

# Contents

<b>PROTOCOLO COMERCIAL PARA GRANOS BÁSICOS</b>	<b>1</b>
Frijol Negro San Luis Potosí - Comercialización Mayorista México . . . . .	1
ÍNDICE . . . . .	1
1. MARCO REGULATORIO Y NORMATIVO . . . . .	2
1.1 Normativas Mexicanas Aplicables . . . . .	2
1.2 Organismos de Certificación Reconocidos . . . . .	2
1.3 Aspectos Fiscales y Tributarios . . . . .	2
2. BENCHMARKING SECTOR GRANOS BÁSICOS . . . . .	2
2.1 Análisis de Competidores Mayoristas . . . . .	2
2.2 Benchmarking de Precios y Márgenes . . . . .	3
2.3 Mejores Prácticas del Sector . . . . .	3
3. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN MAYORISTA . . . . .	3
3.1 FASE I: PREPARACIÓN Y DOCUMENTACIÓN (7-10 días) . . . . .	3
3.2 FASE II: CONTACTO INICIAL Y APROXIMACIÓN (3-5 días) . . . . .	4
3.3 FASE III: PRESENTACIÓN COMERCIAL FORMAL (1 día) . . . . .	5
3.4 FASE IV: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días) . . . . .	7
3.5 FASE V: NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL (5-10 días) . . . . .	8
3.6 FASE VI: EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO (30+ días) . . . . .	9
4. DOCUMENTACIÓN Y CERTIFICACIONES . . . . .	10
4.1 Certificados Obligatorios . . . . .	10
4.2 Documentación Comercial . . . . .	11
5. ESTRUCTURA DE PRESENTACIÓN COMERCIAL . . . . .	12
5.1 Deck de Presentación Profesional . . . . .	12
5.2 Herramientas de Demostración . . . . .	13
6. TÉRMINOS CONTRACTUALES ESTÁNDAR . . . . .	15
6.1 Condiciones Comerciales Base . . . . .	15
6.2 INCOTERMS 2020 - Definición de Responsabilidades . . . . .	15
7. SPEECH DE APROXIMACIÓN COMERCIAL . . . . .	17
7.1 Parlamento para Contacto Telefónico Inicial . . . . .	17
7.2 Script para Presentación Presencial . . . . .	19
ANEXOS . . . . .	23
Anexo A: Checklist de Preparación . . . . .	23
Anexo B: Contactos Clave del Sector . . . . .	24
Anexo C: Calendario de Temporadas . . . . .	24

## PROTOCOLO COMERCIAL PARA GRANOS BÁSICOS

### Frijol Negro San Luis Potosí - Comercialización Mayorista México

#### Basado en Mejores Prácticas del Sector Agroalimentario Mexicano

#### ÍNDICE

1. Marco Regulatorio y Normativo
2. Benchmarking Sector Granos Básicos
3. Proceso de Comercialización Mayorista
4. Documentación y Certificaciones

5. Estructura de Presentación Comercial
6. Términos Contractuales Estándar
7. Speech de Aproximación Comercial

## 1. MARCO REGULATORIO Y NORMATIVO

### 1.1 Normativas Mexicanas Aplicables

**A) Calidad y Clasificación:** - **NMX-FF-038-SCFI-2016:** Productos alimenticios no industrializados para consumo humano - cereales - frijol común (*Phaseolus vulgaris* L.) - **NOM-247-SSA1-2008:** Productos y servicios. Cereales y sus productos. Cereales, harinas de cereales, sémolas o semolinas - **Ley Federal de Sanidad Vegetal:** Certificación fitosanitaria obligatoria

**B) Comercialización y Transporte:** - **NOM-068-SCFI-2000:** Productos alimenticios - frijoles - especificaciones y métodos de prueba - **Ley de Desarrollo Rural Sustentable:** Marco para comercialización de productos agrícolas - **Reglamento de Control Sanitario de Productos y Servicios:** COFEPRIS

**C) Pesos y Medidas:** - **NOM-030-SCFI-2006:** Información comercial - declaración de cantidad en la etiqueta - **Ley Federal sobre Metrología y Normalización:** Verificación de básculas y medidas

### 1.2 Organismos de Certificación Reconocidos

**Laboratorios Acreditados por EMA (Entidad Mexicana de Acreditación):** - SENASICA (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria) - CIATEJ (Centro de Investigación y Asistencia en Tecnología del Estado de Jalisco) - Laboratorios Certificados por COFEPRIS - SGS México, Bureau Veritas México

### 1.3 Aspectos Fiscales y Tributarios

**Régimen Fiscal Aplicable:** - **Actividad Primaria:** Enajenación de productos agrícolas (Tasa 0% IVA) - **Comercialización:** 16% IVA en reventa - **IEPS:** No aplicable para productos básicos - **Retenciones:** 10.67% ISR en algunos casos (Ley del ISR Art. 25-A)

## 2. BENCHMARKING SECTOR GRANOS BÁSICOS

### 2.1 Análisis de Competidores Mayoristas

#### A) Comercializadoras Establecidas:

Empresa	Cobertura	Volumen Anual	Especialización
<b>Grupo Minsa</b>	Nacional	500,000+ ton	Maíz, sorgo, frijol
<b>Comercializadora Zamorana</b>	Centro-Occidente	200,000 ton	Granos básicos
<b>Distribuidora Conasupo</b>	Sureste	150,000 ton	Productos básicos
<b>Agro Mayoristas del Bajío</b>	Centro	100,000 ton	Leguminosas

#### B) Modelos de Negocio Prevalentes:

- 1. Modelo Tradicional (70% del mercado):** - Acopio directo de productores - Almacenamiento en centros de distribución - Venta a mayoristas regionales - Márgenes: 15-25%
- 2. Modelo de Agricultura por Contrato (20%):** - Contratos adelantados con productores - Especificaciones de calidad predefinidas - Precios acordados antes de siembra - Márgenes: 8-15%
- 3. Modelo de Intermediación Especializada (10%):** - Agentes comisionistas (como nuestro caso) - Sin inversión en inventarios - Enfoque en desarrollo comercial - Comisiones: 4-8%

## 2.2 Benchmarking de Precios y Márgenes

### Estructura de Precios Mercado Nacional (Datos SIAP 2025):

Región	Precio Productor	Precio Mayorista	Precio Detallista	Margen Mayorista
<b>Zacatecas</b>	\$16,500/ton	\$24,000/ton	\$35,000/ton	45%
<b>Nayarit</b>	\$17,000/ton	\$25,500/ton	\$37,000/ton	50%
<b>San Luis Potosí</b>	\$17,500/ton	\$26,000/ton	\$38,000/ton	49%
<b>Sinaloa</b>	\$16,000/ton	\$23,500/ton	\$34,000/ton	47%

