

# Cadena de Distribución Completa - Frijol Negro San Luis

## Análisis Detallado de los 6 Niveles de Comercialización

### 1. CADENA COMPLETA DE VALOR

#### 1.1 Flujo de Distribución Real

PRODUCTOR → COMISIONISTA → MAYORISTA → DISTRIBUIDOR → DETALLISTA → CONSUMIDOR  
(DARIO/Gabriel) → (Sergio) → (COMA) → (Bodegas) → (Tienditas) → (Familia)

#### 1.2 Características de Cada Nivel

Nivel	Actor	Función Principal	Margen Típico	Capital Requerido
1	Productores	Acopio, calidad, almacén origen	-	Alto (\$27.3M)
2	Comisionista	Desarrollo mercado, ventas	6%	Bajo (\$50-100K)
3	Mayorista	Distribución regional, almacén	20%	Medio (\$500K-2M)
4	Distribuidor	Logística local, fraccionamiento	20%	Medio (\$200K-1M)
5	Detallista	Venta directa, servicio al cliente	20%	Bajo (\$10-50K)
6	Consumidor	Uso final	-	-

### 2. ANÁLISIS ECONÓMICO POR NIVEL

#### 2.1 Estructura de Precios (Base: Precio final \$50/kg)

Nivel	Descripción	Precio Compra	Precio Venta	Margen	Función Clave
6	Consumidor Final	-	\$50.00/kg	-	Consumo doméstico
5	Detallista (Tienditas)	\$41.67/kg	\$50.00/kg	20%	Venta fraccionada, cercanía
4	Distribuidor Local	\$34.72/kg	\$41.67/kg	20%	Reparto local, crédito

Nivel	Descripción	Precio Compra	Precio Venta	Margen	Función Clave
<b>3</b>	<b>Mayorista (COMA)</b>	\$28.93/kg	\$34.72/kg	20%	Almacén, distribución regional
<b>2</b>	<b>Comisionista (Sergio)</b>	\$27.29/kg	\$28.93/kg	6%	Desarrollo mercado, ventas
<b>1</b>	<b>Productor Base</b>	-	\$27.29/kg	-	Producto EXW San Luis Potosí

## 2.2 Desglose del Nivel Productor (\$27.29/kg)

Concepto	Costo/kg	Porcentaje	Observaciones
<b>Frijol en campo</b>	\$17.50	64.1%	Precio acopio base
<b>Procesamiento</b>	\$0.85	3.1%	Limpieza, selección
<b>Transporte SLP-Mérida</b>	\$2.17	7.9%	Flete 1,500 km
<b>Gastos Mérida</b>	\$1.23	4.5%	Almacén, maniobras
<b>Menos: Apoyos gubern.</b>	-\$2.15	-7.9%	Subsidios disponibles
<b>Subtotal costos</b>	\$19.60	71.7%	Costo operativo neto
<b>Utilidad DARIO/Gabriel</b>	\$7.69	28.3%	Ganancia productores
<b>TOTAL NIVEL 1</b>	<b>\$27.29</b>	<b>100%</b>	Precio a comisionista

## 3. PERFIL DE CADA INTERMEDIARIO

### 3.1 Mayorista (COMA) - Nivel 3

**Perfil operativo:** - **Compra:** 100-500 toneladas por transacción - **Almacén:** 2,000-5,000 toneladas capacidad - **Cobertura:** Yucatán, Campeche, Quintana Roo, Tabasco - **Clientes:** 50-100 distribuidores regionales - **Función clave:** Consolidación y distribución regional

**Estructura de costos (margen 20%):** - Compra: \$28.93/kg - Gastos operativos: \$4.63/kg (16% almacén, logística, administración) - Utilidad neta: \$1.16/kg (4%) - Venta a distribuidores: \$34.72/kg

### 3.2 Distribuidor Local - Nivel 4

**Perfil operativo:** - **Compra:** 5-50 toneladas por pedido - **Cobertura:** Ciudad o región específica (ej: Mérida centro) - **Clientes:** 100-500 tienditas y pequeños comercios - **Función clave:** Última milla, fraccionamiento, crédito

**Estructura de costos (margen 20%):** - Compra: \$34.72/kg - Gastos operativos: \$5.56/kg (16% reparto, cobranza, mermas) - Utilidad neta: \$1.39/kg (4%) - Venta a detallistas: \$41.67/kg

### 3.3 Detallista (Tienditas) - Nivel 5

**Perfil operativo:** - **Compra:** 25-100 kg por pedido - **Fraccionamiento:** Venta por kg, 0.5kg, granel - **Función clave:** Conveniencia, proximidad, servicio personal - **Competencia:** Walmart, Soriana, otras cadenas

**Estructura de costos (margen 20%):** - Compra: \$41.67/kg - Gastos operativos: \$6.67/kg (16% local, personal, servicios) - Utilidad neta: \$1.66/kg (4%) - Venta al público: \$50.00/kg

