



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“PROPUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO
INTERNACIONAL PARA LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS
QUIMICOS PARA LA EMPRESA MIA SOLAR SRL – LIMA
2022”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de:
Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Cedric Vladimir Chavez Merino

Asesor:

Dr. Ricardo Fernando Cosio Borda

Lima - Perú

2022

DEDICATORIA

A MI FAMILIA

Por ser los mejores, por su apoyo incondicional

Sin ellos, esto no hubiese sido posible.

AGRADECIMIENTO

A mis padres y hermanos, por este gran viaje que ha sido mi vida hasta ahora, su apoyo incondicional ha sido el soporte necesario para siempre seguir adelante, no fue un camino fácil y seguramente seguirá sin serlo, pero cuento con ellos para seguir a mi lado.

Al profesor Ricardo, que con sus consejos hizo de este trabajo tan enriquecedor y provechoso para mi crecimiento personal y laboral.

Tabla de Contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE GRÁFICOS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	9
RESUMEN EJECUTIVO	10
CAPITULO I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Reseña Histórica de Mia Solar S.R.L.	11
1.2. Ubicación	12
1.3. Clasificación Empresarial Mia Solar S.R.L.	12
1.4. Estructura Empresarial Mia Solar S.R.L.	13
1.5. Misión.....	14
1.6. Visión	14
1.7. Valores.....	14
1.8. Línea de Negocio Mia Solar S.R.L.	14
1.9. Proyecto de Importación	14
1.10. Coyuntura Actual	15
1.10.1. Antecedentes.....	15
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	17
2.1. Pequeña Empresa	17
2.2. Gestión de Proyectos	17
2.3. Importaciones	18
2.3.1. Comercio Internacional	18
2.3.2. Partida Arancelaria	19
2.4. Emprendedores	19
2.5. Investigación de mercado	19
2.5.1. Mercado.....	20
2.5.2. Mercados Meta.....	20
2.5.3. Estrategia de Marketing	20
2.6. Plan de Negocios.....	21
2.7. Producto.....	22
2.8. Emergencia Sanitaria	22
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	23
3.1. Antecedentes	24
3.2. Identificación de Oportunidad de Negocio.....	24
3.2.1. Exploración de Mercado.....	25
3.2.2. Requisitos de Importación.....	30

3.2.3.	<i>Elección del Proveedor</i>	32
CAPÍTULO IV. RESULTADOS		34
4.1.	Glicerina USP	34
4.1.1.	<i>Precios</i>	34
4.1.2.	<i>Impuestos por Importación</i>	34
4.2.	Alcohol Isopropílico.....	37
4.2.1.	<i>Precios</i>	37
4.2.2.	<i>Impuestos por Importación</i>	38
4.3.	Soda Caustica.....	40
4.3.1.	<i>Precios</i>	40
4.3.2.	<i>Impuestos por Importación</i>	41
4.4.	Carbomer	43
4.4.1.	<i>Precios</i>	43
4.4.2.	<i>Impuestos por Importación</i>	44
4.5.	Estructura de Importación.....	47
4.6.	Cotización Flete	47
4.7.	Incoterm	49
4.8.	Costo Total de Importación.....	49
4.9.	Precio Sugerido	50
4.10.	Envío a Gerencia	51
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		52
REFERENCIAS		57
ANEXOS		59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Impuestos Glicerina USP.....	35
Tabla 2 Importaciones Glicerina USP (Total)	36
Tabla 3 Alcohol Isopropilico	38
Tabla 4 Importaciones Alcohol Isopropilico (Total)	39
Tabla 5 Soda Caustica	41
Tabla 6 Importaciones Soda Caustica (Total).....	43
Tabla 7 Carbomer	44
Tabla 8 Importaciones Carbomer (Total)	46
Tabla 9 Estructura de la Inversion	47
Tabla 10 Costos Totales de Importacion	49
Tabla 11 Costo Proporcional	50
Tabla 12 Distribucion de los Costos	50
Tabla 13 Costo por unidad de medida	51

