

Ficha de rol — Productor/a de aceite, huevos y lácteos

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

Llevas una explotación familiar en olivar adehesado: un olivar tradicional de variedad autóctona donde utilizas un rebaño de ovejas para gestionar la cubierta vegetal, lo que elimina el uso de herbicidas y fertilizantes sintéticos y cierra el ciclo de nutrientes dentro de la propia finca. El sistema está certificado en ecológico — tanto el aceite como los lácteos y los huevos llevan el sello.

De la explotación salen tres productos:

- **Aceite de oliva virgen extra ecológico:** producción anual concentrada en campaña de otoño. Envasas en botella de vidrio de 500 ml y 750 ml con etiqueta propia. Es tu producto de mayor margen y el que mejor te funciona en venta directa.
- **Queso de oveja ecológico:** curado y semicurado. Producción continua a lo largo del año, aunque con más volumen en primavera y verano. Lo vendes en piezas enteras y en cuñas envasadas al vacío.
- **Huevos ecológicos de gallinas en semilibertad:** producción semanal estable, el único producto que puedes garantizar con continuidad todo el año.

Tienes web propia y vendes por pedido online, en algunos mercados de productores y a un grupo de consumo. El canal directo te funciona, pero tienes capacidad de producción que no estás colocando, especialmente en aceite y queso.

Tu situación económica

Eres el perfil más estable económicamente de los tres productores — la certificación ecológica y la diversificación te dan cierto colchón. Pero los costes de producción son altos y el precio no es negociable a la baja. Aceptas plazos de pago de hasta 30 días para clientes de confianza, pero no más.

Tu problema no es la supervivencia sino el crecimiento: tienes más capacidad de la que estás vendiendo y quieres consolidar canales estables sin depender solo de la venta directa, que consume mucho tiempo de gestión.

Qué buscas en esta reunión

Quieres un cliente que pueda absorber volumen de forma regular — especialmente aceite tras la campaña y queso durante todo el año — y que sea capaz de comunicar el valor de lo que vende. No te interesa quien solo quiere tus huevos porque son fáciles de vender y deja el aceite y el queso de lado.

Prefieres un acuerdo que incluya los tres productos. Si el comercio solo quiere uno, tendrías que valorarlo mucho antes de decir que sí.

Qué puedes ofrecer

- Aceite de oliva virgen extra ecológico certificado, envasado y etiquetado, disponible todo el año desde la campaña de otoño
- Queso de oveja ecológico curado y semicurado, con producción continua
- Huevos ecológicos con suministro semanal garantizado
- Trazabilidad completa y certificación ecológica en los tres productos
- Material de comunicación propio — fichas de producto, fotos de la finca — que el comercio puede usar para contar la historia a sus clientes
- Posibilidad de visita a la explotación para clientes del comercio

Tus líneas rojas

- **El precio:** tienes precios consolidados en venta directa y no los bajas. El sello ecológico justifica el precio — si el comercio quiere competir con el aceite del supermercado, no eres su proveedor.
- **El plazo de pago:** máximo 30 días.
- **Los tres productos juntos:** prefieres no fraccionar. Un comercio que solo quiere los huevos porque rotan rápido pero no apuesta por el aceite o el queso no encaja con lo que buscas.
- **El etiquetado:** vendes con tu marca propia. No produces marca blanca ni etiqueta del comercio.

Lo que solo tú sabes

Estás pensando en ampliar la cabaña de ovejas el año que viene, lo que aumentaría la producción de queso y de lana — esta última la estás empezando a valorizar también. Si encuentras un comercio que se comprometa a un volumen mínimo de queso durante el próximo año, eso te daría seguridad para hacer la inversión. Pero no lo mencionas a menos que veas que hay un interés real y concreto por parte del comercio.