

# Plan Estratégico de Aproximación a COMA

Frijol Negro San Luis Potosí - 1,000 toneladas

Agronegocios El Tepetate SPR de RL

Diciembre 2025

# Contents

<b>Plan Estratégico de Aproximación a COMA</b>	<b>2</b>
RESUMEN EJECUTIVO	2
FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)	2
FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)	3
FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)	4
FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-10 días)	4
FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)	5
FASE 6: IMPLEMENTACIÓN (Inicio de entregas)	5
DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR	6
CRONOGRAMA MAESTRO	7
MÉTRICAS DE ÉXITO	7
ANÁLISIS DE RIESGOS Y CONTINGENCIAS	8

# Plan Estratégico de Aproximación a COMA

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

**Cliente Objetivo:** COMA (Mayorista Sureste México)

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

**Fecha:** Diciembre 2025

---

## RESUMEN EJECUTIVO

### Objetivo Principal

Establecer relación comercial con COMA para la comercialización de 1,000 toneladas de frijol negro San Luis Potosí Grado Primera, como cliente ancla en el mercado del Sureste mexicano.

### Propuesta de Valor

- **Producto Premium:** Frijol Negro San Luis Potosí certificado NMX-FF-038 Grado Primera
  - **Precio competitivo:** \$28,928/tonelada (precio mayorista)
  - **Volumen atractivo:** 1,000 toneladas disponibles
  - **Servicio integral:** Un solo contacto comercial para toda la operación
- 

## FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)

### 1.1 Investigación y Intelligence Comercial

**Análisis de COMA:** - Verificación de situación financiera actual - 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

## 1.2 Preparación de Documentos

**Documentos técnicos:** - Certificado NMX-FF-038-SCFI-2016 (calidad Grado Primera) - Certificado fitosanitario SENASICA actualizado - Registro ante SADER como productor/comercializador - Análisis de laboratorio completo (humedad, impurezas, proteína) - Fotografías profesionales del producto - Referencias comerciales de operaciones anteriores

## 1.3 Preparación de Muestras

**Muestras físicas:** - 10 kg en empaque profesional (costal nuevo de 25 kg con producto visible) - Etiqueta temporal: "Frijol Negro San Luis Potosí - Grado Primera" - Incluir ficha técnica impresa - Empacar para envío o entrega personal

**Documentación de muestra:** - Análisis de laboratorio de ese lote específico - Certificado de origen San Luis Potosí - Instrucciones de cocción y tiempo de preparación - Información nutricional completa

---

## FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)

### 2.1 Primera Aproximación

#### Email Profesional:

Asunto: Propuesta Comercial - Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera - 1,000 Toneladas

Estimado [Nombre del Gerente de Compras]:

Mi nombre es Sergio Muñoz de Alba Medrano, represento a productores de frijol negro de San Luis Potosí con una disponibilidad inmediata de 1,000 toneladas de frijol negro Grado Primera certificado NMX-FF-038.

Conocemos el liderazgo de COMA en la distribución del Sureste y creemos que nuestro producto puede ser de interés para su cartera, especialmente considerando:

- Calidad Premium: Frijol Negro San Luis Potosí certificado
- Volumen significativo: 1,000 toneladas disponibles
- Precio competitivo: \$28,928/ton (mayorista)
- Entregas flexibles según sus necesidades

Me gustaría programar una reunión para presentar nuestra propuesta y enviar una muestra para su evaluación.

Quedo atento a sus comentarios.