**Análisis:** Nuestro precio objetivo de \$28,930/ton está 11% por encima del promedio de mercado, justificado por:  
 - Calidad Grado Primera certificada - Origen San Luis Potosí (premium reconocido) - Volumen consolidado (1,000 toneladas) - Servicio comercial integral

## 2.3 Mejores Prácticas del Sector

**A) Gestión de Calidad:** - Análisis de laboratorio por lote (100% de empresas líderes) - Certificación NMX obligatoria - Trazabilidad completa desde origen - Segregación por calidades (Extra, Primera, Segunda)

**B) Logística y Distribución:** - Transporte especializado con control de temperatura y humedad - Seguros de carga por 100% del valor - Almacenes certificados con control de plagas - Sistema de inventarios PEPS (Primero en Entrar, Primero en Salir)

**C) Términos Comerciales Estándar:** - Pago: 30-45 días fecha de factura - Descuentos: 2-3% por pronto pago (15 días) - Garantías: Aval bancario o seguro de crédito - Devoluciones: Máximo 2% por calidad

## 3. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN MAYORISTA

### 3.1 FASE I: PREPARACIÓN Y DOCUMENTACIÓN (7-10 días)

#### 3.1.1 Investigación del Cliente Objetivo A) Intelligence Comercial:

- ☑ Análisis de sitio web y presencia digital
- ☑ Investigación de estructura organizacional
- ☑ Identificación de decisores clave
- ☑ Análisis de cartera actual de proveedores
- ☑ Verificación de capacidad financiera (Buró de Crédito Comercial)
- ☑ Referencias de otros proveedores actuales

#### B) Segmentación de Compradores:

**Mayoristas Tipo A (>1,000 ton/año):** - Empresas consolidadas con 10+ años en mercado - Cobertura multi-estatal - Sistemas de calidad certificados - Términos de pago: 30-45 días

**Mayoristas Tipo B (200-1,000 ton/año):** - Empresas regionales establecidas - Cobertura estatal o regional - Procesos de calidad básicos - Términos de pago: 15-30 días

**3.1.2 Preparación Documental Documentos Técnicos Obligatorios:** - [ ] **Certificado NMX-FF-038-SCFI-2016** (vigencia 12 meses) - [ ] **Certificado Fitosanitario SENASICA** (vigencia 30 días) - [ ] **Análisis de Laboratorio Completo** (máximo 15 días) - [ ] **Certificado de Fumigación** (si aplica) - [ ] **Dictamen de Verificación de Pesos y Medidas**

**Documentos Comerciales:** - [ ] **Registro Federal de Contribuyentes (RFC)** - [ ] **Cédula de Identificación Fiscal** - [ ] **Estados Financieros Básicos** (últimos 2 años) - [ ] **Referencias Comerciales** (mínimo 3) - [ ] **Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil**

**Documentos de Producto:** - [ ] **Ficha Técnica (Fact Sheet)** - [ ] **Información Nutricional Certificada** - [ ] **Fotografías Profesionales del Producto** - [ ] **Especificaciones de Empaque y Etiquetado**

### **3.1.3 Preparación de Muestras Protocolo de Muestreo (NMX-FF-038):**

- Volumen de muestra: 10 kg mínimo
- Empaque: Costal de polipropileno nuevo
- Etiquetado: "MUESTRA - NO APTA PARA VENTA"
- Documentación: Análisis del lote específico
- Conservación: Ambiente seco, <18°C
- Vigencia: 30 días máximo

## **3.2 FASE II: CONTACTO INICIAL Y APROXIMACIÓN (3-5 días)**

### **3.2.1 Estrategia de Contacto Opción A - Aproximación Directa (Recomendada):**

Medio: Email profesional + llamada de seguimiento

Target: Gerente de Compras / Director Comercial

Timing: Martes-Jueves, 9:00-11:00 AM o 2:00-4:00 PM

Duración: Email conciso + llamada máximo 3 minutos

### **Opción B - Aproximación por Referencias:**

Medio: Introducción por terceros (proveedores, clientes comunes)

Ventaja: Mayor credibilidad inicial

Consideración: Reciprocidad comercial

### **3.2.2 Template de Email Inicial**

ASUNTO: Propuesta Comercial - Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera NMX

Estimado [Nombre],

Mi nombre es Sergio Muñoz de Alba Medrano, represento a productores especializados en frijol negro de San Luis Potosí con certificación NMX-FF-038 Grado Primera.

Conocemos el liderazgo de [EMPRESA] en la distribución de granos básicos en el Sureste y consideramos que nuestro producto puede agregar valor a su cartera:

**PROPUESTA INMEDIATA:**

- Producto: Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera
- Disponibilidad: 1,000 toneladas inmediatas
- Certificación: NMX-FF-038-SCFI-2016 vigente
- Precio: Competitivo vs. mercado actual
- Condiciones: Flexibles según sus necesidades

**VENTAJA COMPETITIVA:**

- Calidad premium certificada consistente
- Volumen significativo para planificación anual
- Origen San Luis Potosí (reconocido por calidad superior)
- Servicio comercial personalizado

Solicito una cita de 45 minutos para presentar nuestra propuesta formal y entregar muestras para su evaluación técnica.

¿Cuándo sería conveniente para usted?

Atentamente,

Sergio Muñoz de Alba Medrano  
Agente Comercial Especializado en Granos Básicos  
Cel: [Número] | Email: [Email]  
Ruta: San Luis Potosí → Mérida, Yucatán

**3.2.3 Script Telefónico de Seguimiento**

"Buenos días, habla Sergio Muñoz de Alba. Le envié un email ayer sobre una propuesta de frijol negro San Luis Potosí. ¿Tuvo oportunidad de revisarlo?

[Pausa para respuesta]

Represento a productores con 1,000 toneladas de frijol negro Grado Primera certificado NMX. El precio es competitivo y la calidad es superior al promedio de mercado.

¿Podríamos agendar 45 minutos esta semana para que le presente la propuesta y le entregue muestras para evaluación?

[Confirmar fecha, hora y lugar]

Perfecto, le confirmo por email. Muchas gracias por su tiempo."

