

Contents

1	Análisis de Precios Minoristas Walmart - Frijol Negro	1
1.1	1. PRECIOS MINORISTAS WALMART MÉXICO (Diciembre 2025)	1
1.1.1	1.1 Frijol Negro - Datos Obtenidos de walmart.com.mx	1
1.2	2. ANÁLISIS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO	2
1.2.1	2.1 Segmentos por Precio (MXN/kg)	2
1.3	3. IMPLICACIONES PARA NUESTRO PROYECTO	3
1.3.1	3.1 Posicionamiento de Frijol Negro San Luis	3
1.3.2	3.2 Cadena de Valor Completa - Análisis Retroactivo	3
1.3.3	3.3 Recálculo de Precios con Cadena Completa	3
1.3.4	3.4 Márgenes por Nivel de Distribución	4
1.4	4. VENTAJA COMPETITIVA DEL FRIJOL SAN LUIS	4
1.4.1	4.1 Análisis vs Competencia Directa	4
1.4.2	4.2 Propuesta de Valor para Retailers	4
1.5	5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN ACTUALIZADA	5
1.5.1	5.1 Precio Objetivo Corregido: \$28,930/tonelada	5
1.5.2	5.2 Estructura de Márgenes Corregida	5
1.5.3	5.3 Comparación con Marcas Objetivo	5
1.6	6. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS ACTUALIZADAS	5
1.6.1	6.1 Inmediato (Esta semana)	5
1.6.2	6.2 Corto Plazo (2-3 semanas)	6
1.6.3	6.3 Mediano Plazo (1-3 meses)	6
1.7	7. CONCLUSIONES FINALES	7
1.7.1	7.1 Oportunidad de Mercado Confirmada <input type="checkbox"/>	7
1.7.2	7.2 Viabilidad Económica: EXCELENTE	7
1.7.3	7.3 Próximo Paso Crítico	7

1 Análisis de Precios Minoristas Walmart - Frijol Negro

Actualización del Análisis Comercial con Datos Reales del Mercado

1.1 1. PRECIOS MINORISTAS WALMART MÉXICO (Diciembre 2025)

1.1.1 1.1 Frijol Negro - Datos Obtenidos de walmart.com.mx

Marca	Presentación	Precio	Precio/kg	Origen/Tipo
Great Value	900g	\$24.00	\$26.67	Querétaro
Aurrera	900g	\$25.00	\$27.78	Querétaro

Marca	Presentación	Precio	Precio/kg	Origen/Tipo
Nor-Ver	907g	\$28.00	\$30.87	-
Bueno	810g	\$29.00	\$35.80	-
La Merced	907g	\$38.00	\$41.89	Querétaro
Bueno	907g	\$41.00	\$45.20	-
Great Value	900g (Jamapa)	\$42.00	\$46.67	Jamapa
Bueno	907g (Michigan)	\$42.00	\$46.32	Michigan
La Sierra	900g	\$53.00	\$58.89	-
Verde Valle	1kg	\$54.00	\$54.00	-
Verde Valle	1kg (Jamapa)	\$65.00	\$65.00	Jamapa
Campo Vivo	1kg (Orgánico)	\$82.00	\$82.00	Orgánico
Aires de Campo	1kg (Orgánico)	\$111.00	\$111.00	Orgánico
Huerto de Carmen	1kg (Orgánico)	\$142.00	\$142.00	Orgánico

1.2 2. ANÁLISIS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO

1.2.1 2.1 Segmentos por Precio (MXN/kg)

A) ECONÓMICO (\$26-35/kg): - Great Value Querétaro: \$26.67/kg - Aurrera Querétaro: \$27.78/kg - Nor-Ver: \$30.87/kg - **Consumidor objetivo:** Familias precio-sensibles - **Margen estimado retail:** 25-35%

B) ESTÁNDAR (\$35-50/kg): - Bueno (varias presentaciones): \$35-46/kg - La Merced Querétaro: \$41.89/kg - Great Value Jamapa: \$46.67/kg - **Consumidor objetivo:** Clase media - **Margen estimado retail:** 30-40%

C) PREMIUM (\$50-70/kg): - La Sierra: \$58.89/kg - Verde Valle estándar: \$54.00/kg - Verde Valle Jamapa: \$65.00/kg - **Consumidor objetivo:** Clase media-alta - **Margen estimado retail:** 35-45%

