

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

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

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

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