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Ranking países exportadores Glicerol 2020	26
Gráfico 2 Ranking países exportadores Alcohol Isopropilico 2020	27
Gráfico 3 Ranking países exportadores Soda Caustica 2020.....	28
Gráfico 4 Ranking países exportadores Polimeros acrilicos 2020.....	30
Gráfico 5 Impuestos aplicados a la Glicerina por países para importaciones desde Alemania.....	36
Gráfico 6 Importaciones de Glicerina Perú 2016 - 2020	37
Gráfico 7 Impuestos aplicados al Alcohol Isopropilico por países para importaciones desde Alemania	39
Gráfico 8 Importaciones de Alcohol Isopropilico Peru 2016 - 2020	40
Gráfico 9 Impuestos aplicados a la Soda Caustica por países para importaciones desde Alemania.....	42
Gráfico 10 Importaciones de Soda Caustica Peru 2016 - 2020	43
Gráfico 11 Impuestos aplicados al Carbomer por países para importaciones desde Alemania	45
Gráfico 12 Importaciones de Carbomer 2016 - 2020	46

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama Mia Solar S.R.L	13
--	----

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Cotización PIC Servicio Logistico	48
Ilustración 2 Escenarios de pago de impuestos según mercaderia a importar.....	49
Ilustración 3 Productos Mía Solar SRL	58
Ilustración 4 Productos: Baterias	59
Ilustración 5 Productos: Paneles Solares	60
Ilustración 6 Productos: Paneles Solares	61
Ilustración 7 Productos: Inversores.....	61
Ilustración 8 Productos: Controladores.....	63
Ilustración 9 Productos: Termas Solares	63
Ilustración 10 Página Web.....	65
Ilustración 11 Redes Sociales	65
Ilustración 12 Correo	66
Ilustración 13 Proyecto: Caratula	67

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se desarrolló en un entorno laboral ligado a la actividad administrativa, labor por la cual al estar en constante contacto con la parte gerencial y brindarle alternativas a varios procesos administrativos que se realizan con cotidianeidad para optimizar los tiempos y el uso de recursos en la empresa Mia Solar S.R.L., el presente proyecto presentado, es una forma de generar nuevos ingresos en la empresa mediante la apertura de una nueva línea de negocio, que sin embargo al ser nuevo se apoya en la experiencia por parte de la empresa en sus actividades de pequeño importador, es por ello que ante la situación sanitaria que viene viviendo nuestro país a raíz de la pandemia provocada por el virus SARS-COV2 y dadas las medidas que se vienen lanzando en materia del cuidado de la salud por parte de las entidades del estado como el Ministerio de Salud, se propone la importación de insumos químicos base para la preparación de productos de limpieza tales como jabones, detergentes, gel antibacterial entre otros, asimismo, se eligió un mercado proveedor idóneo para nosotros, y que después de este estudio realizado se prevé un escenario favorable para aplicar el presente proyecto.

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

La experiencia con la que se cuenta en Mia Solar es la de personal administrativo encargado del control de cobros y pagos, parte de dichas actividades se centran en experiencia previa adquirida por años de trabajo dentro del sector financiero, por ello, y ante la coyuntura del país en materia sanitaria, se propuso la apertura de nuevas líneas de negocio a las ya existentes. En el país, la creciente demanda de productos y servicios de óptima calidad ha causado que las empresas y organizaciones se aventuren a promover nuevas líneas de comercio dentro de sus actividades, todo con el afán de conseguir nuevos clientes y consolidar su crecimiento en el mercado, esto es un fenómeno incrementado por la tendencia a la globalización de las empresas.

1.1. Reseña Histórica de Mia Solar S.R.L.

Mía Solar S.R.L. fue fundada en el año 2000 por la Gerente General Nancy Matos Porras, emprendedora peruana dedicada al rubro de comercialización de artículos eléctricos convencionales, rubro del cual tras la amplia competencia existente en el sector decidió ampliar. Es así como en el año 2008 Mia Solar S.R.L. decide ingresar en un mercado poco explorado por las Micro y Pequeñas empresas peruanas, el campo al cual decide ingresar es el de la energía renovable. Con esta nueva línea de negocios en proyecto Mia Solar S.R.L. busco la asesoría de agencias de promoción empresarial la cuales le ayudaron a realizar sus primeras importaciones de artículos solares, más en específico paneles solares los cuales son su principal línea de negocio en la actualidad.