Saludos cordiales,  
Sergio Muñoz de Alba Medrano  
[Datos de contacto]

## 2.2 Seguimiento Telefónico

**48 horas después del email:** - Llamada de seguimiento - Confirmación de recepción del email - Programación de reunión - Acuerdo de envío de muestra

---

## FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)

### 3.1 Preparación de Materiales

#### Presentación PowerPoint (máximo 10 slides):

**Slide 1: Portada** - Logo temporal del producto - “Frijol Negro San Luis Potosí - Propuesta Comercial para COMA” - Fecha y contacto

**Slide 2: Quiénes Somos** - DARIO y Gabriel: Productores/acopiadores establecidos - Sergio: Agente comercial especializado en Sureste - Experiencia y capacidad de producción

**Slide 3: El Producto** - Frijol Negro San Luis Potosí - Certificación NMX-FF-038 Grado Primera - Características organolépticas superiores - Comparación visual vs competencia

**Slide 4: Ventaja Competitiva** - Origen San Luis Potosí (premium reconocido) - Calidad certificada consistente - Volumen atractivo: 1,000 toneladas - Servicio personalizado

**Slide 5: Propuesta Comercial** - Precio: \$28,928/tonelada LAB San Luis Potosí (Tú lo recoges) - Términos: 30 días fecha de factura - Descuento: 2% pago anticipado - Pedido mínimo: 40 toneladas

**Slide 6: Condiciones de Entrega** - LAB San Luis Potosí - Puesto en Almacén Mérida disponible: \$31,441/tonelada (Nosotros entregamos) - Entregas programadas según necesidad - Documentación completa incluida

**Slide 7: Certificaciones y Calidad** - NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera - SENASICA vigente - Laboratorio acreditado ISO 17025 - Trazabilidad completa

**Slide 8: Cronograma de Entregas** - Primera entrega: 100 toneladas (mes 1) - Entregas mensuales: 100-200 toneladas - Flexibilidad según demanda de COMA

**Slide 9: Beneficios para COMA** - Producto diferenciado en su cartera - Margen competitivo para reventa - Proveedor confiable y establecido - Soporte comercial continuo

**Slide 10: Próximos Pasos** - Evaluación de muestra (7 días) - Negociación de términos específicos - Firma de contrato marco - Inicio de entregas

---

## FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-10 días)

### 4.1 Entrega y Evaluación de Muestra

**Cronograma:** - Día 1: Entrega de muestra física - Días 2-7: Evaluación por equipo técnico de COMA - Día 8: Reunión de resultados

## 4.2 Ajustes a Propuesta

**Basado en feedback:** - Ajustes de precio si necesario - Modificaciones a términos de entrega - Adaptaciones a especificaciones técnicas

---

## FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)

### 5.1 Términos de Negociación

**Puntos negociables:** - Precio final (rango \$28,500-29,500/ton) - Términos de pago (30-45 días) - Volúmenes de entregas mensuales - Penalizaciones por incumplimiento - Renovación automática

### 5.2 Elementos No Negociables

**Aspectos fijos:** - Calidad Grado Primera NMX-FF-038 - Certificaciones requeridas - Empaque estándar (costales 50 kg) - Documentación completa

### 5.3 Estructura del Contrato

**Contrato Marco - Elementos Clave:** 1. Identificación de las partes 2. Objeto del contrato (suministro de frijol negro) 3. Especificaciones técnicas (calidad, empaque, certificaciones) 4. Precios y términos comerciales 5. Volúmenes y cronograma 6. Condiciones de entrega 7. Términos de pago 8. Garantías y responsabilidades 9. Causas de terminación 10. Resolución de disputas

---

## FASE 6: IMPLEMENTACIÓN (Inicio de entregas)

### 6.1 Primera Entrega (100 toneladas)

**Preparación:** - 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

### 6.2 Comunicación Pre-Entrega

**48 horas 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

### 6.3 Supervisión de Entrega

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

---

# DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR

## A) Ficha Técnica Profesional (Fact Sheet)

FRIJOL NEGRO SAN LUIS POTOSÍ - GRADO PRIMERA

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- Clasificación: NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera
- Humedad: 13%
- Impurezas: 0.5%
- Granos dañados: 2%
- Color: Negro uniforme brillante

### CARACTERÍSTICAS NUTRICIONALES:

- Proteína: 21-23%
- Fibra: 15-16%
- Calorías: 341 kcal/100g
- Tiempo de cocción: 90-120 minutos

### EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO:

- Presentación: Costales polipropileno 50 kg
- Vida útil: 24 meses en condiciones adecuadas
- Almacenamiento: Lugar seco, ventilado, libre de plagas

