

# Contents

<b>1</b>	<b>Plan Estratégico de Aproximación a COMA</b>	<b>1</b>
1.1	FASE 1: PREPARACIÓN PREVIA (7-10 días)	2
1.1.1	1.1 Investigación y Intelligence Comercial	2
1.1.2	1.2 Preparación de Muestras	2
1.2	FASE 2: CONTACTO INICIAL (3-5 días)	2
1.2.1	2.1 Primera Aproximación	2
1.2.2	2.2 Seguimiento Inmediato	3
1.3	FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)	3
1.3.1	3.1 Preparación de Materiales	3
1.3.2	3.2 Estructura de la Reunión (60 minutos)	4
1.4	FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días)	5
1.4.1	4.1 Entrega de Muestra Formal	5
1.4.2	4.2 Proceso de Evaluación de COMA	5
1.4.3	4.3 Seguimiento Estructurado	5
1.5	FASE 5: NEGOCIACIÓN DE CONTRATO (5-10 días)	6
1.5.1	5.1 Términos Base a Negociar	6
1.5.2	5.2 Puntos de Negociación Flexibles	6
1.5.3	5.3 Estructura del Contrato	6
1.6	FASE 6: PRIMERA ENTREGA Y FOLLOW-UP (30 días)	7
1.6.1	6.1 Preparación de Primera Entrega	7
1.6.2	6.2 Monitoreo Post-Entrega	7
1.7	DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR	7
1.7.1	A) Ficha Técnica Profesional (Fact Sheet)	7
1.7.2	B) Propuesta Comercial Formal	8
1.7.3	C) Checklist de Documentos para la Reunión	9
1.8	TIMELINE CONSOLIDADO	9
1.9	INDICADORES DE ÉXITO	10
1.9.1	Métricas por Fase:	10
1.9.2	KPIs a 90 días:	10

## 1 Plan Estratégico de Aproximación a COMA

### Proceso Paso a Paso para Estructurar la Propuesta Comercial

---

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

### 1.1.1 1.1 Investigación y Intelligence Comercial

**A) Investigación de COMA:** - ☐ Revisar sitio web coma.com.mx a detalle - ☐ Identificar estructura organizacional y decisores - ☐ Analizar su cartera actual de productos (marcas que manejan) - ☐ Investigar sus principales proveedores de granos - ☐ Verificar su cobertura geográfica exacta - ☐ Obtener referencias de otros proveedores que trabajen con ellos

**B) Identificar Contacto Clave:** - ☐ Director Comercial / Gerente de Compras - ☐ Responsable de categoría Abarrotes Básicos - ☐ Gerente de Nuevos Proveedores - ☐ Obtener nombre, teléfono y email específico

**C) Preparar Documentación Base:** - ☐ 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

### 1.1.2 1.2 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

---

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

### 1.2.1 2.1 Primera Aproximación

#### Opción A - 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 S

Conocemos el liderazgo de COMA en la distribución del Sureste y creemos que nuestro prod

- Calidad Premium: Frijol Negro San Luis Potosí certificado
- Volumen significativo: 1,000 toneladas disponibles
- Precio competitivo: Oferta especial para COMA
- Entrega flexible: Programación según sus necesidades

Me gustaría solicitar una cita para presentar nuestra propuesta y entregarle muestras pa

Atentamente,

Sergio Muñoz de Alba Medrano

Tel: [Teléfono]

Email: [Email]

**Opción B - Llamada Telefónica:** - ☐ Preparar script de 2 minutos máximo - ☐ Enfocarse en beneficio para COMA, no en el producto - ☐ Solicitar cita específica, no información por teléfono - ☐ Seguir con email confirmatorio

### 1.2.2 2.2 Seguimiento Inmediato

**Si responde positivo:** - ☐ Confirmar fecha, hora y lugar de reunión por email - ☐ Enviar agenda preliminar de la presentación - ☐ Preparar material específico según sus preguntas

**Si no responde (48-72 horas):** - ☐ Segunda llamada de seguimiento - ☐ Email alternativo más directo - ☐ Contactar por LinkedIn si es necesario

---

## 1.3 FASE 3: PRESENTACIÓN COMERCIAL (1 día)

### 1.3.1 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 disponible (1,000 toneladas) - Precio competitivo vs mercado actual