Mía Solar S.R.L., busca impulsar la excelencia en los productos brindados así como mejorar continuamente su relación con sus socios comerciales y asimismo, crear nuevos lazos comerciales para garantizar la calidad de sus actividades y productos, por ello, se presenta como una empresa ejecutora integral de proyectos de gran prestigio, que ofrece servicios de mejora ambiental y también diseño de sistemas automáticos enfocados en la mejora de la calidad de vida de las personas. La estructura accionarial de la empresa está conformada por Nancy Matos Porras quién posee el 99% de las acciones de la empresa y es la Gerente General, y el 1% pertenece a Juan Rivera Matos, socio minoritario de la empresa y quién no posee poder de toma de decisiones dentro de la empresa.

1.2. Ubicación

Mía Solar S.R.L. se encuentra ubicado en el departamento de Lima, Provincia Lima, Distrito Lima Cercado, específicamente en el área conocida como Mercado Central de Lima, sito en Jr. Paruro N° 1401 Int. 136, además cuenta con una sucursal en Jr. Paruro N° 1401 Int. 110. Cabe mencionar que en el Mercado Central de Lima se encuentran una gran cantidad de Micro y Pequeñas empresas dedicadas a la importación de todo tipo de productos, convirtiéndose así la zona en un centro de operaciones microempresarial de gran importancia.

1.3. Clasificación Empresarial Mía Solar S.R.L.

La clasificación empresarial de la empresa Mía Solar S.R.L. según el ordenamiento Sunat por nivel de ventas anuales es la de Pequeña Empresa, esta clasificación le permite a Mía Solar S.R.L. ser beneficiaria de tener regímenes laborales especiales para sus, lo que fomenta la formalización laboral de los trabajadores y sus beneficios sociales. Actualmente, Mía Solar S.R.L. posee 8 empleados directos y 20 prestadores de servicios que son contratados según las

necesidades que se presentan en la actividad de la empresa, tiempos de entrega de los productos o en los proyectos de instalación para producción de energía renovables, los cuales muchas veces son instalados en lugares alejados del Perú.

1.4. Estructura Empresarial Mia Solar S.R.L.

El organigrama de Mia Solar S.R.L. refleja su actual calidad de Pequeña empresa, delegando actividades de la empresa a terceros especializados (estudios contables, agencias de aduanas y otros).

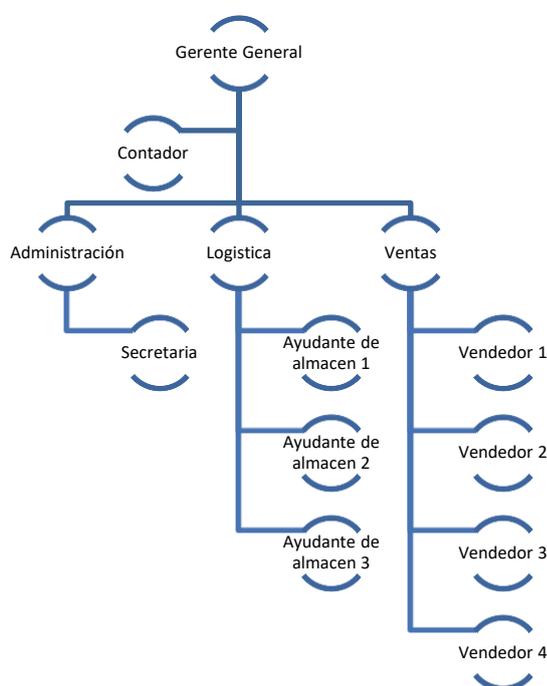


Figura 1 Organigrama Mia Solar S.R.L.

El organigrama mostrado pertenece a Mia Solar S.R.L. en el cual se puede observar que cuenta con 3 áreas funcionales: Administración, Logística y Ventas y 1 área de apoyo que es la de asesoría contable, actividad tercerizada que se encuentra en constante contacto con la Gerente General para realizar los informes requeridos.

1.5. Misión

La Misión de Mia Solar S.R.L. es la de “Trabajar de manera eficiente y comprometida por las necesidades de nuestros clientes, desarrollando proyectos eficientes y sustentables con el medio ambiente. Enfocados en brindar energía solar a los lugares donde no es posible el uso de energía eléctrica”.

1.6. Visión

La Visión de Mia Solar S.R.L. es la de “Ser la empresa líder en el desarrollo de proyectos de energía renovable y eficiente, contribuyendo de forma activa a la generación de energía solar con un modelo renovable y sostenible con el medio ambiente”.