**3.3 FASE III: PRESENTACIÓN COMERCIAL FORMAL (1 día)**

**3.3.1 Estructura de Presentación (45-60 minutos) MINUTOS 0-5: APERTURA**

- Agradecimiento por el tiempo
- Presentación personal y credenciales
- Agenda de la reunión
- Entrega de tarjeta de presentación

### **MINUTOS 5-15: ANÁLISIS DE MERCADO**

- Situación actual del mercado de frijol negro
- Precios y tendencias (datos SIAP/SNIIM)
- Oportunidades de crecimiento en Sureste
- Posicionamiento de calidad premium

### **MINUTOS 15-25: PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO**

- Muestra física del producto
- Certificaciones y análisis de laboratorio
- Comparativo vs. competencia actual
- Ventajas del origen San Luis Potosí

### **MINUTOS 25-40: PROPUESTA COMERCIAL**

- Precio y términos comerciales
- Volúmenes disponibles
- Condiciones de entrega
- Estructura de descuentos
- Garantías de calidad

### **MINUTOS 40-55: ANÁLISIS CONJUNTO**

- Necesidades específicas del cliente
- Adaptaciones a sus requerimientos
- Términos de exclusividad (si aplica)
- Cronograma de implementación

### **MINUTOS 55-60: CIERRE Y PRÓXIMOS PASOS**

- Entrega formal de muestra y documentación
- Timeline de evaluación técnica
- Fecha de siguiente contacto
- Intercambio de datos de contacto directo

### **3.3.2 Materiales de Presentación A) Presentación PowerPoint (12 slides máximo):**

**Slide 1: Portada** - Logo/marca del producto - “Frijol Negro San Luis Potosí - Propuesta Comercial” - Fecha y datos de contacto

**Slide 2: Agenda de la Presentación** - Análisis de mercado (5 min) - Nuestro producto (10 min) - Propuesta comercial (15 min) - Análisis conjunto (15 min) - Próximos pasos (5 min)

**Slide 3: Mercado de Frijol Negro en México** - Producción nacional: 1.2 millones de toneladas - Consumo per cápita: 9.5 kg/año - Crecimiento Sureste: 8% anual - Oportunidad de mercado premium

**Slide 4: Análisis Competitivo** - Precios actuales mayoristas: \$23,500-26,000/ton - Calidades predominantes: Segunda y Primera - Orígenes principales: Zacatecas (40%), Nayarit (25%), SLP (15%) - Oportunidad de diferenciación por calidad

**Slide 5: Nuestro Producto - Frijol Negro San Luis** - Certificación NMX-FF-038 Grado Primera - Origen: San Luis Potosí (terroir reconocido) - Características superiores vs. estándar mercado - Proceso de selección y clasificación

**Slide 6: Certificaciones y Calidad** - Análisis de laboratorio completo - Cumplimiento NMX-FF-038 - Certificación fitosanitaria SENASICA - Trazabilidad completa desde origen

**Slide 7: Ventaja Competitiva** - Calidad consistente Grado Primera - Volumen significativo (1,000 toneladas) - Precio competitivo vs. calidad equivalente - Servicio comercial personalizado

**Slide 8: Propuesta de Valor para su Empresa** - Margen atractivo: 20% sobre precio de compra - Producto diferenciado para sus clientes - Reducción de riesgo por calidad garantizada - Soporte técnico y comercial continuo

**Slide 9: Términos Comerciales** - Precio: \$28,930/tonelada EXW San Luis Potosí (Ex-Works) - Flete SLP-Destino: A cargo del comprador - Seguro de transporte: A cargo del comprador - Pago: 30 días fecha de factura - Descuento pronto pago: 2% (15 días) - Volumen mínimo: 40 toneladas (1 tractocamión)

**Slide 10: Condiciones Operativas** - Destino: Mérida, Yucatán (1,500 km desde origen) - Entregas programadas según sus necesidades - Empaque: Costales polipropileno 50 kg - Análisis de calidad por lote certificado - Opciones: EXW San Luis Potosí o DDP Mérida

**Slide 11: Cronograma Propuesto** - Evaluación técnica: 7-10 días - Negociación términos: 3-5 días - Primera entrega: 15-20 días post-contrato - Entregas subsecuentes: Programación mensual

**Slide 12: Próximos Pasos** - Evaluación de muestra por su equipo técnico - Presentación a comité de compras (si aplica) - Negociación de términos específicos - Firma de contrato marco

**B) Documentos de Soporte:** - Ficha técnica completa (2 páginas) - Propuesta comercial formal (1 página) - Referencias comerciales (1 página) - Análisis de laboratorio certificado

### **3.4 FASE IV: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días)**

#### **3.4.1 Proceso de Evaluación del Cliente Evaluación Técnica (5-7 días):**

- Análisis organoléptico (color, textura, aroma)
- Pruebas de cocción (tiempo, rendimiento)
- Análisis de laboratorio independiente (opcional)
- Comparación vs. proveedores actuales

#### **Evaluación Comercial (3-5 días):**

- Análisis de precios vs. mercado
- Evaluación de términos y condiciones
- Verificación de capacidad de suministro
- Validación de referencias comerciales

#### **3.4.2 Cronograma de Seguimiento Día 3 post-presentación:**

Email: "Seguimiento evaluación muestra frijol negro San Luis"

- Consultar si requieren información adicional
- Ofrecer visita a instalaciones de origen
- Reafirmar términos de la propuesta

#### **Día 7:**

Llamada telefónica:

- Consultar avance de evaluación técnica
- Solicitar feedback preliminar
- Preguntar sobre timeline de decisión

#### **Día 10:**

Email formal:

- Solicitar resultados de evaluación

- Ofrecer ajustes menores a la propuesta
- Confirmar vigencia de términos comerciales

#### **Día 14:**

Llamada de cierre:

- Solicitar decisión definitiva
- Si es positiva: programar negociación de contrato
- Si es negativa: solicitar razones específicas para futuros contactos

### **3.5 FASE V: NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL (5-10 días)**

#### **3.5.1 Términos Base No Negociables    Calidad:**

- Estándar mínimo: NMX-FF-038 Grado Primera
- Humedad máxima: 13%
- Impurezas máximas: 0.5%
- Granos dañados: <2%
- Certificación obligatoria por lote

#### **Precio:**

- Precio base: \$28,930/tonelada
- Mínimo aceptable: \$28,500/tonelada
- Ajustes: Máximo 5% trimestral según SIAP
- Descuentos por volumen: Negociables >200 toneladas

#### **3.5.2 Términos Flexibles de Negociación    Comerciales:**

- Términos de pago: 15-45 días
- Descuento pronto pago: 1.5-2.5%
- Exclusividad territorial: Negociable
- Volúmenes de compromiso: Flexibles

#### **Operativos:**

- Frecuencia de entregas: Semanal a mensual
- Tamaño de lote: 40-200 toneladas
- Empaque especial: Según requerimientos
- Almacenamiento temporal: Hasta 30 días

#### **3.5.3 Estructura del Contrato Marco    CLÁUSULAS ESENCIALES:**

##### **1. Objeto del Contrato:**

Suministro de frijol negro (*Phaseolus vulgaris* L.) variedad negro, calidad Primera según NMX-FF-038-SCFI-2016, origen San Luis Potosí, en las cantidades, términos y condiciones establecidas en el presente contrato.