D) ORGÁNICO/GOURMET (\$80-150/kg): - Campo Vivo Orgánico: \$82.00/kg - Aires de Campo: \$111.00/kg - Huerto de Carmen: \$142.00/kg - **Consumidor objetivo:** Premium/health-conscious - **Margen estimado retail:** 40-60%

1.3 3. IMPLICACIONES PARA NUESTRO PROYECTO

1.3.1 3.1 Posicionamiento de Frijol Negro San Luis

Características del producto: - Origen: San Luis Potosí (reconocido por calidad) - Calidad: Grado Primera/Extra (NMX-FF-038) - Presentación objetivo: 1kg - Ventaja competitiva: Calidad superior, origen premium

Precio objetivo minorista sugerido: \$48-55/kg - Posicionamiento entre estándar y premium - Competitivo vs Verde Valle (\$54/kg) - Premium vs marcas económicas pero justificado por origen SLP

1.3.2 3.2 Cadena de Valor Completa - Análisis Retroactivo

CADENA REAL DE DISTRIBUCIÓN: 1. **Productor** (DARIO/Gabriel) → 2. **Comisionista** (Sergio) → 3. **Mayorista** (COMA) → 4. **Distribuidor/Bodega** → 5. **Detallista** (tienditas) → 6. **Consumidor Final**

Partiendo del precio minorista objetivo de \$50/kg, calculemos hacia atrás:

Nivel	Precio/kg	Margen	Observaciones
6. Consumidor final	\$50.00	-	Precio en tienditas
5. Detallista (tienditas)	\$41.67	20%	Margen típico detalle
4. Distribuidor/Bodega	\$34.72	20%	Distribución local
3. Mayorista (COMA)	\$28.93	20%	Distribución regional
2. Comisionista (Sergio)	\$27.29	6%	Comisión sobre venta
1. Costo total productor	\$25.66	-	Base + logística

1.3.3 3.3 Recálculo de Precios con Cadena Completa

Precio de venta ajustado a COMA: \$28,930/tonelada

Participante	Monto/Ton	Total 1,000 Ton	% del Precio
Costos operativos	\$19,594	\$19,594,500	67.7%
Comisión Sergio (6%)	\$1,736	\$1,736,000	6.0%
Utilidad DARIO/Gabriel	\$7,600	\$7,600,000	26.3%
PRECIO VENTA TOTAL	\$28,930	\$28,930,000	100%

1.3.4 3.4 Márgenes por Nivel de Distribución

Nivel	Compra/kg	Venta/kg	Margen MXN	Margen %	Función
COMA	\$28.93	\$34.72	\$5.79	20%	Distribución regional, almacén
Distribuidor local	\$34.72	\$41.67	\$6.95	20%	Logística última milla
Detallista	\$41.67	\$50.00	\$8.33	20%	Venta directa, servicio

1.4 4. VENTAJA COMPETITIVA DEL FRIJOL SAN LUIS

1.4.1 4.1 Análisis vs Competencia Directa

vs Querétaro (Great Value/Aurrera \$26-28/kg): - San Luis Potosí tiene mejor reputación de calidad - Justifica precio premium de 20-25% - Posicionamiento: “Superior quality, same region”

vs Verde Valle estándar (\$54/kg): - Nuestro precio objetivo \$50/kg (7% más barato) - Calidad comparable o superior - Ventaja: Mejor precio-valor

vs Jamapa (\$46-65/kg): - Jamapa es variedad específica (más cara) - San Luis es “terroir” reconocido - Competimos en segmento premium con mejor precio

1.4.2 4.2 Propuesta de Valor para Retailers

Para COMA y mayoristas: - Precio competitivo: \$28.93/kg con margen 20% saludable - Pueden vender a distribuidores a \$34.72/kg vs mercado - Producto diferenciado: “Frijol Negro San Luis - Calidad Premium” - Volumen atractivo: 1,000 toneladas disponibles

Para consumidor final: - Precio justo: \$50/kg (entre estándar \$35-46 y premium \$54-65) - Calidad superior: San Luis Potosí reconocido - Origen nacional: vs importaciones - Certificación: NMX-FF-038 Grado Primera

1.5 5. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN ACTUALIZADA

1.5.1 5.1 Precio Objetivo Corregido: \$28,930/tonelada

Justificación del precio ajustado: - Considera cadena completa: COMA → Distribuidores → Detallistas → Consumidor - Permite márgenes saludables en cada nivel (20% promedio) - Precio final competitivo \$50/kg vs Verde Valle \$54/kg - Margen atractivo para productores: \$7,600/ton utilidad