1.7. Valores

- Ética
- Trabajo en equipo
- Compromiso con la calidad de trabajo.
- Respeto hacia el medio ambiente.
- Proactivo y optimista.

1.8. Línea de Negocio Mia Solar S.R.L.

La empresa Mia Solar S.R.L. en la actualidad se dedica a la importación, venta y distribución de tecnología para la producción de energía solar. La principal línea de negocio de Mia Solar S.R.L. es la de comercialización de los siguientes productos: Baterías de Litio, Inversores de energía, Controladores de energía y Termas solares.

1.9. Proyecto de Importación

Como se mencionó, en la actualidad y dada la coyuntura sanitaria que se tiene en el país, se realizara la propuesta de importaciones de material químico para

limpieza industrial, esta propuesta se realizará en base a estudios de mercado internacional encontrando así a los mejores fabricantes y con los cuales se pueda establecer relaciones comerciales de largo plazo para impulsar el crecimiento sostenido de la empresa Mia Solar S.R.L. a través de los años venideros, la experiencia en importaciones de material energético renovable será la base de este proyecto para poder realizar la apertura de esta nueva línea de negocios.

1.10. Coyuntura Actual

1.10.1. Antecedentes

En el mes de marzo de 2020 el presidente Martin Vizcarra, confirma el primer caso de coronavirus en el Perú. Se trata de un empleado de la aerolínea LATAM quién regresaba de un viaje por Europa cuando contrajo la infección, ante esta situación, se implementó el “Plan Nacional de Preparación y Respuesta Frente al Riesgo de Introducción del Coronavirus en el Perú” (Resolución Ministerial N° 039-2020 MINSA).

Así y tras el anuncio de la Organización Mundial de la Salud (en adelante OMS) que declara al COVID – 19 como pandemia mundial, el día 11 de marzo de 2020, el gobierno declara la emergencia sanitaria nacional, por el plazo de 90 días calendario, esto con el fin de combatir el coronavirus en el país.

Se establecieron una serie de medidas entre las cuales podemos mencionar:

- Postergación del inicio del año escolar.
- Aislamiento domiciliario por 14 días para personas procedentes de países como Italia, Francia, China y España.
- Prohibición de espectáculos públicos en los cuales haya congregación de más de 300 personas.

- Adicionalmente se suspendió las clases de institutos técnicos superiores y universidades.
- Cierre de fronteras.

Ante las medidas tomadas por el gobierno para mantener a raya la propagación del Covid-19 en el país, las importaciones de bienes no indispensables quedo relegado, asimismo, se implementaron medidas de higiene y limpieza en las instalaciones que aún podían realizar atención pública (hospitales, bancos y demás empresas autorizadas), medidas que hasta el día de hoy permanecen debido a que aún se tienen diferentes variantes del virus que mantienen a las autoridades en constante supervisión y toma de decisiones para evitar una nueva escalada de contagios y decesos.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Pequeña Empresa

Una pequeña empresa es un tipo de empresa que recibe este nombre por tener una planilla de trabajadores delimitada hasta 50 trabajadores y tener unas ventas anuales máximas de hasta 1700 UIT (Fuente: MTPE).

Según Francisco “Por ello, las pequeñas empresas son organizaciones que reciben este nombre por presentar dimensiones reducidas en cantidad de trabajadores y ventas frente a otras tipologías empresariales (mediana empresa, gran empresa, etc.), cabe mencionar que estas variaciones o tipologías varían a cada país, por ejemplo en Estados Unidos las autoridades han establecido que una pequeña empresa cuente con hasta 500 trabajadores, mientras que en México, el máximo número de trabajadores para las pequeñas empresas es de hasta 30 personas” (Morales, 2021)

2.2. Gestión de Proyectos

La gestión de proyectos es el proceso de planificación, dirección y control del desarrollo de un proyecto o sistema aceptable, esto con un costo mínimo y dentro de un lapso de tiempo ya establecido.

Entre las principales causas del fracaso de los proyectos es la falta de conocimiento por parte de los planificadores y/o ejecutores del proyecto a realizar, que muchas veces no respetan o desconocen bien las herramientas y técnicas de diseño de proyectos llegando así a resultados negativos, además hay una serie de factores que pueden influir en que el proyecto sea mal planificado, entre estas tenemos a:

- Exceso de costos.
- Retrasos de entregas

- Cambios no controlados en ejecución del proyecto.
- Necesidades no contempladas en la planificación del proyecto.

