

Ficha de rol — Productor/a de fruta y verdura fresca

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 de unas 8 hectáreas en la periferia de una ciudad media, a unos 50 km del centro urbano. Produces fruta y verdura de temporada — tomate, pimiento, calabacín, judías, acelgas, cebolla, melón y sandía en verano; brásicas, puerro, zanahoria y remolacha en invierno. Llevas muchos años produciendo de forma ecológica, pero hasta hace poco no habías dado el paso de certificarte. Iniciaste el proceso de conversión hace año y medio — para hortalizas el período de conversión es de dos años — así que la certificación la conseguirás previsiblemente el año que viene. Por ahora produces siguiendo los criterios ecológicos pero no puedes llamarlo así oficialmente.

Tienes un acuerdo informal con otros dos productores de la zona: una persona que produce huevos y hortalizas de hoja, y otra que tiene frutales — manzana, pera, ciruela. Os coordináis para no pisaros en los cultivos y en temporadas bajas os cubrís mutuamente cuando alguno tiene un agujero en la oferta. No es una cooperativa, no tiene papeles, pero funciona.

No tienes cámara de frío propia. El reparto lo haces tú mismo con una furgoneta no refrigerada, dos veces por semana, en una ruta que ya tienes organizada con algunos clientes actuales — principalmente un grupo de consumo y un par de restaurantes.

Tu situación económica

El canal corto te funciona razonablemente bien, pero tienes poca capacidad de absorber impagos o retrasos. Necesitas que quien te compra pague en un plazo máximo de 30 días — idealmente antes. Tus precios están por encima del mayorista, y eso es innegociable: si bajas al precio de mayorista no te sale la cuenta.

Actualmente tienes ocupado aproximadamente el 70% de tu capacidad de producción con clientes fijos. El 30% restante lo vendes en mercados locales o, en temporada alta, se queda sin salida. Eso es lo que podrías ofrecer a un nuevo cliente, aunque con matices según la época del año.

Qué buscas en esta reunión

Quieres explorar si esta colaboración te compensa. No estás desesperado por vender — tienes clientes — pero sí te interesa estabilizar más la demanda y reducir lo que se queda sin salida en temporada alta.

Lo que necesitas saber del comercio es: cuánto quiere, con qué frecuencia, y si puede comprometerse a algo fijo o solo quiere llamarte cuando le conviene.

Qué puedes ofrecer

- Producto de temporada, fresco, con trazabilidad clara aunque sin certificación ecológica todavía
- Entrega dos veces por semana si el comercio está en tu ruta actual o cerca
- Flexibilidad en el surtido según la temporada — no puedes ofrecer tomate en enero
- La posibilidad de ampliar la oferta a través del acuerdo informal con los otros dos productores, si el volumen lo justifica

Tus líneas rojas

- **El precio:** no bajas del precio que tienes con tus clientes actuales. Si el comercio quiere precio de mayorista, no hay trato.
- **El plazo de pago:** máximo 30 días. No puedes financiar a nadie.
- **La continuidad sin compromiso:** no puedes reservarte producción para alguien que solo te llama cuando le sobra demanda. Si hay acuerdo, tiene que haber un mínimo comprometido.

Lo que solo tú sabes

La certificación ecológica llega el año que viene. Si el comercio se compromete ahora a una relación estable, tú estarías dispuesto a ofrecerle precio preferente cuando llegue la certificación — pero eso no lo pones encima de la mesa a menos que la negociación vaya bien y veas que hay interés real.