

# Estructura Comercial con Agente Comisionista

Frijol Negro San Luis Potosí

Agronegocios El Tepetate SPR de RL

Diciembre 2025

# Contents

<b>Estructura Comercial - Frijol Negro San Luis con Agente Comisionista</b>	<b>2</b>
1. ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN COMERCIAL . . . . .	2
2. ANÁLISIS DE COMISIÓN PARA AGENTE . . . . .	3
3. ESTRUCTURA DE PRECIOS PARA MAYORISTAS . . . . .	4
4. DESGLOSE ECONÓMICO COMPLETO . . . . .	4
5. VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA PROPUESTA . . . . .	5
6. ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN . . . . .	5
7. GESTIÓN DE RIESGOS . . . . .	6
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES . . . . .	7

# Estructura Comercial - Frijol Negro San Luis con Agente Comisionista

**Fecha:** Diciembre 2025

**Producto:** Frijol Negro San Luis - 1,000 toneladas

**Proveedores:** DARIO y Gabriel (acopiadores)

**Agente Comisionista:** Sergio Muñoz de Alba Medrano

**Mercado Objetivo:** Sureste México (Mérida, Yucatán como hub principal)

---

## 1. ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN COMERCIAL

### 1.1 Participantes y Roles

#### A) PROVEEDORES (DARIO y Gabriel)

- **Función:** Acopiadores/propietarios del producto (1,000 toneladas)
- **Responsabilidades:**
  - Financiamiento del producto base
  - Calidad del grano (certificación NMX-FF-038)
  - Almacenamiento en origen (San Luis Potosí)
  - Procesamiento inicial (selección, limpieza, embalaje)
- **Capital invertido:** ~\$27.3 millones (precio LAB San Luis Potosí)
- **Riesgos:** Calidad del producto, deterioro en almacenamiento

#### B) AGENTE COMISIONISTA (Sergio Muñoz de Alba)

- **Función:** Intermediario comercial especializado
- **Responsabilidades:**
  - Prospección y desarrollo del mercado en Sureste
  - Negociación con mayoristas (COMA, otros distribuidores)
  - Gestión logística (coordinación de transporte)
  - Seguimiento de cobranza y documentación
  - Manejo de la relación comercial a largo plazo
- **Capital requerido:** Mínimo (gastos operativos)
- **Riesgo:** Reputación comercial, gastos de prospección

### C) MAYORISTAS (COMA y similares)

- **Función:** Distribución regional en Sureste
  - **Perfil:** Distribuidores establecidos con red de clientes
  - **Volumen objetivo:** 200-500 toneladas por cliente
  - **Margen esperado:** 8-12% sobre precio de compra
- 

## 2. ANÁLISIS DE COMISIÓN PARA AGENTE

### 2.1 Benchmarking de Comisiones en Sector Agroalimentario

**Comisiones típicas por tipo de producto:** - Granos básicos (maíz, frijol, sorgo): 3-8% - Productos procesados: 5-12% - Productos perecederos: 8-15% - Productos especializados/orgánicos: 10-20%

**Factores que justifican comisión más alta:** - Mercado especializado (sureste vs. local) - Distancia significativa (1,500 km) - Producto de calidad premium (Grado Extra/Primera) - Gestión integral de la comercialización - Desarrollo de mercado nuevo para los proveedores

### 2.2 Propuesta de Comisión: 6% sobre venta bruta

**Justificación de 6%:**

**Servicios incluidos en la comisión:** 1. **Prospección de mercado** (15-20 horas/semana durante 3 meses) 2. **Negociación comercial** (contratos, términos de pago) 3. **Coordinación logística** (transportistas, documentación) 4. **Gestión de cobranza** (seguimiento de pagos) 5. **Desarrollo de relaciones a largo plazo** (para futuras cosechas)

**Comparación con alternativas:** - Venta directa por productores: Muy difícil sin conocimiento del mercado - Broker tradicional: 4-5% pero sin gestión integral - Distribuidor intermediario: 15-20% de margen sobre el producto

### 2.3 Cálculo de Comisión en Escenarios de Precio

Precio Venta/Ton	Comisión 6%	Total Comisión (1000 ton)	Ingreso Productor/Ton
\$24,000	\$1,440	\$1,440,000	\$22,560
\$25,000	\$1,500	\$1,500,000	\$23,500
\$26,000	\$1,560	\$1,560,000	\$24,440