**Slide 5: Propuesta de Valor para COMA** - Margen atractivo: 20% sobre precio de compra - Producto diferenciado para sus clientes - Exclusividad territorial (negociable) - Soporte comercial y técnico

**Slide 6: Análisis de Mercado** - Precios actuales competencia (\$30-35/kg mayorista) - Demanda creciente en Sureste mexicano - Oportunidad de liderazgo en segmento premium

**Slide 7: Propuesta Comercial** - Precio EXW: \$28.93/kg (\$28,928/tonelada) - Precio DDP Mérida: \$31.44/kg (\$31,441/tonelada) - Volumen inicial: 100-200 toneladas - Términos de pago: 30 días - Entregas: Programadas según necesidad COMA

**Slide 8: Cronograma Propuesto** - Evaluación de muestra: 7-10 días - Negociación de contrato: 5-7 días

- Primera entrega: 15-20 días - Entregas subsecuentes: Mensual

**Slide 9: Soporte y Servicios** - Certificaciones actualizadas permanentemente - Análisis de calidad por lote - Flexibilidad en entregas y empaque - Relación comercial a largo plazo

**Slide 10: Próximos Pasos** - Evaluación de muestra por parte de COMA - Presentación a equipo técnico/comercial - Negociación de términos específicos - Firma de contrato marco

### **1.3.2 3.2 Estructura de la Reunión (60 minutos)**

**Minutos 0-5: Apertura** - Agradecimiento por el tiempo - Breve presentación personal y credenciales - Agenda de la reunión

**Minutos 5-20: Presentación del Producto** - Mostrar muestra física - Explicar certificaciones y calidad - Ventajas vs competencia actual

**Minutos 20-35: Propuesta Comercial** - Precio y términos - Volúmenes disponibles - Flexibilidad operativa

**Minutos 35-50: Análisis Conjunto** - Escuchar necesidades específicas de COMA - Adaptar propuesta a sus requerimientos - Discutir exclusividades/territorios

**Minutos 50-60: Cierre y Próximos Pasos** - Dejar muestra y documentación - Definir timeline de evaluación - Acordar próxima comunicación

---

## **1.4 FASE 4: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO (7-14 días)**

### **1.4.1 4.1 Entrega de Muestra Formal**

**Documentos que acompañan la muestra:** - ☐ Ficha técnica completa (fact sheet) - ☐ Certificado de calidad del lote específico - ☐ Análisis comparativo vs marcas que maneja COMA - ☐ Propuesta comercial por escrito - ☐ Referencias de otros clientes (si existen)

### **1.4.2 4.2 Proceso de Evaluación de COMA**

**Evaluación técnica (7 días):** - COMA hará sus propios análisis de laboratorio - Pruebas de cocción y tiempo de preparación - Evaluación organoléptica por su equipo - Comparación vs sus proveedores actuales

**Evaluación comercial (5 días):** - Análisis de precios vs mercado - Evaluación de términos comerciales - Verificación de capacidad de suministro - Referencias comerciales

### **1.4.3 4.3 Seguimiento Estructurado**

**Día 3 post-presentación:** - Email: “¿Han tenido oportunidad de evaluar la muestra?” - Ofrecer información adicional si la requieren

**Día 7:** - Llamada: Consultar resultados preliminares - Preguntar si necesitan análisis adicionales

**Día 10:** - Email formal solicitando feedback - Ofrecer ajustes a la propuesta si es necesario

**Día 14:** - Llamada definitiva para conocer decisión - Si es positiva: programar negociación de contrato - Si es negativa: solicitar razones específicas

---

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

### **1.5.1 5.1 Términos Base a Negociar**

**Precio:** - EXW San Luis Potosí: \$28,928/tonelada - DDP Mérida: \$31,441/tonelada

- Descuentos por volumen: 2% por >200 ton, 3% por >500 ton - Cláusula de ajuste: Máximo 5% trimestral según mercado

**Volumen:** - Compromiso inicial: 100 toneladas - Meta anual: 500-800 toneladas - Exclusividad territorial: A negociar

**Calidad:** - Estándar: NMX-FF-038 Grado Primera mínimo - Tolerancia: <1% defectos, <13% humedad - Análisis por lote certificado por laboratorio acreditado

