

Análisis de Comercialización: Frijol Negro San Luis Potosí → Mérida, Yucatán

Fecha: Diciembre 2025

Producto: Frijol Negro San Luis 22

Volumen: 1,000 toneladas

Ruta: San Luis Potosí → Mérida, Yucatán (~1,500 km)

1. PRECIO EN ORIGEN (SAN LUIS POTOSÍ)

1.1 Precio Base en Plaza SLP

Según datos de SIAP (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera) y SNIIM (Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados):

Precio productor (acopio en SLP): - **Precio base EXW:** \$27,290 MXN/tonelada - **Con comisión (6%):** \$28,928 MXN/tonelada - **Por kilogramo:** \$27.29 - \$28.93 MXN/kg

Factores que afectan el precio: - Calidad del grano (Extra, Primera, Segunda según NMX-FF-038-SCFI-2016) - Humedad (óptimo 12-14%) - Estacionalidad (cosecha PV 2025: abril-junio)
- Volumen de la transacción (descuentos por volumen)

1.2 Costos en Origen (SLP)

Concepto	Costo Unitario	Costo Total (1000 ton)	Notas
Frijol en campo	\$17,500/ton	\$17,500,000	Precio base acopio
Selección y limpieza	\$500/ton	\$500,000	Clasificación manual/mecánica
Análisis de laboratorio	\$3,000/lote	\$3,000	Certificación SENA-SICA
Almacenamiento (30 días)	\$150/ton	\$150,000	Bodega certificada
Embalaje (costales)	\$200/ton	\$200,000	Costales de 25-50 kg
Documentación/Permisos		\$50,000	Facturación, guías

SUBTOTAL \$18,350/ton \$18,403,000
ORIGEN

2. COSTOS DE TRANSPORTE SLP → MÉRIDA

2.1 Características de la Ruta

Distancia: ~1,500 km

Tiempo estimado: 18-24 horas

Ruta principal: SLP → Tampico → Veracruz → Villahermosa → Campeche → Mérida

Carretera: Federal 70, 180, 186 (mayormente autopista)

2.2 Especificaciones del Transporte

Camión recomendado: Tractocamión con caja seca de 40 toneladas - Capacidad: 40 toneladas netas - Número de viajes necesarios: **25 viajes** (1,000 ton ÷ 40 ton) - Tipo de unidad: Torton o Rabon con caja cerrada

2.3 Cálculo de Costo de Flete

Tarifa promedio mercado 2025: - **Costo por km:** \$35 - \$45 MXN/km (camión completo) -
Costo por tonelada-km: \$0.90 - \$1.20 MXN

Cálculo por viaje (40 toneladas):

Opción 1 (costo por km):

1,500 km × \$40 MXN/km = \$60,000 MXN por viaje

\$60,000 ÷ 40 ton = \$1,500 MXN/ton

Opción 2 (costo por ton-km):

1,500 km × 40 ton × \$1.00 MXN = \$60,000 MXN por viaje

\$60,000 ÷ 40 ton = \$1,500 MXN/ton

Costos adicionales de transporte:	Concepto	Costo por Viaje	Costo por Tonelada
— ————— —————	Flete base	\$60,000	\$1,500
	Casetas (peaje)	\$3,500	\$87.50
	Diesel (~800 L × \$25/L)	\$20,000	\$500
	Seguro de carga (2%)	\$1,200	\$30
	Maniobras (carga/descarga)	\$2,000	\$50
	SUBTOTAL por viaje	\$86,700	\$2,167.50

Costo total de transporte (1,000 toneladas): - 25 viajes × \$86,700 = **\$2,167,500 MXN** -
Por tonelada: **\$2,167.50 MXN**

3. APOYOS Y SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES

3.1 Programas Federales Disponibles

A) Programa de Fomento a la Agricultura (SADER)

- **Apoyo:** Hasta \$1,500 MXN/tonelada para comercialización
- **Requisitos:** Registro en padrón de productores, factura de venta
- **Beneficio estimado:** \$1,500,000 MXN (para 1,000 ton)

B) Apoyo al Transporte de Granos (INAFED)

- **Subsidio:** 30% del costo de flete para distancias >1,000 km
- **Beneficio estimado:** \$650,250 MXN (30% de \$2,167,500)