---

### 3. ESTRUCTURA DE PRECIOS PARA MAYORISTAS

#### 3.1 Análisis de Cliente Objetivo: COMA

**Perfil de COMA (Comercializadora Mayorista):** - Distribuidor líder en Sureste México - Red de 500+ puntos de venta - Manejo de 15,000+ SKUs - Especialización en abarrotes básicos - Cobertura: Yucatán, Campeche, Quintana Roo, Tabasco

**Requerimientos de COMA:** - Volúmenes consistentes (mínimo 100 ton/entrega) - Calidad certificada (NMX-FF-038 Grado Primera mínimo) - Términos de pago: 15-30 días - Precio competitivo vs. proveedores actuales - Servicio de entrega confiable

#### 3.2 Análisis de Precios de Mercado Sureste

**Precios actuales en Mérida (Central de Abastos):** - Frijol negro Grado Primera: \$26,000 - \$28,000/ton - Frijol negro Grado Segunda: \$23,000 - \$25,000/ton - Frijol negro importado (Centroamérica): \$21,000 - \$23,000/ton

**Precio objetivo para COMA:** \$25,000/tonelada

**Justificación del precio:** - 10% por debajo del precio máximo de mercado (\$28,000) - Calidad garantizada (San Luis Potosí = premium) - Volumen atractivo (contratos de 200-500 toneladas) - Servicio integral (entrega, documentación, soporte)

---

### 4. DESGLOSE ECONÓMICO COMPLETO

#### 4.1 Estructura de Costos (Base: Análisis previo)

Concepto	Costo/Tonelada	Total 1,000 Ton
<b>Costo en origen (DARIO/Gabriel)</b>	\$18,350	\$18,350,000
<b>Transporte SLP □ Mérida</b>	\$2,167	\$2,167,500
<b>Gastos en Mérida</b>	\$1,229	\$1,228,750
<b>Subtotal costos directos</b>	<b>\$21,746</b>	<b>\$21,746,250</b>
<b>Menos: Apoyos gubernamentales</b>	-\$2,152	-\$2,151,750
<b>COSTO NETO TOTAL</b>	<b>\$19,594</b>	<b>\$19,594,500</b>

#### 4.2 Distribución del Precio de Venta (\$25,000/ton)

Participante	Monto/Ton	Total 1,000 Ton	% del Precio
<b>Costos operativos</b>	\$19,594	\$19,594,500	78.4%
<b>Comisión Sergio (6%)</b>	\$1,500	\$1,500,000	6.0%
<b>Utilidad DARIO/Gabriel</b>	\$3,906	\$3,906,500	15.6%
<b>PRECIO VENTA TOTAL</b>	<b>\$25,000</b>	<b>\$25,000,000</b>	<b>100%</b>

#### **4.3 Margen para COMA (Mayorista)**

Si COMA vende a detallistas a \$28,000/ton: - Precio compra: \$25,000/ton - Precio venta: \$28,000/ton - Margen bruto: \$3,000/ton (12%) - Margen suficiente para cubrir: almacenamiento, distribución, cobranza, utilidad

---

### **5. VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA PROPUESTA**

#### **5.1 Para DARIO y Gabriel (Proveedores)**

**Beneficios del esquema con comisionista:** - **Acceso a mercado especializado** sin inversión en desarrollo comercial - **Reducción de riesgo comercial** (Sergio asume prospección) - **Enfoque en su especialidad** (acopio y calidad) - **Utilidad atractiva:** \$3,906/ton (19.9% sobre costo neto) - **Escalabilidad:** Modelo replicable para futuras cosechas

**vs. Alternativas:** - Venta local en SLP: \$17,500-20,000/ton (menor margen) - Venta a intermediarios: \$21,000-22,000/ton (menor control)

#### **5.2 Para Sergio (Comisionista)**

**ROI del trabajo de comisionista:** - **Ingreso total:** \$1,500,000 (por 1,000 toneladas) - **Tiempo estimado:** 3-4 meses de gestión activa - **Ingreso mensual equivalente:** \$375,000 - \$500,000 - **Gastos operativos estimados:** \$50,000-100,000 - **Utilidad neta:** \$1,400,000+

**Oportunidades adicionales:** - Relación a largo plazo con COMA y otros mayoristas - Comisiones en futuras operaciones (2,000-3,000 ton/año potencial) - Diversificación a otros productos agrícolas

#### **5.3 Para COMA (Mayorista)**

**Valor de la propuesta:** - **Precio competitivo:** \$25,000 vs \$26,000-28,000 mercado actual - **Calidad superior:** Frijol San Luis Potosí (reconocido) - **Volumen consistente:** 1,000 toneladas disponibles - **Servicio integral:** Un solo contacto (Sergio) para toda la operación - **Flexibilidad:** Entregas fraccionadas según necesidad