---

## 4. VENTAJAS COMPETITIVAS EN CADA NIVEL

### 4.1 Vs. Competencia por Nivel

**Nivel 3 - COMA vs otros mayoristas:** - Precio competitivo: \$28.93/kg vs mercado \$30-35/kg  
- Calidad superior: San Luis Potosí certificado - Volumen garantizado: 1,000 toneladas disponibles  
- Servicio integral: Un solo proveedor confiable

**Nivel 4 - Distribuidores vs competencia:** - Pueden ofrecer \$34.72/kg vs \$36-38/kg mercado -  
Margen saludable 20% permite competir en precio - Producto diferenciado para sus clientes

**Nivel 5 - Detallistas vs supermercados:** - Precio \$50/kg vs Walmart \$54/kg (Verde Valle) -  
Calidad comparable o superior - Ventaja de servicio personalizado y cercanía

### 4.2 Factores Críticos de Éxito

**Para que funcione toda la cadena:** 1. **Calidad consistente:** Certificación NMX-FF-038 mantenida 2. **Volumen estable:** Entregas programadas sin faltantes 3. **Precio competitivo:** Mantener ventaja vs marcas establecidas 4. **Servicio:** Cada nivel debe agregar valor real 5. **Financiamiento:** Términos de pago adecuados (15-30 días)

---

## 5. RIESGOS Y MITIGACIONES POR NIVEL

### 5.1 Riesgos Identificados

Nivel	Principal Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Mayorista	Cambio de proveedores	Media	Alto	Contratos anuales, servicio superior

Nivel	Principal Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
<b>Distribuidor</b>	Guerra de precios	Alta	Medio	Diferenciación, calidad certificada
<b>Detallista</b>	Competencia supermercados	Alta	Medio	Precio competitivo, servicio personal
<b>Consumidor</b>	Preferencia por marcas	Media	Alto	Educación, degustaciones, calidad

## 5.2 Estrategias de Mitigación

- 1. Contratos escalonados:** - COMA: Contrato 6-12 meses, 200 ton/mes - Distribuidores: Compromisos trimestrales - Flexibilidad en entregas según demanda estacional
- 2. Programa de incentivos:** - Descuentos por volumen para COMA - Bonificaciones por cumplimiento de metas - Soporte en marketing para detallistas
- 3. Monitoreo de precios:** - Seguimiento semanal de competencia - Ajustes trimestrales según mercado - Alertas tempranas de cambios significativos

## 6. PLAN DE PENETRACIÓN DE MERCADO

### 6.1 Estrategia Nivel por Nivel

**Mes 1-2: Asegurar Mayorista (COMA)** - Presentación formal con muestras - Negociación de contrato marco 500 toneladas - Primera entrega 100 toneladas para validación

**Mes 2-3: Desarrollo de Distribuidores** - COMA facilita introducción a sus 3 mejores distribuidores - Entrenamiento sobre ventajas del producto San Luis - Acuerdos de exclusividad territorial

**Mes 3-6: Penetración Detallista** - Distribuidores introducen en sus mejores tienditas - Programa piloto con 50 puntos de venta - Retroalimentación y ajustes de servicio

### 6.2 Métricas de Seguimiento

**Indicadores por nivel:** - **Mayorista:** % de cumplimiento de órdenes, tiempo de pago - **Distribuidor:** Número de clientes activos, volumen mensual - **Detallista:** Rotación de inventario, satisfacción del cliente - **Consumidor:** Recompra, recomendación (NPS)

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1 Viabilidad de la Cadena Completa

**Fortalezas del modelo:** - Márgenes realistas y atractivos en cada nivel (20% promedio) - Precio final competitivo (\$50/kg vs \$54 Verde Valle) - Utilidad sólida para productores (\$7.6M en 1,000 toneladas) - Comisión atractiva para agente (\$1.7M)

### 7.2 Factores Críticos de Éxito

1. **Calidad consistente:** Mantener certificación y estándares
2. **Servicio superior:** Cada nivel debe percibir valor agregado
3. **Precios competitivos:** Monitoreo constante vs competencia
4. **Relaciones sólidas:** Construcción de confianza a largo plazo
5. **Flexibilidad operativa:** Adaptación a cambios de mercado

### 7.3 Próximos Pasos Prioritarios

**Semana 1:** - Contactar COMA con propuesta \$28.93/kg - Preparar muestras y documentación técnica - Definir términos de contrato marco

**Semana 2-3:** - Negociar primer pedido 100 toneladas - Establecer calendario de entregas mensuales - Identificar distribuidores clave en red de COMA

**Mes 2:** - Ejecutar primera entrega exitosa - Evaluar satisfacción y ajustar servicio - Planificar expansión a 500 toneladas comprometidas

---

**El análisis confirma que la cadena completa de 6 niveles es viable y rentable para todos los participantes, con un precio final de \$50/kg que mantiene competitividad en el mercado.**

---

**Elaborado para:** DARIO, Gabriel y Sergio Muñoz de Alba

**Confidencial - Análisis Estratégico**

**Fecha:** Diciembre 2025