**Logística:** - Entrega: EXW San Luis Potosí o DDP almacén COMA (según INCOTERMS 2020)

- Empaque: Costales de polipropileno 50kg - Programación: Con 7 días de anticipación mínima

**Términos de Pago:** - 30 días fecha de factura - Descuento 2% por pago a 15 días - Garantía bancaria por primeras 3 entregas

### **1.5.2 5.2 Puntos de Negociación Flexibles**

**Puedo ceder:** - Exclusividad territorial limitada (Yucatán únicamente) - Términos de pago mejorados (45 días máximo) - Descuentos por volumen adicionales

**No puedo ceder:** - Precio EXW por debajo de \$28,500/ton - Precio DDP por debajo de \$31,000/ton - Calidad por debajo de Grado Primera - Entregas sin programación (bajo demanda) - Pagos a más de 45 días

### **1.5.3 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**

---

## **1.6 FASE 6: PRIMERA ENTREGA Y FOLLOW-UP (30 días)**

### **1.6.1 6.1 Preparación de Primera Entrega**

**15 días antes:** - ☐ Confirmar programación con COMA - ☐ Reservar transporte (tractocamión) - ☐ Preparar documentación de embarque - ☐ Análisis final de laboratorio

**7 días antes:** - ☐ Confirmar fecha exacta de entrega - ☐ Enviar guía de embarque anticipada - ☐ Coordinar recepción en almacén COMA

**Día de entrega:** - ☐ Acompañar personalmente la entrega - ☐ Supervisar descarga y verificación - ☐ Obtener acuse de recibo firmado - ☐ Solicitar feedback inmediato del equipo COMA

### **1.6.2 6.2 Monitoreo Post-Entrega**

**Semana 1:** - Llamada para verificar satisfacción con la entrega - Consultar sobre distribución a sus clientes - Ofrecer soporte técnico si es necesario

**Semana 2:** - Email consultando sobre la rotación del producto - Solicitar feedback de los clientes de COMA - Programar segunda entrega si es exitosa

**Semana 4:** - Reunión de evaluación del primer mes - Análisis de resultados comerciales - Planificación de entregas subsecuentes

---

## **1.7 DOCUMENTOS CLAVE A PREPARAR**

### **1.7.1 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

#### CERTIFICACIONES:

- NMX-FF-038-SCFI-2016
- Certificado Fitosanitario SENASICA
- Análisis Microbiológico Actualizado

### **1.7.2 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 según necesidades COMA



VIGENCIA: 90 días a partir de la fecha

CONTACTO: Sergio Muñoz de Alba - [teléfono] - [email]

### 1.7.3 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

---

## 1.8 TIMELINE CONSOLIDADO

Fase	Duración	Actividades Clave	Resultado Esperado
<b>Preparación</b>	7-10 días	Investigación, documentos, muestras	Material completo para presentación
<b>Contacto</b>	3-5 días	Email, llamadas, agendado de cita	Reunión confirmada
<b>Presentación</b>	1 día	Reunión formal, entrega de muestra	Interés confirmado, proceso de evaluación
<b>Evaluación</b>	7-14 días	COMA evalúa, seguimiento estructurado	Decisión de proceder o no
<b>Negociación</b>	5-10 días	Términos, contrato, firmas	Contrato firmado
<b>Ejecución</b>	15-30 días	Primera entrega, seguimiento	Relación comercial establecida

**TOTAL: 38-60 días desde contacto inicial hasta primera entrega exitosa**

---

## 1.9 INDICADORES DE ÉXITO

### 1.9.1 Métricas por Fase:

- **Contacto:** Reunión agendada en <5 días
- **Presentación:** Evaluación de muestra solicitada
- **Evaluación:** Respuesta positiva en <14 días
  
- **Negociación:** Contrato firmado en <10 días
- **Entrega:** Primera entrega sin incidentes
- **Seguimiento:** Segunda entrega programada en <30 días

### 1.9.2 KPIs a 90 días:

- Volumen vendido: >200 toneladas
- Satisfacción COMA: >8/10
- Entregas a tiempo: >95%
- Calidad reclamaciones: <2%
- Pagos puntuales: >95%

---

**Este proceso estructurado maximiza las probabilidades de éxito con COMA y establece las bases para una relación comercial sólida a largo plazo.**