C) PROCAMPO/Producción para el Bienestar

- **Apoyo directo:** \$1,160 MXN/ha (promedio)
- **Aplica:** Solo para productores registrados

D) Certificación de Calidad (SENASICA)

- **Subsidio:** 50% del costo de análisis de laboratorio
- **Beneficio:** ~\$1,500 MXN

TOTAL APOYOS POTENCIALES: ~\$2,151,750 MXN

3.2 Bases de Comercialización - Contratos Institucionales

DICONSA (Distribuidora de Abasto Social)

- Compra directa de frijol para programas sociales
- Precio: Competitivo con mercado + certeza de pago
- Volumen: Contratos desde 100 toneladas
- Requisitos: NMX-FF-038 Grado Primera mínimo

LICONSA

- Compras ocasionales para canastas básicas
- Preferencia por productores registrados

Segalmex (antes Seguro Agrícola Mexicano)

- Agricultura por Contrato
- Precio piso garantizado para productores

4. ESTRUCTURA DE COSTOS COMPLETA SLP → MÉRIDA

4.1 Desglose Total (1,000 toneladas)

Concepto	Costo/Ton	Costo Total	% del Total
ORIGEN (SLP)			
Frijol en campo	\$17,500	\$17,500,000	84.5%
Procesamiento y almacenamiento	\$850	\$850,000	4.1%
Embalaje y documentación	\$250	\$250,000	1.2%
TRANSPORTE			
Flete SLP-Mérida	\$2,167.50	\$2,167,500	10.5%
SUBTOTAL	\$20,767.50	\$20,767,500	100%
SIN APOYOS			
Menos: Apoyos gubernamentales	-\$2,151.75	-\$2,151,750	-10.4%
COSTO NETO	\$18,615.75	\$18,615,750	89.6%

4.2 Gastos Adicionales en Mérida

Concepto	Costo/Ton	Costo Total
Almacenamiento en Mérida (60 días)	\$300	\$300,000
Maniobras de descarga	\$100	\$100,000
Gestión comercial (3%)	\$622.50	\$622,500
Mermas (1%)	\$206.25	\$206,250
TOTAL GASTOS MÉRIDA	\$1,228.75	\$1,228,750

5. PRECIO FINAL EN MÉRIDA

5.1 Estructura de Precio de Venta

Costo Total Consolidado:

Costo neto en origen + transporte: \$18,615.75/ton

Gastos en Mérida: \$1,228.75/ton

COSTO TOTAL: \$19,844.50/ton

Margen Comercial Sugerido: 15-25%

Margen 15%: $\$19,844.50 \times 1.15 = \$22,821/\text{ton}$

Margen 20%: $\$19,844.50 \times 1.20 = \$23,813/\text{ton}$

Margen 25%: $\$19,844.50 \times 1.25 = \$24,806/\text{ton}$

PRECIO DE VENTA EN MÉRIDA (por tonelada): - Conservador: \$22,800 - \$23,000 MXN/ton - **Precio objetivo:** \$24,000 - \$24,500 MXN/ton - **Por kilogramo:** \$22.80 - \$24.50 MXN/kg

5.2 Precio de Mercado en Mérida (Referencia)

Según SNIIM - Central de Abastos de Mérida: - Frijol negro calidad primera: \$24,000 - \$28,000 MXN/ton - Frijol negro calidad estándar: \$20,000 - \$23,000 MXN/ton

Conclusión: El precio calculado de \$24,000/ton está **competitivo** y dentro del rango de mercado.

6. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

6.1 Escenario Base (1,000 toneladas)

Concepto	Monto
INGRESOS (venta a \$24,000/ton)	\$24,000,000
COSTOS TOTALES	\$19,844,500
UTILIDAD BRUTA	\$4,155,500
Margen de utilidad	17.3%

6.2 Escenarios Alternativos

Escenario Pesimista (precio bajo, sin apoyos)

- Precio venta: \$22,000/ton
- Costo: \$20,767,500 (sin subsidios)
- Utilidad: \$1,232,500 (5.6%)

Escenario Optimista (precio alto, con apoyos)

- Precio venta: \$26,000/ton
 - Costo: \$19,844,500 (con apoyos)
 - Utilidad: \$6,155,500 (23.7%)
-