##### **2. Especificaciones Técnicas:**

- Clasificación: NMX-FF-038 Grado Primera
- Humedad: Máximo 13% base húmeda
- Impurezas: Máximo 0.5% en peso
- Granos dañados: Máximo 2% en peso
- Empaque: Costales polipropileno 50±0.5 kg



- Marca: Según especificaciones del comprador

### **3. Precios y Términos Comerciales:**

- Precio base EXW: \$28,930.00 MXN por tonelada
- Base EXW: Ex-Works almacén San Luis Potosí
- Precio base DDP: \$31,097.00 MXN por tonelada
- Base DDP: Delivered Duty Paid almacén comprador en Mérida, Yucatán
- Moneda: Pesos mexicanos
- Ajustes: Trimestrales según SIAP (+/-5% máximo)
- Responsabilidades según INCOTERMS 2020

### **4. Condiciones de Pago:**

- Término: 30 días naturales fecha de factura
- Descuento: 2% por pago anticipado (15 días)
- Forma: Transferencia bancaria o cheque certificado
- Facturación: Contra entrega y recepción conforme

### **5. Entrega y Recepción:**

- Lugar: Almacén del comprador en Mérida, Yucatán
- Horario: Lunes a viernes 8:00-17:00 hrs
- Documentos: Remisión, certificados, análisis de calidad
- Verificación: Peso, calidad, documentación

### **6. Garantías de Calidad:**

- Análisis por lote certificado por laboratorio acreditado EMA
- Tolerancia de rechazo: <2% por motivos de calidad
- Reposición: Sin costo por defectos de calidad comprobados
- Seguros: Cobertura durante transporte

## **3.6 FASE VI: EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO (30+ días)**

### **3.6.1 Preparación de Primera Entrega 15 días antes:**

- ☒ Confirmación de programación con cliente
- ☒ Reserva de transporte especializado
- ☒ Análisis final de laboratorio del lote
- ☒ Preparación de documentación de embarque
- ☒ Coordinación con almacén de destino

### **7 días antes:**

- ☒ Confirmación de fecha exacta de entrega
- ☒ Envío de pre-aviso con datos del embarque
- ☒ Verificación de documentos de transporte
- ☒ Confirmación de personal de recepción

### **Día de entrega:**

- ☒ Acompañamiento personal de la entrega
- ☒ Supervisión de descarga y verificación
- ☒ Obtención de acuse de recibo firmado
- ☒ Documentación fotográfica del proceso

### **3.6.2 Programa de Seguimiento Post-Entrega    Semana 1:**

- Llamada de verificación de satisfacción
- Consulta sobre proceso de distribución
- Identificación de áreas de mejora
- Programación de segunda entrega

### **Semana 2:**

- Email de seguimiento comercial
- Solicitud de feedback de clientes finales
- Evaluación de rotación de inventario
- Ajustes operativos necesarios

### **Mes 1:**

- Reunión de evaluación mensual
  - Análisis de KPIs comerciales
  - Planificación de entregas futuras
  - Identificación de oportunidades adicionales
- 

## **4. DOCUMENTACIÓN Y CERTIFICACIONES**

### **4.1 Certificados Obligatorios**

#### **4.1.1 Certificado de Calidad NMX-FF-038-SCFI-2016    Parámetros de Evaluación:**

GRADO PRIMERA (Nuestro estándar):

- Humedad: Máximo 14%
- Granos sanos: Mínimo 97%
- Impurezas: Máximo 1%
- Granos quebrados: Máximo 4%
- Granos arrugados: Máximo 3%
- Granos manchados: Máximo 2%
- Materias extrañas: Máximo 0.25%

#### **Metodología de Prueba (NMX-FF-038):**

1. Muestreo: 10% del lote, mínimo 2 kg
2. Determinación de humedad: Método de estufa 130°C±2°C
3. Separación manual: Granos sanos vs. defectuosos
4. Pesaje individual: Balanza analítica ±0.01g
5. Cálculo de porcentajes: Base peso total muestra
6. Dictamen: Cumple/No cumple especificación

#### **4.1.2 Certificado Fitosanitario SENASICA    Requisitos de Emisión:**

- Inspección física del lote por inspector autorizado
- Ausencia de plagas cuarentenarias
- Tratamiento fitosanitario (si aplica)
- Muestreo para análisis de residuos de plaguicidas
- Vigencia: 30 días calendario
- Costo: \$2,500-4,000 MXN según volumen

#### **Plagas de Importancia Cuarentenaria:**

- *Acanthoscelides obtectus* (Gorgojo del frijol)
- *Zabrotes subfasciatus* (Gorgojo pinto del frijol)
- *Callosobruchus maculatus* (Gorgojo del caupí)
- *Spodoptera frugiperda* (Gusano cogollero)

#### **4.2 Documentación Comercial**

##### **4.2.1 Ficha Técnica Completa (Fact Sheet)**

FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ - GRADO PRIMERA NMX-FF-038

##### **INFORMACIÓN GENERAL:**

- Nombre científico: *Phaseolus vulgaris* L.
- Variedad: Negro San Luis
- Origen: San Luis Potosí, México
- Clasificación: NMX-FF-038 Grado Primera
- Temporada: Primavera-Verano 2025

##### **CARACTERÍSTICAS FÍSICAS:**

- Forma: Arriñonada típica
- Color: Negro brillante uniforme
- Tamaño: Mediano (25-30 granos/10g)
- Textura: Lisa, sin rugosidades

##### **ANÁLISIS BROMATOLÓGICO:**

- Humedad: 12.5%  $\pm$  0.5%
- Proteína: 22.3% base seca
- Carbohidratos: 62.1%
- Fibra cruda: 15.8%
- Cenizas: 4.2%
- Grasa: 1.6%

##### **VALOR NUTRICIONAL (por 100g):**

- Energía: 341 kcal
- Proteínas: 21.4 g
- Carbohidratos: 62.1 g
- Fibra dietética: 15.5 g
- Calcio: 160 mg
- Hierro: 5.9 mg
- Magnesio: 140 mg
- Potasio: 1,393 mg

##### **CARACTERÍSTICAS CULINARIAS:**

- Tiempo de cocción: 90-120 minutos
- Rendimiento de cocción: 2.3:1
- Capacidad de absorción: 130% peso seco
- Textura post-cocción: Firme, no desintegrable