1.5.2 5.2 Estructura de Márgenes Corregida

DARIO y Gabriel: - Utilidad: \$7,600/ton vs \$3,906 original (95% incremento) - ROI: 38.8% sobre costo neto (\$19,594) - Justificación: Calidad premium, acceso a mercado especializado

Sergio (Comisionista): - Comisión: \$1,736/ton (6% sobre \$28,930) - Total: \$1,736,000 por 1,000 toneladas - ROI excelente por desarrollo de mercado premium

COMA (Mayorista): - Precio compra: \$28.93/kg - Precio venta a distribuidores: \$34.72/kg - Margen: 20% (\$5.79/kg) - excelente para distribución regional

1.5.3 5.3 Comparación con Marcas Objetivo

Marca Objetivo	Precio Minorista	Nuestro Precio	Ventaja Competitiva
Great Value	\$26.67/kg	\$50.00/kg	Calidad superior justifica premium
Verde Valle	\$54.00/kg	\$50.00/kg	7% más barato, calidad comparable
La Merced	\$41.89/kg	\$50.00/kg	19% más caro pero origen premium SLP
Jamapa brands	\$46-65/kg	\$50.00/kg	Competitivo en rango de especialidad

1.6 6. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS ACTUALIZADAS

1.6.1 6.1 Inmediato (Esta semana)

1. Contactar COMA con propuesta corregida:

- Precio: \$28.93/kg (\$28,930/ton)
- Posicionamiento: Premium mexicano, origen San Luis
- Volumen: 1,000 toneladas, entregas flexibles
- Margen COMA: 20% vendiendo a \$34.72/kg a distribuidores

2. Desarrollar marca/etiqueta:

- “Frijol Negro San Luis - Calidad Premium”
- Destacar certificación NMX-FF-038 Grado Primera
- Información nutricional y origen

3. Preparar muestras:

- 10kg para COMA
- 5kg para 2 mayoristas adicionales
- Documentación técnica completa

1.6.2 6.2 Corto Plazo (2-3 semanas)

1. Diversificar canales:

- Chedraui Sureste
- Soriana regional
- Distribuidores independientes Yucatán

2. Negociar contratos:

- Mínimo 500 toneladas comprometidas
- Precio fijo por 90 días
- Términos de pago: 30 días

1.6.3 6.3 Mediano Plazo (1-3 meses)

1. Execution plan:

- Entregas de 200 ton/mes
- Monitoreo de precios de competencia
- Feedback de clientes para mejora continua

2. Preparar temporada 2026:

- Contratos a futuro con mayoristas
- Incrementar volumen a 2,000-3,000 ton
- Considerar certificación orgánica para segmento premium

1.7 7. CONCLUSIONES FINALES

1.7.1 7.1 Oportunidad de Mercado Confirmada ☐

Los datos reales de Walmart confirman que: - Existe mercado para frijol negro premium \$50-65/kg
- Nuestro precio objetivo \$50/kg es competitivo - Margen de \$34.33/kg a mayoristas es viable y atractivo - San Luis Potosí puede capturar premium por calidad/origen

1.7.2 7.2 Viabilidad Económica: EXCELENTE

Beneficios vs análisis original: - Utilidad DARIO/Gabriel: +95% (\$7.6M vs \$3.9M) - Comisión Sergio: +16% (\$1.7M vs \$1.5M)

- **Precio competitivo:** \$50/kg vs rango mercado \$54-65/kg - **Cadena completa viable:** Márgenes 20% cada nivel

1.7.3 7.3 Próximo Paso Crítico

Contactar COMA inmediatamente con propuesta actualizada: - Precio: \$28,930/tonelada - Margen COMA: 20% vendiendo a \$34.72/kg - Volumen: Entregas flexibles 100-300 ton - Diferenciador: Origen San Luis Potosí premium - Precio final consumidor: \$50/kg (competitivo vs \$54 Verde Valle)

El mercado está listo y los números confirman una oportunidad excepcional de comercialización.

Fuente: Análisis basado en precios reales walmart.com.mx (Diciembre 2025)

Elaborado para: DARIO, Gabriel y Sergio Muñoz de Alba

Confidencial - Uso Interno