2.3. Importaciones

Dentro del comercio internacional, las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.

Esta acción comercial tiene como objetivo adquirir en el extranjero productos que no podemos encontrar en nuestro territorio nacional o de encontrarse, estos cuentan con precios superiores que en el exterior.

Según Kiziryán “Las importaciones generalmente están sujetas a restricciones económicas y regulatorias por parte de todos los países sobre la importación de productos. Así entre países existen muchos acuerdos para unificar regulaciones que terminan siendo beneficiosas para los países firmantes de dichos acuerdos comerciales” (Kiziryán, 2015).

2.3.1. Comercio Internacional

Según Nelson “Existen tres grandes razones para entrar en el juego del comercio:

1. Las importaciones traen grandes ganancias.
2. Las exportaciones crean grandes ganancias.
3. El mundo es interdependiente. La gente se ha despertado a dos realidades: la población de cada país confía en la gente de otros países para intercambiar bienes, servicios e ideas y ese comercio libre crea empleos”.

Aquellos que están ganando el juego del comercio saben que, a pesar de los déficit o superávit nacionales, el tiempo es adecuado para que un

negocio de importar/exportar logre ganancias. Los ganadores simplemente oscilan con los cambios políticos y económicos sobre los cuales tienen poco o ningún control. (Nelson, 2010, págs. 10-11).

2.3.2. Partida Arancelaria

“Consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como subpartida nacional), que designa a cada producto (sujeto al comercio internacional) en base a sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura.

La clasificación arancelaria se rige por lo establecido en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que busca establecer un sistema numérico y de textos común” (Perú, 2022)

2.4. Emprendedores

“Emprendedores son aquellas personas que identifican necesidades de mercado e inician nuevos negocios o empresas para satisfacerlas. Son personas que asumen riesgos y proveen el ímpetu para el cambio, la innovación y el progreso en la vida económica” (Longenecker y otros, 2008, pág. 6).

2.5. Investigación de mercado

La investigación de mercado para cualquier emprendimiento es crucial, ya que de esta dependerá el éxito del negocio a emprender, dentro de este estudio de mercado es necesario realizarse las preguntas “es vendible el producto/servicio?”, “es necesario para alguien?” esto con el fin de justificar un nuevo proyecto empresarial, es por ello que “Usted debe ser capaz de vender lo suficiente del producto o servicio para justificar emprender un proyecto de importación/exportación. Sin embargo, una buena regla general para el nuevo

negocio de importación/exportación es “si el mercado no está allí, salgase del proyecto y encuentre otro producto” (Nelson, 2010, pág. 21).

Así, dentro de la investigación de mercados, es bueno observar los siguientes conceptos:

2.5.1. Mercado

“En su nivel más básico, un mercado es un conjunto de compradores y vendedores. Tendemos a pensar en un mercado como un grupo de individuos o instituciones con necesidades similares que pueden satisfacerse con un producto en particular” (Ferrell & Hartline, 2018, pág. 8)

2.5.2. Mercados Meta

"Elegir los mercados meta es la cuarta etapa de la planeación de marketing, un mercado es un conjunto de personas u organizaciones con necesidades que satisfacer, dinero para gastar y la disposición para comprar. Por ejemplo, muchas personas favorecen los viajes por aire y tienen la capacidad y la disposición para pagarlos. Sin embargo, este grupo grande está compuesto de varios segmentos (es decir, partes del mercado) con diversas preferencias. Como por lo regular una organización no puede satisfacer a todos los segmentos con distintas necesidades, es prudente concentrarse en uno o algunos segmentos" (Stanton y otros, 2004, pág. 672).