##### **MICROBIOLOGÍA (Límites máximos):**

- Coliformes totales: <1,000 UFC/g
- E. coli: Ausencia en 25g
- Salmonella spp.: Ausencia en 25g
- Mohos y levaduras: <10,000 UFC/g

#### EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO:

- Presentación: Costales polipropileno 50±0.5 kg
- Identificación: Etiqueta con lote, fecha, origen
- Almacenamiento: Lugar seco, ventilado, <18°C
- Vida útil: 24 meses en condiciones adecuadas
- Tratamiento: Fumigación con fosfuro de aluminio (si requerido)

#### CERTIFICACIONES:

- NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera
- Certificado Fitosanitario SENASICA vigente
- Análisis microbiológico laboratorio acreditado EMA
- Certificado de origen Gobierno de San Luis Potosí

#### TRAZABILIDAD:

- Productor: [Nombre y ubicación del predio]
- Fecha de cosecha: [Mes/Año]
- Lote de producción: [Código único]
- Fecha de procesamiento: [Fecha de selección]
- Responsable técnico: [Nombre del ingeniero]

#### CONTACTO:

Sergio Muñoz de Alba Medrano  
 Agente Comercial Especializado  
 Cel: [Número] | Email: [Email]  
 San Luis Potosí, México

## 5. ESTRUCTURA DE PRESENTACIÓN COMERCIAL

### 5.1 Deck de Presentación Profesional

#### 5.1.1 Slide de Apertura (Impacto Visual)

[IMAGEN: Granos de frijol negro San Luis en primer plano, calidad premium]

FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ  
 GRADO PRIMERA NMX-FF-038

"La calidad que su mercado demanda"

Propuesta Comercial para [NOMBRE EMPRESA]  
 Diciembre 2025

Sergio Muñoz de Alba Medrano  
 Especialista en Comercialización de Granos Básicos

### 5.1.2 Análisis de Oportunidad de Mercado

#### EL MERCADO DE FRIJOL NEGRO EN SURESTE MÉXICO

##### DATOS CLAVE 2025:

- Consumo regional: 180,000 toneladas/año
- Crecimiento anual: 8.5%
- Precio promedio mayorista: \$25,500/tonelada
- Calidad predominante: Segunda (65%) y Primera (35%)

##### OPORTUNIDAD IDENTIFICADA:

- Demanda insatisfecha de Grado Primera: 15,000 ton
- Premium por calidad superior: 15-20%
- Mercado dispuesto a pagar por diferenciación
- Consolidación de proveedores premium

##### VENTANA DE OPORTUNIDAD:

- Temporada alta: Enero-Abril 2026
- Inventarios bajos post-fiestas decembrinas
- Precios al alza según proyecciones SIAP
- Nuevas regulaciones de calidad en retail

### 5.1.3 Propuesta de Valor Diferenciada

#### POR QUÉ FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ

##### VENTAJAS COMPROBADAS:

- ☑ Origen Premium: San Luis Potosí = Calidad reconocida nacionalmente
- ☑ Terroir Único: Condiciones climáticas ideales para frijol negro
- ☑ Genética Superior: Variedades mejoradas con 25% más proteína
- ☑ Proceso Artesanal: Selección manual + tecnología de clasificación

##### DIFERENCIADORES VS. COMPETENCIA:

- Humedad controlada: 12.5% vs. 15% mercado estándar
- Uniformidad: >95% vs. 85% promedio sector
- Tiempo cocción: 90 min vs. 120 min competencia
- Rendimiento: 2.3:1 vs. 2:1 frijoles convencionales

##### CERTIFICACIONES ÚNICAS:

- NMX-FF-038 Grado Primera (solo 20% del mercado)
- Trazabilidad completa desde semilla
- Análisis nutricional certificado
- Proceso libre de químicos post-cosecha

## 5.2 Herramientas de Demostración

### 5.2.1 Kit de Muestras Profesional

##### CONTENIDO DEL KIT:

1. Muestra principal: 2 kg frijol negro San Luis
2. Muestra comparativa: 500g competencia directa

3. Análisis de laboratorio certificado
4. Ficha técnica completa
5. Instructivo de prueba de cocción
6. Formulario de evaluación sensorial

**EMPAQUE:**

- Caja de cartón corrugado con logo
- Bolsas herméticas individuales identificadas
- Etiquetas con códigos de lote y fecha
- Manual de evaluación incluido

**DOCUMENTACIÓN:**

- Certificado NMX del lote específico
- Análisis microbiológico vigente
- Certificado fitosanitario copia
- Propuesta comercial impresa

**5.2.2 Protocolo de Prueba Técnica**

**EVALUACIÓN SUGERIDA PARA EL CLIENTE:**

**ANÁLISIS VISUAL (10 minutos):**

1. Uniformidad de color y tamaño
2. Ausencia de granos partidos o dañados
3. Limpieza (ausencia de impurezas)
4. Brillo y apariencia general

**PRUEBA DE COCCIÓN (2 horas):**

1. Remojo: 8 horas en agua potable
2. Cocción: Agua hirviendo, sin sal
3. Tiempo hasta suavidad: Cronometrar
4. Rendimiento: Pesar antes y después
5. Textura final: Evaluación sensorial

**EVALUACIÓN NUTRICIONAL:**

1. Comparar análisis bromatológico
2. Contenido proteico vs. competencia
3. Fibra dietética y minerales
4. Digestibilidad y valor biológico

**REPORTE DE RESULTADOS:**

- Formato incluido en el kit
  - Envío por email en 7 días
  - Reunión de seguimiento programada
-

## **6. TÉRMINOS CONTRACTUALES ESTÁNDAR**

### **6.1 Condiciones Comerciales Base**

#### **6.1.1 Estructura de Precios**

PRECIO BASE: \$28,930.00 MXN por tonelada

BASE DE COTIZACIÓN: EXW (Ex-Works) San Luis Potosí

- Incluye: Producto, análisis de calidad, documentación, carga en almacén origen
- Excluye: Transporte, seguros, maniobras de descarga en destino
- Responsabilidad del comprador: Flete, seguros, gestión logística completa

OPCIÓN ALTERNATIVA: DDP (Delivered Duty Paid) Almacén Comprador

- Precio: \$31,097/tonelada (incluye flete \$2,167/ton)
- Incluye: Producto + transporte + seguros hasta almacén destino
- Responsabilidad vendedor: Entrega en almacén del comprador

DESCUENTOS POR VOLUMEN:

- 100-199 toneladas: Precio base
- 200-499 toneladas: 2% descuento (\$28,350/ton)
- 500+ toneladas: 3% descuento (\$28,062/ton)

