

Ficha de rol — Comercio minorista

Grupo 2: integración parcial

Café de Innovación RIA-CCC | Alianzas con el comercio minorista
19 junio 2026

Esta ficha es material interno del Café de Innovación RIA-CCC. Al final de la sesión se compartirán todas las fichas con el grupo

Quién eres

Abrieste tu tienda de alimentación especializada hace cinco años, después de ser socio durante mucho tiempo de un grupo de consumo. Sabías lo que querías: un espacio donde la gente pudiera comprar producto de calidad, de proximidad, con una historia detrás. No un supermercado ecológico de franquicia, sino algo más cercano y más honesto.

El negocio funciona. Tienes una clientela fiel, urbana, con capacidad adquisitiva media-alta y bastante concienciada. Vendes una mezcla de productos: algunos locales que has ido incorporando por relaciones personales, otros de distribuidoras ecológicas certificadas, otros convencionales que no has podido sustituir todavía. El resultado es un surtido un poco disperso — tienes cosas muy buenas pero sin un hilo conductor claro.

Ahora quieres dar un paso. Tu objetivo es que entre el 30 y el 40% de lo que vendes sea producto local con trazabilidad clara — productores que puedas nombrar, que puedas presentar a tus clientes, que puedas poner en la pizarra. No es solo una cuestión de valores: sabes que eso te diferencia y que tu clientela lo valora y lo paga.

Tu situación

Tienes un local de unos 80 metros cuadrados, cámara de frío propia y una persona contratada a jornada completa además de ti. Puedes gestionar varios proveedores simultáneamente, pero necesitas que la relación sea ordenada — entregas predecibles, facturas claras, comunicación fluida.

Económicamente el negocio es viable pero ajustado. Puedes pagar precios justos — lo has hecho siempre — pero necesitas que los márgenes funcionen. Tu margen habitual sobre producto fresco es del 25-30%. Si un productor te pide un precio que no te deja margen suficiente, no puedes asumirlo aunque el producto sea excelente.

Qué buscas en esta reunión

Quieres identificar con cuáles de estos productores puedes construir una relación estable. No buscas puntualidad sino continuidad — alguien que esté ahí cada semana o cada quince días, con producto predecible, y con quien puedas planificar.

Te interesa especialmente saber qué pueden garantizarte en términos de volumen y regularidad, y cómo vais a resolver los huecos — qué pasa cuando un productor no tiene producto y tú tienes clientes que lo esperan.

Qué puedes ofrecer a los productores

- Un canal estable con clientela dispuesta a pagar precio justo por producto local
- Visibilidad real del productor en la tienda — nombre, historia, foto si quieren
- Compromiso de volumen mínimo si el productor se compromete a regularidad
- Pago en 30 días de forma sistemática
- Posibilidad de crecer juntos — si el producto funciona, aumentas el pedido

Tus líneas rojas

- **La regularidad:** no puedes trabajar con quien te llama solo cuando tiene excedentes. Necesitas poder planificar tu surtido con antelación.
- **El margen:** el precio de compra tiene que dejarte un margen de al menos el 25%. Si no, no puedes sostener el negocio.
- **La comunicación:** necesitas un proveedor que responda cuando le llamas, que te avise si hay un problema, que no te deje sin producto un viernes por la tarde sin previo aviso.
- **La exclusividad parcial:** no te pides exclusividad total, pero sí que el productor te avise si va a empezar a vender a otra tienda del mismo barrio. No quieres que tu diferenciación desaparezca porque el mismo producto está en la tienda de enfrente.

Lo que solo tú sabes

Tienes un cliente — una pequeña empresa de catering para eventos — que te ha preguntado si podrías suministrarle producto local para sus menús. Es un volumen interesante, pero necesitarías tener una oferta más consolidada y predecible antes de comprometerte con él. Si en esta reunión ves que puedes construir una base sólida de proveedores locales, eso te abriría esa puerta. Pero no lo mencionas todavía — primero quieres ver si los productores pueden darte lo que necesitas.