2.5.3. Estrategia de Marketing

“Una estrategia de marketing describe cómo la empresa cumplirá con las necesidades y los deseos de sus clientes. También puede incluir actividades relacionadas con el mantenimiento de las relaciones con

otros grupos de interés, como empleados, accionistas o socios de la cadena de suministro. Dicho de otro modo, la estrategia de marketing es un plan para la forma en que la organización usará sus fortalezas y capacidades para adaptarse a las necesidades y los requisitos del mercado. Una estrategia de marketing puede estar compuesta por uno o más programas de mercadotecnia; cada programa consiste en dos elementos: un mercado o varios mercados objetivo y una mezcla de marketing (lo que algunas veces se conoce como las cuatro “P” de producto, precio, punto de venta y promoción)”. (Ferrell & Hartline, 2018, pág. 17)

2.6. Plan de Negocios

En cuanto al plan de negocios, muchos autores plantean cómo debe organizarse y planificarse, coincidiendo en que el plan de negocios debe basarse en su objetivo principal, que es el fin mismo empresarial y el de sus directivos para establecer un rumbo estructurado.

Es por ello por lo que, según Pinson “Un plan de negocio bien escrito puede ofrecer la senda hacia las ganancias para un negocio, ya sea nuevo o existente” (Pinson, 2003, pág. 1).

Así ya establecido que es un plan de negocios, Pinson indica que el plan de negocio debe tener el siguiente contenido:

- Hoja explicatoria
- Tabla de contenido
- Resumen ejecutivo.

2.7. Producto

“Un producto es algo que se puede adquirir a través del intercambio para satisfacer una necesidad o un deseo. Esta definición nos permite clasificar un amplio número de “cosas” como productos: bienes, servicios, ideas, información, etc.” (Ferrell & Hartline, 2018, pág. 11).

Entonces según lo definido como producto, los consumidores no solo compran un conjunto de atributos físicos, sino que, sobre todo, buscan la satisfacción de sus deseos. Por lo tanto, se puede concluir que cuando un comprador compra un bien, producto o servicio, en realidad obtiene el beneficio y la satisfacción que cree que obtendrá debido al bien o servicio. Representan rasgos, metas y patrones sociales.

2.8. Emergencia Sanitaria

Dada la actual coyuntura sanitaria, en la cual podemos observar casos en los que hospitales y centros médicos se encuentran colapsados debido a la propagación del virus SARS Covid-19, se requieren artículos e insumos para mejorar la asepsia de estos establecimientos para poder limitar la propagación del virus, es por ello que la OMS define la emergencia sanitaria o pandemia como “un evento extraordinario que se determina que constituye un riesgo para la salud pública de otros Estados a través de la propagación internacional de la enfermedad y que potencialmente requiere una respuesta internacional coordinada” (Organización Mundial de la Salud, 2016)

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

Tras mi ingreso a Mia Solar S.R.L. en el año 2018, se vinieron implementando cambios por parte de la Gerencia General para optimizar los tiempos de respuesta a los pedidos realizados por los clientes, teniendo en cuenta que el 80% de los productos comercializados son importados de mercados como China y Alemania, el crecimiento de la demanda hacía que cada vez buscáramos más oferta para poder acceder a precios competitivos con los cuales operar en el mercado. Inicialmente, la experiencia laboral implicaba el desarrollo en un área en específico la cual era la administrativa, función para la cual estaba completamente preparado por la experiencia previa adquirida, sin embargo, poco a poco la necesidad de estar más inmiscuido en el negocio hizo que empezara a realizar tareas aún más diversas para la cual estaba preparado, por ello los conocimientos de carrera en Negocios Internacionales de la UPN fueron una base fundamental para los conocimientos en importaciones que adquiriría, el primer paso fue el proceso de importaciones que seguía Mia Solar S.R.L., la cual era la de:

- Contactar al proveedor.
- Solicitar cotización.
- Enviar pago.
- Contratar a la agencia de carga y aduanas.
- Recibir el producto.

Este proceso efectivo pero lento, ameritaba la búsqueda de nuevas opciones por ello en el 2020 la necesidad de agilizar este proceso me llevo a la búsqueda de nuevos proveedores los cuales puedan tener procesos de manufactura y envió más

rápidos. El plan era la de tener una gama de productos más variada sin sacrificar la calidad de los productos. Todo esto se planeó realizar hasta que en febrero de 2020 a nivel mundial surgió la preocupación por el virus SARS-COV 2 que freno los planes a desarrollar.