AJUSTES DE PRECIO:

- Revisión: Trimestral
- Base: Índice SIAP + inflación
- Límite:  $\pm 5\%$  por período
- Notificación: 30 días anticipados

#### **6.1.2 Términos de Pago**

MODALIDAD ESTÁNDAR:

- Término: 30 días naturales fecha de factura
- Forma: Transferencia bancaria SPEI
- Descuento pronto pago: 2% (pago a 15 días)
- Intereses moratorios: 2% mensual (TIIE+10 puntos)

GARANTÍAS REQUERIDAS:

Primera transacción: Carta de crédito o aval bancario

Relación establecida (>6 meses): Sin garantías adicionales

Límite de crédito: Evaluación Bureau de Crédito Comercial

FACTURACIÓN:

- Régimen: Actividad empresarial
- CFDI: Clave 01010101 (Frijol)
- IVA: 0% (Actividad agropecuaria)
- Complemento: Carta Porte (transporte)

### **6.2 INCOTERMS 2020 - Definición de Responsabilidades**

#### **6.2.1 Términos de Entrega Disponibles OPCIÓN A: EXW (Ex-Works) San Luis Potosí**

PRECIO: \$28,930/tonelada

RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR:

- Poner la mercancía a disposición en almacén San Luis Potosí
- Embalaje adecuado para transporte
- Documentación de exportación (certificados, facturas)
- Facilitar carga en vehículo del comprador

RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR:

- Contratar y pagar transporte completo
- Contratar y pagar seguros de mercancía
- Gestionar permisos y documentos de tránsito
- Asumir todos los riesgos desde almacén origen
- Descargar mercancía en destino

**OPCIÓN B: DDP (Delivered Duty Paid) Almacén Comprador**

PRECIO: \$31,097/tonelada

RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR:

- Entregar mercancía en almacén del comprador
- Contratar y pagar transporte completo
- Contratar y pagar seguros de mercancía
- Gestionar todos los permisos y documentos
- Asumir riesgos hasta entrega en destino

RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR:

- Facilitar acceso para descarga
- Verificar conformidad de mercancía
- Pagar según términos acordados

**6.2.2 Condiciones Logísticas**

PROGRAMACIÓN DE ENTREGAS:

- Anticipación mínima: 7 días hábiles
- Volumen mínimo: 40 toneladas (1 tractocamión)
- Volumen máximo: 200 toneladas por entrega
- Frecuencia sugerida: Quincenal o mensual

HORARIOS DE ENTREGA:

- Lunes a viernes: 8:00-16:00 hrs
- Sábados: 8:00-12:00 hrs (previa confirmación)
- Domingos y festivos: No disponible
- Tiempo de descarga: 2-4 horas máximo

DOCUMENTACIÓN DE EMBARQUE:

- Remisión con peso y lote
- Certificado de calidad del lote
- Carta porte (complemento CFDI)
- Certificado fitosanitario (si requerido)
- Análisis de laboratorio

**6.2.2 Control de Calidad en Destino**



#### PROCEDIMIENTO DE RECEPCIÓN:

1. Verificación de documentos
2. Inspección visual del producto
3. Toma de muestra para análisis (si aplica)
4. Pesaje en báscula certificada
5. Firma de acuse de recibo

#### CRITERIOS DE ACEPTACIÓN:

- Conformidad con especificaciones NMX
- Peso dentro de tolerancia ( $\pm 2\%$ )
- Empaque en buenas condiciones
- Documentación completa y vigente

#### PROCEDIMIENTO DE RECHAZO:

- Notificación inmediata (24 horas)
- Sustento técnico documentado
- Negociación de solución (reposición/descuento)
- Gastos de flete: Según causas del rechazo

---

## 7. SPEECH DE APROXIMACIÓN COMERCIAL

### 7.1 Parlamento para Contacto Telefónico Inicial

#### 7.1.1 Versión Completa (3-4 minutos)

"Buenos días, mi nombre es Sergio Muñoz de Alba Medrano. ¿Podría comunicarme con el Gerente de Compras o la persona responsable de adquisición de granos básicos?"

[Esperar transferencia o confirmación]

Perfecto. Le comento brevemente el motivo de mi llamada:

Represento a productores especializados de frijol negro en San Luis Potosí. Tenemos disponibilidad inmediata de 1,000 toneladas de frijol negro certificado NMX-FF-038 Grado Primera, que es una calidad superior al promedio del mercado.

He identificado que su empresa es líder en distribución de granos básicos en el Sureste, y considero que este producto puede ser de gran valor para su cartera por tres razones principales:

Primero, la calidad. Nuestro frijol negro tiene certificación Grado Primera, lo que significa menos del 2% de granos dañados, máximo 13% de humedad, y características organolépticas superiores. Esto se traduce en mejor rendimiento de cocción y mayor satisfacción del consumidor final.

Segundo, el origen. San Luis Potosí es reconocido nacionalmente por producir frijol negro de calidad premium. Nuestros productores tienen más de 15 años de experiencia y manejan las mejores prácticas agrícolas de la región.

Tercero, la oportunidad comercial. Nuestro precio es competitivo: \$28,930 por tonelada, FOB su almacén. Esto les permite un margen atractivo del 20% si manejan precio de venta a \$34,700, que sigue siendo competitivo vs. el mercado que está en \$35,000-38,000 por tonelada.

Además, ofrecemos flexibilidad total en entregas - desde 40 toneladas hasta 200 por embarque - y términos de pago de 30 días con 2% de descuento por pronto pago.

¿Le interesaría que nos reuniéramos 45 minutos para que le presente la propuesta completa y le entregue muestras para que su equipo técnico pueda evaluarlas?

Puedo estar en sus oficinas cualquier día de esta semana o la próxima, en el horario que les sea más conveniente.

[Pausa para respuesta]

Perfecto, entonces quedamos el [día] a las [hora]. Le voy a enviar un email ahora mismo confirmando la cita y adjuntando información preliminar para que puedan revisarla antes de nuestra reunión.

¿Me puede confirmar su email? [Anotar]

Excelente. Una última cosa: para optimizar el tiempo de nuestra reunión, ¿me podría comentar qué volúmenes manejan aproximadamente de frijol negro al año y quiénes son sus principales proveedores actuales?

[Escuchar y tomar notas]

Perfecto, con esa información voy a preparar una propuesta específicamente adaptada a sus necesidades.

Muchas gracias por su tiempo y nos vemos el [día] a las [hora]. Que tenga excelente día.

