de clientes y fidelización de los mismos. Esto ha permitido una mayor segmentación de clientes en el mercado, beneficiando tanto a la institución educativa en términos económicos como a nivel personal a los estudiantes. Los resultados obtenidos han motivado a los alumnos, quienes han adquirido habilidades en ventas, socialización y comunicación interpersonal, mejorando su interacción con el entorno que los rodea y con su grupo de pares.

Asimismo, se busca promover la creación de políticas y programas de inserción laboral, ya que la falta o ineficacia de estas iniciativas en la sociedad ha generado limitaciones y barreras para el acceso al mercado laboral. Esto se debe, en gran parte, a los prejuicios de muchos empleadores sobre la capacidad de las personas con discapacidad intelectual para desempeñar trabajos de manera efectiva. Dichos prejuicios suelen estar fundamentados en el desconocimiento y el temor a lo desconocido, además de una tendencia a subestimar las habilidades y el potencial de estas personas, viéndolas desde una perspectiva enfocada en sus limitaciones en lugar de en sus capacidades [1].

Dentro de este proyecto, y a través de las actividades que brinda el CEDICA, se busca la inclusión, autonomía y eficacia de los estudiantes para hacer frente a desafíos laborales en un futuro, mediante estrategias y resultados favorables.

Así, desde una perspectiva integral, se ha evidenciado que el mercadillo de CEDICA, gracias a la implementación de estrategias metodológicas educativas y de publicidad en redes sociales y eventos especiales, ha logrado impactar en diversos ámbitos tanto sociales, como personales, económicos y educativos de los participantes.

Desde la perspectiva económica, las ventas han sido un éxito, permitiendo que los estudiantes involucrados en la producción y comercialización de galletas obtengan ingresos a través de la venta directa de sus productos. Esto contribuye a mejorar su calidad de vida, además de fortalecer su motivación, independencia y autonomía financiera. De este modo se fomenta el ahorro y se incentiva su desarrollo dentro del ámbito laboral. Por otro lado, en el ámbito educa-

tivo, esta actividad ha favorecido el reforzamiento de conocimientos, enriqueciendo la experiencia educativa, promoviendo hábitos saludables y adquiriendo habilidades prácticas en negocios, usos de monedas reales (vuelos), ventas, contabilidad y gestión de inventarios. Así también, los estudiantes pueden obtener experiencia real en el manejo de un negocio, interactuando con clientes y aprendiendo sobre responsabilidad y servicio al cliente.

Por añadidura, tanto en el ámbito personal como social dicha actividad ha contribuido en el desarrollo de habilidades prácticas y laborales. Asimismo, ha promovido un aumento de la autonomía e independencia de los participantes, permitiéndoles tomar decisiones y asumir responsabilidades. Además, se ha observado una mejora en la estimulación cognitiva, ya que los estímulos relacionados favorecen la comprensión, el acatamiento de órdenes y su ejecución.

De acuerdo a lo señalado, los resultados que se han llegado a obtener, en los diferentes ámbitos son:

### Ámbito económico

Tras la implementación de un mercadillo en el CEDI-CA, donde se comercializan hortalizas y galletas, se ha evidenciado que esta actividad es rentable y viable desde el punto de vista financiero. La combinación de productos, como hortalizas frescas y galletas artesanales, ha logrado atraer a diversos segmentos de clientes, generando ingresos consistentes que han permitido cubrir los costos operativos, institucionales y pedagógicos a lo largo del tiempo.

En el análisis económico del mercadillo se destaca su rentabilidad, la diversificación de ingresos, las oportunidades de crecimiento y la eficiencia operativa como elementos clave para su éxito continuo y contribución positiva al entorno empresarial local.

Al mismo tiempo, los consumidores pueden estar dispuestos a pagar un precio premium por productos que no solo son de buena calidad, sino que también apoyan una causa significativa, como la inclusión y el apoyo a personas con discapacidad intelectual. Esto puede aumentar los márgenes de beneficio y mejorar la rentabilidad del mercadillo.

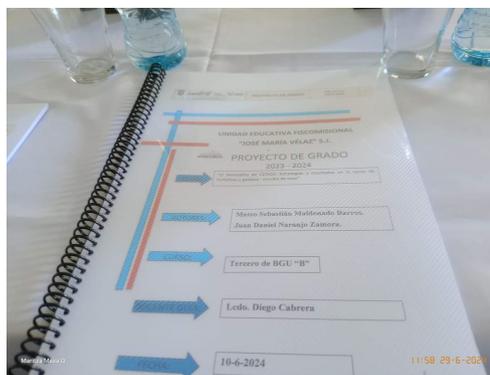
### Ámbito educativo

El mercadillo ha ofrecido a las personas con discapacidad intelectual la oportunidad de participar activamente en actividades comerciales, proporcionando un aprendizaje práctico invaluable en áreas como la preparación de productos, la interacción con clientes y la gestión de ventas a través del aprendizaje práctico. Así también, ha permitido desarrollar habilidades sociales y comunicativas, educar sobre hábitos alimenticios saludables, promover la inclusión y diversidad y fortalecer el empoderamiento personal entre los participantes con discapacidad intelectual. Estos aspectos no solo enriquecen la experiencia individual de los vendedores, sino que también contribuyen positivamente al entorno educativo y social de la comunidad en general.



