

Contents

1 HOMOLOGACIÓN DE DOCUMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN	1
1.1 INCONSISTENCIAS IDENTIFICADAS	1
1.1.1 1. PRECIOS - MÚLTIPLES VERSIONES CONFLICTIVAS	1
1.1.2 2. CADENA DE DISTRIBUCIÓN - ESTRUCTURAS DIFERENTES	2
1.1.3 3. TÉRMINOS COMERCIALES (INCOTERMS) - USO INCONSISTENTE	2
1.1.4 4. AGENTES Y COMISIONES - ESTRUCTURAS CONFLICTIVAS	2
1.2 PROPUESTA DE HOMOLOGACIÓN	2
1.2.1 ESTÁNDAR UNIFICADO PROPUESTO	2
1.3 DOCUMENTOS A ACTUALIZAR	3
1.3.1 PRIORIDAD 1 - ACTUALIZACIÓN INMEDIATA REQUERIDA	3
1.3.2 PRIORIDAD 2 - VALIDACIÓN Y MEJoras	4
1.4 CRONOGRAMA DE HOMOLOGACIÓN	4
1.4.1 FASE 1: Corrección de Precios (HOY)	4
1.4.2 FASE 2: Validación de Cadena (HOY)	4
1.4.3 FASE 3: Documento Maestro (HOY)	4
1.5 BENEFICIOS DE LA HOMOLOGACIÓN	4
1.5.1 Comerciales:	4
1.5.2 Operativos:	4
1.5.3 Estratégicos:	4
1.6 PRÓXIMOS PASOS INMEDIATOS	5

1 HOMOLOGACIÓN DE DOCUMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN

Análisis de Consistencia y Propuesta de Unificación

1.1 INCONSISTENCIAS IDENTIFICADAS

1.1.1 1. PRECIOS - MÚLTIPLES VERSIONES CONFLICTIVAS

Problema: Los documentos presentan 4 estructuras de precios diferentes:

Documento	Precio Base	Término	Precio Final
ANALISIS_COMERCIALIZACION_MERIDA.md	\$25,000 SLP	No especifica	Variable
ESTRUCTURA_COMERCIALIZACIONISTA.md	\$25,000 SLP	Implícito FOB	\$25,000 + comisión 6%
PROTOCOLO_COMERCIAL_S28,930/t BASE EXW.md	\$28,930/t BASE EXW	EXW/DDP definidos	\$31,441/ton (DDP)
PLAN_PROPUESTA_COMA.md	\$28,930/ton	LAB almacén COMA	\$28,930/ton

Impacto: Confusión en negociaciones, falta de credibilidad comercial, márgenes indefinidos.

1.1.2 2. CADENA DE DISTRIBUCIÓN - ESTRUCTURAS DIFERENTES

Inconsistencia en niveles:

- **ANALISIS_COMERCIALIZACION:** Estructura básica de 3 niveles
- **CADENA_DISTRIBUCION_COMPLETA:** Estructura completa de 6 niveles
- **PLAN_PROPUESTA_COMA:** Asume venta directa a COMA (nivel mayorista)

Márgenes dispares: - Algunos documentos no especifican márgenes por nivel - CADENA_DISTRIBUCION usa 20% uniforme - Otros documentos no definen estructura de márgenes

1.1.3 3. TÉRMINOS COMERCIALES (INCOTERMS) - USO INCONSISTENTE

Problemas identificados: - **ANALISIS_COMERCIALIZACION:** No especifica INCOTERMS - **ESTRUCTURA_COMERCIAL:** Uso implícito de términos no definidos - **PROTOCOLO_COMERCIAL:** Uso correcto de EXW/DDP - **PLAN_PROPUESTA_COMA:** Usa "LAB" (término inexistente) en lugar de EXW

1.1.4 4. AGENTES Y COMISIONES - ESTRUCTURAS CONFLICTIVAS

Rol de Sergio: - Algunos documentos: Comisionista independiente (6%) - Otros documentos: Representante comercial directo - Plan COMA: Agente comercial con precio ya incluido

1.2 PROPUESTA DE HOMOLOGACIÓN

1.2.1 ESTÁNDAR UNIFICADO PROPUESTO

1.2.1.1 A) ESTRUCTURA DE PRECIOS BASE (OFICIAL) Precio Productor (DARIO/Gabriel):

- **Base:** \$27,290/tonelada EXW San Luis Potosí - **Calidad:** NMX-FF-038 Grado Primera certificado -

Empaque: Costales polipropileno 50kg incluidos

Estructura de Costos y Márgenes:

PRODUCTOR (DARIO/Gabriel): \$27,290/ton (Base EXW)

COMISIONISTA (Sergio): +6% = \$28,928/ton

[Precio a MAYORISTA/COMA]

MAYORISTA (COMA): +20% = \$34,714/ton

[Precio a DISTRIBUIDOR]

DISTRIBUIDOR: +20% = \$41,657/ton

[Precio a SUB-DISTRIBUIDOR]

SUB-DISTRIBUIDOR: +15% = \$47,905/ton

[Precio a DETALLISTA]

DETALLISTA: +15% = \$55,091/ton

[Precio al CONSUMIDOR FINAL]

CONSUMIDOR FINAL: \$55.09/kg

1.2.1.2 B) TÉRMINOS COMERCIALES ESTÁNDAR INCOTERMS 2020 - Opciones Oficiales:

1. EXW (Ex Works) San Luis Potosí:

- Precio: \$28,928/tonelada (incluye comisión Sergio)
- Comprador asume: Transporte, seguros, trámites
- Recomendado para: Compradores con logística propia

