



# MERCADO EMZHAKA

*Juntanza en movimiento*



@mercadonomadaemzhaka

# CONTENIDO

Introducción

01

Historia

02

Paso 1 y 2

03

Paso 3

04

Paso 4

05

Paso 5

06

Paso 6

07

Mantenerse

08

Encuentros 2022

09



# INTRODUCCIÓN



Sabemos que hoy en día, las dinámicas contemporáneas no permiten una relación cercana entre productores y compradores, pues las intermediaciones (supermercados de marca, grandes plataformas, centrales de abastos) se enfocan en dinamizar la acción económica de acumulación en donde los grandes capitales siempre se van a ver favorecidos, en detrimento de los pequeños productores y consumidores, generando una distribución inequitativa de la riqueza, un consumo exacerbado que genera un volumen importante de desperdicios y una relación impersonal, poco empática.

**En ese contexto, Mercado Nómada Emzhaka es una apuesta por la acción colectiva, por aportar al fortalecimiento de las relaciones solidarias entre las personas que producen cosas con aquellas que las consumen. Esto implica que el ejercicio, más allá de comprar y vender, se exprese en tejer vecindades desde las relaciones “cara a cara”, en generar espacios de confianza desde lo local para que se beneficien no solamente las personas productoras sino aquellas que consumen.**

# Historia

Emzhaka es un vocablo chibcha, que es el dialecto que utilizaban varias etnias indígenas que poblaron el centro de Colombia antes y durante la llegada de la época de la conquista. Significa "JUNTOS". Nuestro primer mercado se hizo en el año 2018 en Teusaquillo, un barrio tradicional de la capital colombiana Bogotá. Allí, comenzamos en un espacio fijo, cada mes, tratando de establecernos en un espacio en el que existen varias tiendas de grandes superficies (Supermercados, tiendas de barrio de empresas trasnacionales). Allí fuimos vinculando a productoras y productores locales que tuvieron como consigna el trabajo colectivo y la producción artesanal.

En el devenir del mercado, hemos afrontado situaciones que han planteado retos importantes (inasistencia de personas en los primeros días de funcionamiento del mercado, pandemia, competencia de grandes superficies, entrada y salida de productores, cambio del lugar físico para hacer el mercado, entre otras) que nos obligaron a pensar que solo la puesta en escena de nuestro mercado no era suficiente para reflexionar y pensar un proceso alternativo como productores, por lo que en esta cartilla pretendemos recoger los pasos que nos han llevado a identificarnos como un colectivo de productoras y reflexionar sobre el papel que para nosotras tienen los mercados locales.





## Paso 1:

# BUSCA AMIGOS Y AMIGAS

Acá es importante que las personas que se sumen a la iniciativa compartan valores como la empatía, la construcción colectiva y la búsqueda de alternativas al comercio tradicional de las grandes superficies.

Haz un listado con los emprendimientos participantes. Se recomienda anotar nombre y contacto de sus participantes, así como las categorías de los emprendimientos (agrupar aquellos que ofrecen comida preparada, productos frescos como frutas y verduras, productos manufacturados, artesanías, etc) y determinar la oferta que tienen.



Ese sugiere que los productores participantes no lleven los mismos productos que otros compañeros, esto con la intención de evitar la competencia en el mercado. Si dos productores tienen productos iguales, pueden acordar entre ellos para que solo uno de ellos lo ofrezca.

## Paso 2: EL ESPACIO

Este momento puede ayudarnos a dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué dejamos en el espacio? ¿Qué nos deja el espacio?

- Revisa que el espacio tenga capacidad para los emprendimientos.
- Asegúrate de que cuente con baños y puntos de energía para aquellos emprendimientos que lo necesiten.
- Ideal que el sitio quede cerca a una calle concurrida o en un espacio central y de fácil accesibilidad.



# Paso 3:

## LA PUBLICIDAD

Invita mucha gente para que experimente los sabores e ideas que has creado con tu grupo de amigos y amigas emprendedores y crea una cercanía con las personas que te visitan para crear lazos de confianza, la mejor publicidad siempre será esta. Sin lugar a dudas el voz a voz, respaldado por la confianza en los productores, es lo que hace que cada día llegue más gente a apoyar el espacio día con día.



-Crea perfiles en redes sociales para difundir la realización del mercado (Facebook, Instagram, Tik Tok, Whatsapp, etc)

-Prepara las piezas gráficas, tanto digitales como físicas, para la difusión del mercado (se recomienda el uso de aplicaciones de diseño, tipo Canva, para facilitar la realización de las piezas).

-Hacer la convocatoria (se debe hacer al menos 8 días antes de la fecha acordada).

-Todas y todos deben apoyar la difusión del mercado (diseñando, imprimiendo y ayudando a ubicar y pegar las piezas físicas en lugares cercanos al espacio definido, apoyando el voz a voz, compartiendo las piezas digitales desde las redes sociales personales, entregando volantes a transeúntes, etc).