### **7.1.2 Versión Ejecutiva (90 segundos)**

"Buenos días, habla Sergio Muñoz de Alba. ¿Es usted el responsable de compras de granos básicos?

Le comento rápidamente: represento a productores de San Luis Potosí con 1,000 toneladas de frijol negro Grado Primera certificado NMX disponibles inmediatamente.

Tres puntos clave para su empresa:

Uno: Calidad superior certificada - Grado Primera NMX significa menos del 2% de granos dañados y mejor rendimiento de cocción.

Dos: Precio competitivo - \$28,930 por tonelada FOB su almacén, que les permite márgenes del 20% manteniéndose competitivos en el mercado.

Tres: Flexibilidad total - Entregas desde 40 toneladas, programación según sus necesidades, y 30 días de crédito.

¿Podríamos reunirnos 45 minutos esta semana para que evalúe muestras y revise la propuesta completa?

[Pausa]

Perfecto, ¿le parece bien el [día] a las [hora]? Le confirmo por email con la información preliminar.

Gracias y hasta entonces.

## **7.2 Script para Presentación Presencial**

### **7.2.1 Apertura (2 minutos)**

"[Nombre], muchas gracias por recibirme. Sé que su tiempo es muy valioso, así que voy a ser muy puntual y específico.

Como le mencioné por teléfono, mi nombre es Sergio Muñoz de Alba y represento a productores especializados de frijol negro en San Luis Potosí. Mi función es conectar productores de calidad premium con distribuidores líderes como ustedes que valoran la excelencia en sus proveedores.

Antes de comenzar, me gustaría conocer un poco más sobre sus necesidades específicas. ¿Qué volúmenes de frijol negro manejan aproximadamente al año y cuáles son los principales desafíos que enfrentan con sus proveedores actuales en términos de calidad, precio o servicio?

[Escuchar activamente y tomar notas]

Perfecto, eso me ayuda mucho a enfocar mi presentación.

En los próximos 40 minutos les voy a mostrar cómo nuestro frijol negro San Luis puede no solo resolver esos desafíos, sino generar una ventaja competitiva real para su empresa en el mercado del Sureste.

La agenda es simple: primero, análisis del mercado y la oportunidad; segundo, nuestro producto y sus ventajas diferenciadas; tercero, la propuesta comercial específica; y cuarto, los próximos pasos para implementar.

¿Les parece bien esta estructura o tienen alguna pregunta específica que quieran que aborde?"

### **7.2.2 Presentación del Producto (8 minutos)**

"Permítanme mostrarles el producto del que estamos hablando.

[Mostrar muestra física]

Este es nuestro frijol negro San Luis Potosí Grado Primera certificado NMX. Lo primero que van a notar es la uniformidad del color y el tamaño, y el brillo natural que tienen los granos.

Esto no es casualidad. Nuestros productores en San Luis Potosí manejan un proceso de producción que combina las mejores prácticas tradicionales con tecnología moderna:

Primero, utilizan variedades mejoradas específicamente adaptadas al terroir de San Luis Potosí. Este terroir - la combinación de suelo, clima y altitud - produce frijoles con 25% más proteína que el promedio nacional.

Segundo, el proceso de cosecha y post-cosecha es crítico. Cosechan en el punto óptimo de madurez y procesan inmediatamente para mantener la humedad ideal entre 12-13%, comparado con 15-16% que es común en el mercado.

Tercero, la selección. Cada lote pasa por un proceso de clasificación manual seguido de clasificación mecánica que elimina granos partidos, manchados o con defectos. Por eso logramos la certificación Grado Primera.

[Mostrar certificado NMX]

Esta certificación garantiza que menos del 2% de los granos tienen defectos, máximo 1% de impurezas, y las características organolépticas superiores que ustedes pueden ver.

¿Qué significa esto para ustedes en términos prácticos?

Primero, mejor experiencia del consumidor final. Este frijol se cuece en 90-120 minutos vs. 150-180 de frijoles estándar. Tiene mejor textura, no se deshace, y rinde 2.3 kilos cocido por cada kilo seco.

Segundo, menos mermas y reclamaciones. La uniformidad y calidad reducen las devoluciones por problemas de cocción o apariencia.

Tercero, diferenciación en el mercado. Pueden posicionar este producto como premium y justificar un mejor precio de venta.

¿Tienen alguna pregunta sobre las características del producto?"

### **7.2.3 Propuesta Comercial (10 minutos)**

"Ahora hablemos de números, que sé que es lo que realmente les interesa.

Basándome en lo que me comentaron sobre sus volúmenes y desafíos actuales, he estructurado una propuesta que les va a generar valor real:

PRECIO: Tenemos dos opciones para adaptarnos a sus necesidades:

OPCIÓN 1: \$28,930 por tonelada EXW San Luis Potosí

- Ustedes se encargan del flete y seguros
- Mayor control de la logística
- Pueden negociar mejores tarifas de transporte

OPCIÓN 2: \$31,441 por tonelada DDP Mérida, Yucatán

- Nosotros nos encargamos de todo hasta su almacén en Mérida
- Sin preocupaciones logísticas
- Precio todo incluido

¿Cuál prefieren? Déjenme mostrarles los números:

[Mostrar análisis en pizarrón o papel]

Si ustedes venden este producto a \$34,700 por tonelada - que es 5% por debajo del precio promedio actual del mercado de \$36,500 - obtienen un margen bruto del 20%, que son \$5,770 por tonelada.

Pero aquí está la ventaja: al ser Grado Primera certificado, ustedes pueden posicionarlo como premium y venderlo hasta en \$37,000-38,000 por tonelada, lo que les daría márgenes del 25-30%.

Sus clientes van a pagar este premium porque:

- Van a tener menos quejas de consumidores
- Mejor rotación por la calidad superior
- Diferenciación vs. competencia que maneja Segunda y estándar

VOLÚMENES: Tenemos 1,000 toneladas disponibles inmediatamente. Basándome en lo que me comentaron, sugiero que empecemos con 100 toneladas para validar el mercado, y luego programemos 150-200 toneladas mensuales.

TÉRMINOS: 30 días de crédito desde factura, con 2% de descuento si pagan a 15 días. Entregas mínimas de 40 toneladas, máximas de 200, programadas con una semana de anticipación.

DESCUENTOS POR VOLUMEN: Si se comprometen a 500 toneladas anuales, el precio baja a \$28,062 por tonelada, que mejora aún más sus márgenes.

¿Qué les parece esta estructura? ¿Tienen alguna pregunta sobre los números?"

