

# Contents

|  |          |
|--|----------|
| <b>1 HOMOLOGACIÓN DE DOCUMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN</b>                      | <b>1</b> |
| 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 INCONSIS-<br>TENTE . . . . . | 2        |
| 1.1.4 4. AGENTES Y COMISIONES - ESTRUCTURAS CONFLICTIVAS . .                 | 2        |
| 1.2 PROPUESTA DE HOMOLOGACIÓN . . . . .                                      | 3        |
| 1.2.1 ESTÁNDAR UNIFICADO PROPUESTO . . . . .                                 | 3        |
| 1.3 DOCUMENTOS A ACTUALIZAR . . . . .  | 4        |
| 1.3.1 PRIORIDAD 1 - ACTUALIZACIÓN INMEDIATA REQUERIDA . .                    | 4        |
| 1.3.2 PRIORIDAD 2 - VALIDACIÓN Y MEJoras . . . . .                           | 5        |
| 1.4 CRONOGRAMA DE HOMOLOGACIÓN . . . . .                                     | 5        |
| 1.4.1 FASE 1: Corrección de Precios (HOY) . . . . .                          | 5        |
| 1.4.2 FASE 2: Validación de Cadena (HOY) . . . . .                           | 5        |
| 1.4.3 FASE 3: Documento Maestro (HOY) . . . . .                              | 5        |
| 1.5 BENEFICIOS DE LA HOMOLOGACIÓN . . . . .                                  | 5        |
| 1.5.1 Comerciales: . . . . .   | 5        |
| 1.5.2 Operativos: . . . . .  | 6        |
| 1.5.3 Estratégicos: . . . . .  | 6        |
| 1.6 PRÓXIMOS PASOS INMEDIATOS . . . . .                                      | 6        |

## 1 HOMOLOGACIÓN DE DOCUMENTOS DE COMER- CIALIZACIÓN

### 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_COMERCIAL \$25,000 tSLP_MERIDA.md   | \$25,000    | No especifica | Variable               |
| ESTRUCTURA_COMERCIAL \$25,000 tSLP_MERIDA.md | \$25,000    | Implícito FOB | \$25,000 + comisión 6% |

| Documento                      | Precio Base        | Término             | Precio Final       |
|--------------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| PROTOCOLO_COMERCIALIZACION.mnd | \$28,930 Sobre EXW | EXW/DDP definidos   | \$31,441/ton (DDP) |
| PLAN_PROPUESTA_COMA.mnd        | \$28,930/ton       | LAB almacén<br>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.*