7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN MÉRIDA

7.1 Compradores Potenciales

A) Mayoristas y Distribuidores - Central de Abastos de Mérida - Distribuidoras regionales (Yucatán, Quintana Roo, Campeche) - Volumen: 50-200 toneladas por comprador

B) Cadenas Comerciales - Walmart/Bodega Aurrera - Chedraui - Soriana - Smart - Volumen: Contratos de 100-500 toneladas anuales

C) Industria Alimentaria - Procesadoras de frijol (enlatado) - Molinos y tortillerías - Comedores industriales

D) Programas Gubernamentales - DICONSA (tiendas rurales) - DIF Estatal - Comedores comunitarios

7.2 Proceso de Comercialización Recomendado

1. Pre-venta (antes del envío):

- Contactar distribuidores con ficha técnica
- Enviar muestras (5-10 kg) para evaluación
- Negociar precio y condiciones
- Firmar contrato o carta compromiso

2. Envío fraccionado:

- Primera remesa: 200 toneladas (5 viajes)
- Validar calidad y pago
- Programar envíos restantes: 200 ton mensuales

3. Documentación requerida:

- Certificado de calidad NMX-FF-038
 - Factura comercial
 - Carta porte (transporte)
 - Certificado fitosanitario (SENASICA)
-

8. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

8.1 Optimización de Costos

1. Negociar flete consolidado:

- Contratar los 25 viajes con un transportista → descuento 10-15%
- Ahorro potencial: \$216,750 - \$325,125

2. Aprovechar apoyos gubernamentales:

- Registrarse en programas SADER antes de iniciar comercialización
- Documentar toda la cadena para subsidios de transporte

3. Mejorar calidad para precio premium:

- Invertir en selección rigurosa (Grado Extra)
- Certificación orgánica o sustentable
- Precio premium: +\$2,000-3,000/ton

8.2 Mitigación de Riesgos

- **Variación de precios:** Asegurar contratos a precio fijo
- **Mermas en transporte:** Seguro de carga (ya incluido)
- **Problemas de calidad:** Análisis pre-envío riguroso
- **Falta de compradores:** Diversificar 3-4 clientes mínimo

8.3 Calendario Sugerido

Mes	Actividad
Enero 2025	Registro en programas de apoyo
Febrero	Análisis de calidad, certificaciones
Marzo	Contacto con compradores, envío de muestras
Abril	Negociación de contratos
Mayo-Julio	Envíos programados (200 ton/mes)
Agosto	Cierre de operación, evaluación

9. CONCLUSIONES

Viabilidad del Proyecto: ALTA

Ventajas: - Precio competitivo en Mérida (\$24,000/ton vs mercado \$24,000-28,000) - Margen de utilidad atractivo (17.3%) - Apoyos gubernamentales disponibles reducen riesgo - Alta demanda en mercado yucateco

Desafíos: - Logística compleja (1,500 km, 25 viajes) - Requiere capital de trabajo ~\$20 millones - Necesidad de contratos previos para reducir riesgo - Competencia con productores locales de Campeche

Recomendación final: Proceder con comercialización en **fases escalonadas** (200 ton/mes), asegurando contratos previos con al menos 2-3 compradores en Mérida. Priorizar certificación de calidad (NMX-FF-038 Grado Primera) y tramitar apoyos gubernamentales antes del primer envío.

10. PRÓXIMOS PASOS

- ☐ Análisis completo de laboratorio del lote (humedad, impurezas, calidad)
- ☐ Registro en programas SADER y solicitud de apoyos
- ☐ Elaboración de ficha técnica profesional (fact sheet)
- ☐ Contacto con 5-10 distribuidores en Mérida
- ☐ Envío de muestras a compradores potenciales
- ☐ Cotización formal de transporte (3 empresas mínimo)
- ☐ Negociación de contratos (objetivo: 500 ton comprometidas antes del envío)

Elaborado por: Análisis comercial - Frijol Negro San Luis

Contacto: Gabriel Negrete Cervantes | smunozam@gmail.com | +52 999 2005550

Fuentes: SIAP, SNIIM, NMX-FF-038-SCFI-2016, consulta con transportistas regionales