2. DDP (Delivered Duty Paid) Mérida:

- Precio: \$31,441/tonelada
- Incluye: Transporte + seguros + comisión Sergio
- Recomendado para: COMA y mayoristas sin logística

1.2.1.3 C) ESTRUCTURA COMERCIAL UNIFICADA Roles Definidos: - DARIO/Gabriel: Productores/Acopiadores (origen) - Sergio Muñoz de Alba: Comisionista comercial (6% sobre precio productor) - COMA: Mayorista objetivo (nivel 2 en cadena de 6)

Volúmenes y Compromisos: - Disponibilidad total: 1,000 toneladas - Pedido mínimo COMA: 40 toneladas (1 tractocamión) - Meta anual con COMA: 500-800 toneladas

1.2.1.4 D) ESPECIFICACIONES TÉCNICAS UNIFICADAS Calidad Estándar: - Clasificación: NMX-FF-038-SCFI-2016 Grado Primera - Humedad máxima: 13% (por debajo del estándar $\leq 14\%$) - Impurezas máximas: 0.5% (Grado Primera) - Granos dañados: $\leq 2\%$ - Color: Negro uniforme brillante

1.3 DOCUMENTOS A ACTUALIZAR

1.3.1 PRIORIDAD 1 - ACTUALIZACIÓN INMEDIATA REQUERIDA

1.3.1.1 1. ANALISIS_COMERCIALIZACION_SLP_MERIDA.md Cambios necesarios: - Precio \$25,000/ton → \$27,290/ton (productor) + \$28,928/ton (con comisión) - Términos indefinidos → EXW/DDP especificados - Estructura simple → Cadena 6 niveles integrada - Costos estimados → Costos reales de transporte (\$2,513/ton SLP-Mérida)

1.3.1.2 2. ESTRUCTURA_COMERCIAL_COMISIONISTA.md Cambios necesarios: - Mantener: Comisión 6% Sergio (correcto) - Precio base \$25,000 → \$27,290/ton base + comisión = \$28,928/ton - Términos implícitos → INCOTERMS explícitos - Estructura simple → Posicionamiento en cadena 6 niveles

1.3.1.3 3. PLAN_PROPUESTA_COMA.md Cambios necesarios: - Mantener: Estructura de presentación (excelente) - Precio \$28,930/ton → \$28,928/ton (consistencia matemática) - Término "LAB" → EXW o DDP según negociación - Slide precios inconsistentes → Estructura unificada

1.3.2 PRIORIDAD 2 - VALIDACIÓN Y MEJORAS

1.3.2.1 4. CADENA_DISTRIBUCION_COMPLETA.md **Validaciones necesarias:** - Estructura 6 niveles (correcta, mantener) - Precio inicial \$28.93 → \$28,928 (corrección menor) - Márgenes 20%/15% por nivel (mantener) - Precio final ~\$55/kg (validado con mercado Walmart)

1.3.2.2 5. PROTOCOLO_COMERCIAL_GRANOS_BASICOS.md **Validaciones necesarias:** - INCOTERMS EXW/DDP (correcto, mantener) - Precios base → Actualizar con estructura unificada - Scripts comerciales (excelentes, mantener) - Marco regulatorio (mantener)

1.4 CRONOGRAMA DE HOMOLOGACIÓN

1.4.1 FASE 1: Corrección de Precios (HOY)

- Actualizar ANALISIS_COMERCIALIZACION_SLP_MERIDA.md
- Actualizar ESTRUCTURA_COMERCIAL_COMISIONISTA.md
- Corregir PLAN_PROPUESTA_COMA.md

1.4.2 FASE 2: Validación de Cadena (HOY)

- Verificar CADENA_DISTRIBUCION_COMPLETA.md
- Actualizar precios en PROTOCOLO_COMERCIAL_GRANOS_BASICOS.md

1.4.3 FASE 3: Documento Maestro (HOY)

- Crear RESUMEN_EJECUTIVO_UNIFICADO.md con toda la información homologada
-

1.5 BENEFICIOS DE LA HOMOLOGACIÓN

1.5.1 Comerciales:

- **Credibilidad:** Información consistente en todas las presentaciones
- **Eficiencia:** Negociaciones sin contradicciones internas
- **Escalabilidad:** Estructura replicable para otros clientes mayoristas

1.5.2 Operativos:

- **Claridad:** Todos los participantes entienden precios y márgenes
- **Control:** Seguimiento preciso de rentabilidad por nivel
- **Proyección:** Análisis financiero confiable para expansión

1.5.3 Estratégicos:

- **Profesionalización:** Imagen de empresa organizada y confiable
- **Flexibilidad:** Opciones EXW/DDP según perfil del cliente

- **Crecimiento:** Base sólida para 1,000 toneladas anuales
-

1.6 PRÓXIMOS PASOS INMEDIATOS

1. **Aprobar estructura de precios unificada** (decisión DARIO/Gabriel/Sergio)
2. **Actualizar documentos según prioridades** (ejecución técnica)
3. **Generar PDFs actualizados** para presentaciones comerciales
4. **Implementar con COMA** usando documentación homologada

TIEMPO ESTIMADO DE HOMOLOGACIÓN: 2-3 horas de trabajo técnico

Este documento establece las bases para una comercialización profesional y consistente del frijol negro de San Luis Potosí, eliminando contradicciones y maximizando las probabilidades de éxito comercial.