3.1. Antecedentes

Dada la coyuntura en la que se vive desde el año 2020 por la pandemia generada por este nuevo virus, y todos los problemas logísticos que se generaron como la crisis de los contenedores, hecho que hasta el día de hoy ha encarecido el costo de fletes navieros, donde por ejemplo “Un contenedor, de Asia a occidente solía costar en promedio entre 2000\$ y 2500\$, hoy debido a la escasez cada contenedor suele costar entre 10.000 y 12.000\$ en promedio, subiendo en algunos casos a cifras extraordinarias como 15.000\$. Se estima que un 80% de los productos en el mundo son transportados vía marítima, lo que significa que las áreas afectadas no son solo las importaciones con fines comerciales; sino también los de necesidad básica como frutas, trigos, ropa, etc.” (Lazon, 2021). Entonces, el escenario actual es que los productos sanitarios tienen mayor demanda y por ello los productos base con los cuales se elaboran productos como jabón líquido, jabones de limpieza, gel anti bacterial y alcohol isopropílico son más buscados por los emprendedores que quieren iniciar nuevos negocios, por ello se planteó la importación de estos productos para la apertura de una nueva línea de negocio en Mía Solar S.R.L.

3.2. Identificación de Oportunidad de Negocio

Durante el 2021 y a raíz de la crisis sanitaria ocasionada por la pandemia del coronavirus, el gasto por insumos sanitarios y artículos de limpieza industrial se ha ido incrementando para contener el avance del virus. Este incremento en el uso

de artículos de limpieza e insumos químicos para la producción de estas auguran un crecimiento sostenido del mercado, teniendo en cuenta que el gobierno dispuso que los empleadores y propietarios de instalaciones deberán costear pruebas de tamizaje y Equipos de Protección Personal publicada en la ley N° 31246 que modifica la ley N° 29783 (Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo).

Por ello y ante información recabada sobre los insumos químicos más requeridos por los productores de artículos de limpieza, se recabo la información de importación de los siguientes productos:

- Glicerina USP: Partida Arancelaria N° 2905.45.00.00
- Alcohol Isopropílico: Partida Arancelaria N° 2905.12.20.00
- Soda Caustica: Partida Arancelaria N° 2815.11.00.00
- Polímeros Acrílicos: Partida Arancelaria N° 3906.90.90.00

3.2.1. Exploración de Mercado

3.2.1.1. Glicerina USP

La Glicerina USP, también conocida como Glicerol, es un compuesto químico líquido, es usado como base para la fabricación de distintos productos cosméticos y sanitarios, básicamente, esto se debe a sus propiedades hidratantes y antibacterianas. La glicerina puede provenir de 3 fuentes: animal, vegetal y sintética, siendo la glicerina vegetal la más demandada por su bajo costo y por ser amigable con el medio ambiente, su mayor uso se da en la fabricación de jabones los cuales son muy demandados por las personas por su alta calidad.

El mayor productor de Glicerina en el Mundo es Indonesia, tiene una participación del mercado exportador de Glicerina USP de casi el 25%, superando largamente a otros países como Alemania que posee una

participación del mercado de 15%, con esta información obtenida se buscará al mejor proveedor Glicerina USP.



Gráfico 1

3.2.1.2. Alcohol Isopropílico

El alcohol isopropílico es un compuesto químico, conocido científicamente como isopropanol o propan-2-ol. Este producto es muy utilizado en la industria para fabricar desinfectantes, limpiadores y detergentes. Tiene un olor muy característico y como todos los alcoholes es bastante inflamable. Cabe mencionar que este alcohol a diferencia del medicinal no está indicado para uso directo de las personas, sino que debe ser convertido mediante procesos de manufactura en gel, detergentes, jabones y demás productos de limpieza.

El alcohol isopropílico por su naturaleza mata e impide el crecimiento de microorganismos como el coronavirus, por ello se encuentra recomendado por la OMS como desinfectante recomendado.

Dentro de los países exportadores de alcohol isopropílico, tenemos a Estados Unidos con un 17.5% y a China con un 14.9%, entre estos dos países se concentra una tercera parte de la oferta mundial de alcohol isopropílico.



Gráfico 2

3.2.1.3. Soda Caustica

La Soda Caustica o Hidróxido de Sodio, es un compuesto químico que se presenta en forma líquida, sólida, en escamas o cristalina. Se produce comercialmente por dos métodos principales: electrólisis celular y tratamiento químico. Es considerado uno de los compuestos más utilizados a nivel nacional y comercial, por lo que su venta es bastante común.

La soda caustica es un producto versátil, se puede usar para la fabricación de jabones, tratamiento de aguas, procesos textiles en algodón, alimentos y más, por ello es un producto altamente comercial.