#### **7.2.4 Manejo de Objeciones Comunes**

OBJECCIÓN: "El precio está alto comparado con nuestros proveedores actuales"

RESPUESTA:

"Entiendo perfectamente esa preocupación, es natural comparar precios. Permítame explicarle por qué este precio realmente les va a generar más utilidad neta:

Primero, comparemos manzanas con manzanas. Nuestro Grado Primera vs. su

proveedor actual que probablemente es Segunda. La diferencia de calidad les permite vender 8-12% más caro, lo que más que compensa el diferencial de compra.

Segundo, menos mermas. Con Grado Primera van a tener máximo 2% de reclamaciones vs. 5-8% que es típico con calidades inferiores. Eso son \$1,500-3,000 por tonelada de ahorro.

Tercero, mejor rotación. La calidad superior significa que sus clientes van a recomprar más rápido, mejorando su flujo de caja.

Si hacemos la cuenta completa - mejor precio de venta, menos mermas, mejor rotación - su utilidad neta va a ser 15-20% superior. ¿Le parece si hacemos una prueba con 40 toneladas para que comprueben estos números?"

OBJECCIÓN: "Ya tenemos proveedores establecidos"

RESPUESTA:

"Perfecto, eso habla muy bien de ustedes - mantener relaciones de largo plazo es clave en este negocio. No estoy sugiriendo que cambien proveedores, sino que agreguen una opción premium a su portafolio.

Piénsenlo así: seguramente tienen clientes que buscan calidad superior y están dispuestos a pagar por ella. Este producto les permite atender ese segmento sin afectar su negocio base.

Además, tener múltiples proveedores les da poder de negociación y reduce riesgos de desabasto. ¿No creen que diversificar con una opción de calidad superior les daría más flexibilidad comercial?"

OBJECCIÓN: "Necesitamos evaluar con nuestro equipo técnico"

RESPUESTA:

"Por supuesto, es exactamente lo que yo haría en su lugar. Por eso traje estas muestras y toda la documentación técnica.

Sugiero que su equipo haga las pruebas de cocción y compare con sus productos actuales. Van a ver inmediatamente la diferencia en tiempo de cocción, textura y rendimiento.

¿Qué les parece si les doy 10 días para la evaluación técnica, y mientras tanto yo preparo una propuesta más detallada basada en lo que hemos platicado hoy? Podríamos reunirnos nuevamente la próxima semana para conocer sus resultados y afinar los detalles."

#### **7.2.5 Cierre y Próximos Pasos (5 minutos)**

"Perfecto, creo que hemos cubierto los puntos principales.

Para resumir lo que hemos acordado:

Les voy a dejar estas muestras y documentación para que su equipo técnico haga las evaluaciones correspondientes. El análisis de laboratorio que incluyo es del mismo lote de la muestra, así que van a poder verificar que los números coincidan con sus propias pruebas.

Ustedes van a hacer las pruebas de cocción y evaluación organoléptica en los próximos 7 días, y me van a dar feedback el [fecha específica].

Mientras tanto, yo voy a preparar una propuesta formal más detallada, incluyendo un cronograma de entregas sugerido basado en sus volúmenes actuales y un análisis de rentabilidad específico para su operación.

Nos volvemos a reunir el [fecha] para conocer sus resultados y, si todo está bien, definir los términos finales del contrato.

¿Hay algo más que necesiten para tomar la decisión? ¿Alguna información adicional o algún análisis específico?

[Esperar respuestas y tomar notas]

Perfecto. Una pregunta final: si los resultados de las pruebas son positivos y llegamos a un acuerdo, ¿cuándo estarían listos para recibir la primera entrega? Esto me ayuda a coordinar la logística con anticipación.

[Anotar timeline]

Excelente. Entonces nos vemos el [fecha] a las [hora]. Mientras tanto, cualquier pregunta que surja durante las evaluaciones, no duden en llamarme directamente a este número [entregar tarjeta].

Muchas gracias por su tiempo y por la oportunidad de presentarles nuestra propuesta. Estoy muy optimista de que vamos a poder trabajar juntos y generar una relación comercial muy exitosa.

Que tengan excelente tarde."

---

## **ANEXOS**

### **Anexo A: Checklist de Preparación**

#### **DOCUMENTOS TÉCNICOS:**

- ☐ Certificado NMX-FF-038 vigente
- ☐ Análisis de laboratorio (<15 días)
- ☐ Certificado fitosanitario SENASICA
- ☐ Ficha técnica completa
- ☐ Fotografías profesionales del producto

#### **DOCUMENTOS COMERCIALES:**

- RFC y cédula fiscal
- Estados financieros básicos
- Referencias comerciales (mínimo 3)
- Póliza de seguro responsabilidad civil
- Propuesta comercial formal

#### MATERIALES DE PRESENTACIÓN:

- Presentación PowerPoint actualizada
- Muestras físicas (10 kg empacadas)
- Kit de evaluación técnica
- Calculadora y material de apoyo
- Tarjetas de presentación

#### **Anexo B: Contactos Clave del Sector**

##### ORGANISMOS REGULADORES:

- SENASICA: 01 800 751 2100
- COFEPRIS: 01 800 033 5050
- EMA (Entidad Mexicana Acreditación): 55 5663 9300

##### LABORATORIOS CERTIFICADOS:

- SGS México: 55 5387 1717
- Bureau Veritas: 55 5262 1501
- CIATEJ: 33 3345 5200

##### FUENTES DE INFORMACIÓN:

- SIAP (precios): [www.gob.mx/siap](http://www.gob.mx/siap)
- SNIIM (mercados): [www.economia-sniim.gob.mx](http://www.economia-sniim.gob.mx)
- Bolsa de Cereales: [www.bolsadecereales.com](http://www.bolsadecereales.com)

#### **Anexo C: Calendario de Temporadas**

##### TEMPORADAS DE FRIJOL EN MÉXICO:

##### PRIMAVERA-VERANO (Abril-Agosto):

- Siembra: Abril-Mayo
- Cosecha: Julio-Agosto
- Comercialización: Agosto-Febrero
- Volúmenes: 70% de la producción nacional

##### OTOÑO-INVIerno (Octubre-Febrero):

- Siembra: Octubre-Noviembre
- Cosecha: Enero-Febrero
- Comercialización: Febrero-Junio
- Volúmenes: 30% de la producción nacional

##### PICOS DE DEMANDA:

- Enero-Marzo: Post-fiestas decembrinas
- Agosto-Octubre: Regreso a clases
- Noviembre-Diciembre: Fiestas navideñas



---

**DOCUMENTO CONFIDENCIAL - USO EXCLUSIVO PARA COMERCIALIZACIÓN DE FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ**

**Elaborado por:** Sergio Muñoz de Alba Medrano

**Fecha:** Diciembre 2025

**Versión:** 1.0