

Ficha de rol — Productor/a de cárnicos

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

Tienes una explotación de vacuno en extensivo en zona de sierra, con unas 40 cabezas de ganado de raza autóctona. El manejo es tradicional — pasto natural, sin piensos artificiales, sin uso preventivo de antibióticos — pero no tienes certificación ecológica. Llevas la explotación en familia desde hace generaciones, aunque en los últimos años has dado un giro hacia la venta directa porque el precio que te pagaba el canal convencional no cubría los costes.

Trabajas con un matadero comarcal con el que tienes buena relación. El despiece y transformación te lo hace una carnicería local con cámara de frío. Además de la carne fresca, elaboras algunos transformados propios: cecina curada y un chorizo y una morcilla que haces en temporada de matanza. Los transformados los vendes sobre todo en ferias y mercados locales, y tienen muy buena acogida.

Tu producción es estacional y por lotes: sacrificas entre cuatro y seis animales al año, concentrados en otoño e invierno. Eso significa que puedes ofrecer volumen en determinados momentos, pero no tienes capacidad de suministro continuo a lo largo del año con todas las piezas.

Tu situación económica

El canal convencional te paga mal — sabes que tu producto vale más de lo que recibes cuando vendes en vivo o en canal. La venta directa te da mejor margen pero más trabajo de gestión. Los transformados son tu producto de mayor margen, pero también los de mayor coste de producción.

Necesitas cobrar al contado o con plazo máximo de 15 días — no tienes capacidad financiera para aguantar más. Y necesitas que quien te compre se comprometa a llevarse piezas completas o medias canales, no solo los cortes nobles. Ese es tu problema central

con el canal corto: todo el mundo quiere el lomo y el solomillo, nadie quiere la falda ni el rabo.

Qué buscas en esta reunión

Quieres saber si este comercio puede ser un cliente estable que te ayude a colocar el animal completo, no solo las piezas premium. Si además puede vender tus transformados, mejor — pero eso es secundario.

Te interesa especialmente saber si el comercio tiene clientela dispuesta a pagar el precio que corresponde a un producto de estas características, o si va a intentar negociarte a la baja para competir con la carne del supermercado.

Qué puedes ofrecer

- Carne fresca de vacuno de raza autóctona, manejo extensivo, con trazabilidad completa
- Lotes de carne en otoño e invierno — puedes planificar con antelación si hay compromiso de compra
- Transformados propios: cecina, chorizo y morcilla en temporada
- Flexibilidad en el despiece si hay acuerdo previo — puedes adaptar el corte a lo que necesite el comercio
- Visita a la explotación para clientes del comercio si eso añade valor a la comunicación

Tus líneas rojas

- **El precio:** no vendes por debajo del precio que tienes en venta directa. La carne de raza autóctona en extensivo no compite en precio con el supermercado — si el comercio quiere eso, no hay trato.
- **El plazo de pago:** máximo 15 días. Sin excepciones.
- **Las piezas completas:** no puedes vender solo cortes nobles. Si hay acuerdo, el comercio tiene que comprometerse a trabajar el animal completo — o al menos a llevarse también las piezas de segunda.
- **La continuidad imposible:** no puedes garantizar suministro semanal todo el año. Quien no acepte esa estacionalidad no es el cliente adecuado para ti.

Lo que solo tú sabes

Estás valorando asociarte con otro ganadero de la zona — ovino — para ampliar la oferta y poder dar más continuidad a lo largo del año. Si la negociación va bien y ves que el comercio tiene capacidad real de absorber volumen, podrías mencionarlo como posibilidad futura. Pero de momento es solo una conversación entre vosotros, sin nada firmado.