**Figura 1.** Presentación trabajo de titulación  
Fuente: Autor

Asimismo, facilita la preparación de productos, la organización del espacio de ventas, la interacción con los clientes, el manejo del dinero en efectivo, la comunicación efectiva, la empatía, la capacidad de escucha activa y la resolución de conflictos.



**Figura 2.** Trabajo de titulación  
Fuente: Autor

### Ámbito social

El mercadillo y sus estrategias han proporcionado diversas formas de apoyo y beneficios en el ámbito social para personas con discapacidad intelectual, entre ellas inclusión y participación activa. Esto les permite integrarse plenamente en la comunidad, fomentando el sentido de pertenencia y valoración al ser reconocidos por sus habilidades y contribuciones, lo que facilita el establecimiento de relaciones interpersonales positivas y la construcción de redes de apoyo.

Por otro lado, el mercadillo puede aumentar la autoestima y la confianza en sí mismos de las personas con discapacidad intelectual, ya que les brinda la oportunidad de demostrar sus habilidades y capacidades, lo cual es crucial para su empoderamiento personal y su sentido de logro.



**Figura 3.** Presentación trabajo de titulación  
Fuente: Autor

En consecuencia, el mercadillo brinda la oportunidad de empleo y autodeterminación, ya que, para algunos participantes, puede ser un primer paso hacia la independencia económica y la autodeterminación, proporcionando habilidades laborales y experiencia comercial que son transferibles a otras oportunidades de empleo en el futuro.

En pocas palabras, el mercadillo y las estrategias empleadas no solo ofrecen beneficios económicos, sino que también juegan un papel crucial en el ámbito social al promover la inclusión, el desarrollo de habilidades sociales, el empoderamiento personal, la sensibilización comunitaria y la creación de redes de apoyo para las personas con discapacidad intelectual.

Estas experiencias no solo mejoran su calidad de vida, sino que también contribuyen positivamente a la

cohesión social y al entendimiento mutuo en la comunidad.

### Ámbito personal

El desarrollo de habilidades prácticas, la oportunidad de aprender y mejorar destrezas como la preparación y presentación de productos, el manejo del dinero, el servicio al cliente y la organización del puesto de ventas, ha favorecido de manera positiva el desarrollo personal de los estudiantes. Por otro lado, el incremento de la autoestima y confianza al tener un rol activo en el mercadillo y recibir retroalimentación positiva de los clientes puede fortalecer la autoestima y la confianza en sí mismos de las personas con discapacidad intelectual. El reconocimiento por su trabajo y la capacidad de contribuir al éxito del mercadillo son fundamentales para su bienestar emocional.

### Conclusiones

El proyecto del mercadillo de venta de hortalizas y galletas, liderado por personas con discapacidad, del Centro de Desarrollo Integral, Inclusivo y de Capacitación Ocupacional, CEDICA, ha sido una experiencia verdaderamente enriquecedora y exitosa. A lo largo de este proceso, se ha demostrado no solo la capacidad para emprender y gestionar un negocio, sino también la habilidad para superar desafíos y contribuir positivamente a la comunidad.

Durante el desarrollo del mercadillo, se ha aprendido la importancia del trabajo en equipo, la planificación meticulosa y la perseverancia. Cada miembro del equipo ha desempeñado un papel crucial, demostrando talento, creatividad y dedicación en cada aspecto del proyecto. La venta de hortalizas cultivadas con esmero y las galletas elaboradas con cariño no solo ha sido una fuente de ingresos, sino también una forma de promover la inclusión y sensibilizar a la comunidad sobre las capacidades de las personas con discapacidad. Además, el apoyo recibido por parte de los clientes y colaboradores ha sido fundamental para el éxito de la institución educativa. Su entusiasmo y receptividad han motivado a seguir adelante y a ampliar las metas para el futuro de los alumnos y demás personal administrativo.

En resumen, este proyecto ha sido más que un mercadillo; ha sido una oportunidad para demostrar el potencial, fortalecer la comunidad y fomentar la igualdad de oportunidades y derechos para las personas con discapacidad intelectual.

## **Agradecimientos**

Agradezco a Dios y a la Virgen por permitir realizar este proyecto importante tanto en mi vida académica

como personal, así también a mi mami, abuelita, a la directora de CEDICA Jennifer Alvarado, y a la docente Lcda. Priscila Pérez por el apoyo brindado.

## **Referencias**

- [1] P. Kotler y K. L. Keller, *Dirección de marketing*. Pearson educación, 2006.