### ORIGEN Y TRAZABILIDAD:

- Procedencia: San Luis Potosí, México
- Cosecha: Octubre 2025
- Certificaciones: NMX-FF-038, SENASICA
- Código de lote: [Específico por embarque]

## B) Propuesta Comercial Formal

PROPUESTA COMERCIAL - COMA

PRODUCTO: Frijol Negro San Luis Potosí Grado Primera

PROVEEDOR: [Datos DARIO/Gabriel]

AGENTE COMERCIAL: Sergio Muñoz de Alba Medrano

### CONDICIONES COMERCIALES:

- Precio LAB: \$28,928.00 MXN por tonelada (Tú lo recoges)
- Precio Puesto en Almacén: \$31,441.00 MXN por tonelada (Nosotros entregamos)
- Términos: LAB San Luis Potosí o Puesto en Almacén Mérida
- Pago: 30 días fecha de factura
- Descuento: 2% pago anticipado (15 días)

### VOLÚMENES:

- Disponibilidad total: 1,000 toneladas
- Pedido mínimo: 40 toneladas (1 tractocamión)

- Entregas programadas: 100-200 ton/mes

#### CERTIFICACIONES:

- NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera
- Certificado fitosanitario SENASICA
- Análisis de laboratorio por lote
- Documentación de origen

VALIDEZ: 30 días desde fecha de emisión

### C) Checklist de Documentos para la Reunión

**Documentos técnicos:** - Certificado NMX-FF-038 vigente - Análisis de laboratorio (máximo 30 días) - Certificado fitosanitario SENASICA - Fotografías del producto y proceso

**Documentos comerciales:** - Propuesta comercial formal - Referencias comerciales - Estados financieros básicos (si los solicitan) - Póliza de seguro de responsabilidad civil

**Material de presentación:** - Presentación PowerPoint impresa - Muestras físicas (10 kg) - Ficha técnica (fact sheet) - Tarjetas de presentación

### CRONOGRAMA MAESTRO

Fase	Actividad	Duración	Responsable
1	Preparación previa	7-10 días	Sergio
2	Contacto inicial	3-5 días	Sergio
3	Presentación comercial	1 día	Sergio
4	Evaluación muestra	7-10 días	COMA
5	Negociación contrato	5-10 días	Ambas partes
6	Primera entrega	15 días	DARIO/Gabriel

**TIEMPO TOTAL ESTIMADO:** 6-8 semanas desde contacto inicial hasta primera entrega

### MÉTRICAS DE ÉXITO

#### Indicadores Clave (KPIs)

- **Tasa de respuesta:** >50% en contacto inicial
- **Progreso a reunión:** >80% de emails que reciben respuesta
- **Conversión a contrato:** >30% de presentaciones realizadas
- **Volumen primer contrato:** Mínimo 300 toneladas
- **Tiempo total del proceso:** <8 semanas



## Objetivos Específicos

1. **Inmediato (4 semanas):** Firma de contrato por 300 toneladas
  2. **Corto plazo (3 meses):** Establecer entregas regulares 100 ton/mes
  3. **Mediano plazo (6 meses):** Expandir a 500 toneladas anuales comprometidas
- 

## ANÁLISIS DE RIESGOS Y CONTINGENCIAS

### Riesgos Principales

1. **Rechazo de precio:** Preparar análisis comparativo de mercado
2. **Calidad insuficiente:** Asegurar muestras de los mejores lotes
3. **Competencia establecida:** Destacar valor agregado del servicio
4. **Problemas logísticos:** Tener transportistas de respaldo

### Planes de Contingencia

- **Si COMA rechaza:** Tener 2-3 mayoristas alternativos preparados
  - **Si precio muy alto:** Evaluar ajuste hasta \$28,500/ton
  - **Si exigen exclusividad:** Negociar por región geográfica únicamente
- 

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

**Confidencial - Plan Estratégico**

**Fecha:** Diciembre 2025