

Contents

Plan Estratégico de Aproximación a COMA	2
RESUMEN EJECUTIVO	2
Objetivo Principal	2
Propuesta de Valor	2
FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)	2
1.1 Investigación y Intelligence Comercial	2
1.2 Preparación de Documentos	3
1.3 Preparación de Muestras	3
FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)	3
2.1 Primera Aproximación	3
2.2 Seguimiento Telefónico	4
FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)	4
3.1 Preparación de Materiales	4
FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-10 días)	5
4.1 Entrega y Evaluación de Muestra	5
4.2 Ajustes a Propuesta	5
FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)	5
5.1 Términos de Negociación	5
5.2 Elementos No Negociables	6
5.3 Estructura del Contrato	6
FASE 6: IMPLEMENTACIÓN (Inicio de entregas)	6
6.1 Primera Entrega (100 toneladas)	6
6.2 Comunicación Pre-Entrega	6
6.3 Supervisión de Entrega	6
DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR	7
A) Ficha Técnica Profesional (Fact Sheet)	7
B) Propuesta Comercial Formal	7
C) Checklist de Documentos para la Reunión	8
CRONOGRAMA MAESTRO	8
MÉTRICAS DE ÉXITO	9
Indicadores Clave (KPIs)	9
Objetivos Específicos	9
ANÁLISIS DE RIESGOS Y CONTINGENCIAS	9
Riesgos Principales	9
Planes de Contingencia	10

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 T

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 EXW San Luis Potosí - Términos: 30 días fecha de factura - Descuento: 2% pago anticipado - Pedido

mínimo: 40 toneladas

Slide 6: Condiciones de Entrega - EXW San Luis Potosí - DDP Mérida
disponible: \$31,441/tonelada - 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 EXW: \$28,928.00 MXN por tonelada
- Precio DDP: \$31,441.00 MXN por tonelada
- Términos: EXW San Luis Potosí o DDP Mérida (INCOTERMS 2020)
- 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

Fase	Actividad	Duración	Responsable
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