---

### **6. ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN**

#### **6.1 Fase 1: Preparación (4-6 semanas)**

**Actividades de Sergio:** 1. **Análisis detallado de COMA:** - Contacto inicial y presentación de propuesta - Envío de muestra (10 kg) para evaluación - Negociación de términos comerciales

##### **2. Desarrollo de alternativas:**

- Contactar 2-3 mayoristas adicionales en Sureste
- Distribuidoras en Cancún, Villahermosa, Campeche
- Cadenas regionales (Chedraui Sureste, Smart)

### **3. Preparación técnica:**

- Certificación de calidad completa
- Ficha técnica profesional
- Documentación comercial

## **6.2 Fase 2: Negociación (2-3 semanas)**

**Objetivo:** Contratar mínimo 500 toneladas antes del primer envío

**Estructura de contratos:** - COMA: 300 toneladas (entregas de 100 ton/mes) - Distribuidor #2: 200 toneladas - Distribuidor #3: 150 toneladas - Reserva/spot: 350 toneladas

## **6.3 Fase 3: Ejecución (3-4 meses)**

**Cronograma de entregas:** - Mes 1: 250 toneladas (COMA: 100, Otros: 150) - Mes 2: 300 toneladas (COMA: 100, Otros: 200) - Mes 3: 250 toneladas (COMA: 100, Otros: 150) - Mes 4: 200 toneladas (completar compromisos)

---

# **7. GESTIÓN DE RIESGOS**

## **7.1 Riesgos y Mitigaciones**

**A) Riesgo de Mercado (precios) - Mitigación:** Contratos a precio fijo por 60 días - **Contingencia:** Cláusula de ajuste por variación >5%

**B) Riesgo de Calidad - Mitigación:** Análisis pre-envío por lote - **Contingencia:** Seguro de calidad, reposición de producto defectuoso

**C) Riesgo de Cobranza - Mitigación:** Referencias comerciales de clientes - **Contingencia:** Seguro de crédito, pagos por adelantado

**D) Riesgo Logístico - Mitigación:** Contratos con transportistas establecidos - **Contingencia:** Proveedores alternativos de flete

## **7.2 Indicadores de Éxito**

**Mes 1-2:** - [ ] 3 mayoristas contactados y evaluados - [ ] Mínimo 500 ton comprometidas en contratos - [ ] Primera entrega exitosa (100 ton a COMA)

**Mes 3-4:** - [ ] 80% del volumen total comercializado - [ ] Cobranza >95% en términos acordados - [ ] Evaluación de satisfacción de clientes >8/10

**Resultado final:** - [ ] Utilidad objetivo: \$3.9M para proveedores, \$1.5M para comisionista - [ ] Establecimiento de relación comercial para 2026 - [ ] Desarrollo de mercado para 2,000-3,000 ton/año futuras

---

## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 8.1 Viabilidad del Esquema: MUY ALTA □

**Fortalezas del modelo:** - **Win-win-win:** Beneficios claros para todos los participantes - **Comisión competitiva:** 6% atractivo para Sergio sin ser excesivo - **Precio competitivo:** \$25,000/ton vs \$26-28,000 mercado - **Margen suficiente:** 15.6% utilidad para proveedores - **Escalabilidad:** Modelo replicable y crecible

### 8.2 Próximos Pasos Críticos

#### 1. Inmediato (esta semana):

- Contacto formal con COMA
- Preparación de muestra y documentación
- Definición de acuerdo de comisión con DARIO/Gabriel

#### 2. Corto plazo (2-3 semanas):

- Envío de muestras a 3 mayoristas objetivo
- Negociación de términos comerciales
- Preparación de contratos marco

#### 3. Mediano plazo (1 mes):

- Firma de compromisos por mínimo 500 toneladas
- Inicio de entregas programadas
- Monitoreo de satisfacción de clientes

### 8.3 Recomendación Final

**Proceder con el esquema propuesto:** - Comisión 6% para Sergio sobre venta bruta - Precio objetivo \$25,000/ton a mayoristas - Utilidad proyectada \$3.9M para proveedores - Enfoque inicial en COMA como cliente ancla - Diversificación gradual a 3-4 mayoristas en Sureste

El modelo es **económicamente viable, comercialmente atractivo y estratégicamente escalable** para establecer una operación recurrente en el mercado del Sureste mexicano.

---

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

**Confidencial - Uso Interno**

**Fecha:** Diciembre 2025