# Paso 4:

## ACTIVIDADES ALTERNAS

Busca actividades creativas que generen interés o que atraigan personas al mercado.

- Pueden ser grupos musicales que amenicen el espacio en un momento determinado, talleres sobre temas que tengan que ver con el mercado solidario (soberanía alimentaria, comercio justo, circuitos cortos de consumo, recetas preparadas en vivo con productos del mercado, etc).





# Paso 5:

## PREPARACION DEL LUGAR

Alista el espacio con la participación de todos los emprendimientos. Procura que el espacio sea un lugar ameno tanto para las personas que van a comprar los productos como para las y los emprendedores.



Asegúrate de que el espacio esté limpio. Procura que existan suficientes sillas y mesas para todos los emprendimientos. Prepara un mínimo de decoración, esto puede ayudar a darle una identidad de imagen al mercado.



Define roles para la ejecución logística durante el mercado (quien reparte volantes, quien se encarga de la música incidental, quien limpiará el espacio, etc).





# Paso 6:

## LLEGO EL DÍA



Después de la preparación previa, la idea es disfrutar del día y hacer que el momento se desarrolle en un espacio agradable.

- Acuerda con tus compañeras y compañeros una hora de llegada (al menos 1 hora antes del comienzo del mercado) para organizar las mesas, las sillas, la decoración.

- **Generar un espacio de encuentro con todos los emprendimientos, momentos antes de la apertura, para compartir ideas, sentimientos sobre las expectativas que se tienen frente al mercado.**
- **Es importante cuidarnos entre todas las personas que estamos participando en el mercado. Estar pendientes de nuestras necesidades e inquietudes durante el mercado nos permite cuidar la seguridad y el buen funcionamiento de la actividad.**







# MANTENERSE EN EL TIEMPO

Mantener los mercados en el tiempo no es una tarea fácil, nosotras venimos de un desarrollo de 3 años donde hemos presentado altibajos y aun nuestra permanencia depende en gran parte de las ventas que logremos hacer, pues los mercados en esencia satisfacen necesidades inmediatas y a corto plazo y consideramos que ese es nuestro mayor reto, superar ese momento inmediato para pasar a pensar cómo podemos llegar más allá.

- Constancia y como nos proyectamos en nuestro emprendimiento
- Como colectivizamos la propuesta: A veces suele pasar que las mismas dos o tres personas se encargan de organizar todos los mercados, pero cuando una de esas personas falta, la organización puede fallar. Para eso, es necesario que todas las personas que participan en el mercado puedan responsabilizarse de los distintos roles. De esta forma los y las integrantes sabrán que hacer en caso de que alguien no pueda estar en el mercado.
- **Como conciliar la necesidad inmediata e individual a la colectiva: Sabemos que muchas veces la necesidad de vender es una prioridad, ya que de esto depende poder contar con condiciones de vida dignas para nosotros y nuestras familias, que dependen de nuestro emprendimiento. La idea es que podamos cubrir esta necesidad con la realización del mercado, si el evento cuenta con una buena difusión, una adecuada organización, constancia en su realización, cada día va a ir mejorando para que nuestras ventas sean satisfactorias. Es una apuesta a mediano plazo.**





*Encuentro*  
2022









Visitar el proyecto de alguien más, intercambiar experiencias y cultura. - Memorias visuales y auditivas (fotos, videos, audios) de visitas, historias, cuentos, recetas, juegos, actividades, etc. en empaquetado. - Resignificar y revalorizar el patrimonio cultural y natural. - Promover la identidad y el orgullo por el territorio. - Fomentar la participación ciudadana y el liderazgo comunitario. - Generar una agenda y el mercado de productos locales. - Dinamizar las actividades y generar un espacio de encuentro. - Promover la agricultura familiar y la agroindustria. - Fomentar la organización comunitaria y el liderazgo. - Promover la cultura y el turismo. - Fomentar la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. - Promover la salud y el bienestar. - Fomentar la equidad y la justicia social. - Promover la paz y la convivencia. - Promover la inclusión y la accesibilidad. - Promover la innovación y el emprendimiento. - Promover la cooperación y el trabajo en equipo. - Promover la transparencia y la rendición de cuentas. - Promover la ética y los valores. - Promover la responsabilidad social. - Promover la sostenibilidad. - Promover la inclusión. - Promover la equidad. - Promover la justicia. - Promover la paz. - Promover la convivencia. - Promover la inclusión. - Promover la equidad. - Promover la justicia. - Promover la paz. - Promover la convivencia.









*Más que un mercado, queremos tejer  
vecindades, compartir saberes, dignificar el  
trabajo del productor, valorar cada proceso y  
lo que hay detrás de cada producto final. Esto  
solo lo podemos hacer de una manera:  
"JUNTOS"*

*EMZHAKÁ*





Gracias!!