En el mundo el mayor exportador de soda caustica es Estados Unidos con cerca del 25% de la producción mundial, seguido por Bélgica y China con alrededor del 10% cada uno.

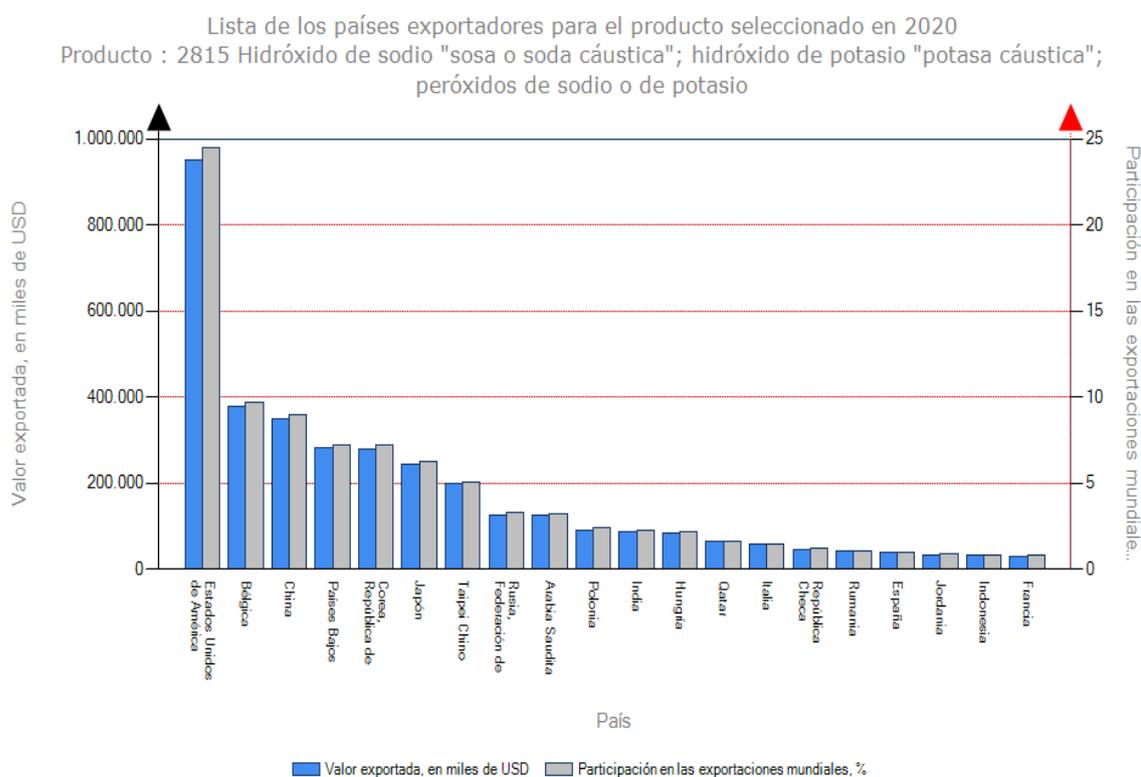


Gráfico 3

3.2.1.4. Polímeros Acrílicos

Los polímeros acrílicos son insumos que son usados para la fabricación de cosméticos, artículos de limpieza y otros son bastante habituales en la industria debido a que por su composición no repele el agua, es decir se funde con el agua

y aumenta su volumen, por ello se usa como agente gelificante y espesante.

Dentro de este grupo de polímeros acrílicos existe uno llamado Carbopol 940 o también conocido como Carbomer, nombre genérico del polímero que se produce y comercializa por varios países.

El carbopol (Carbopol es el nombre comercial más conocido del Carbomer) es un polímero es decir son varias cadenas de ácido llamadas monómeros que mediante procesos químicos se unieron formando así un polímero, el carbopol es usado básicamente como emulsionante, estabilizante y espesante en muchas industrias, por ello es bastante usado en la industria cosmética y artículos de tocador, incluidos geles, cremas, detergentes y otros.

El mayor exportador de este polímero es Alemania con cerca del 15%, Estados Unidos y Corea del Sur poseen alrededor del 10% del mercado cada uno, entre estos 3 países concentran cerca de un tercio de la oferta de polímeros estabilizantes.

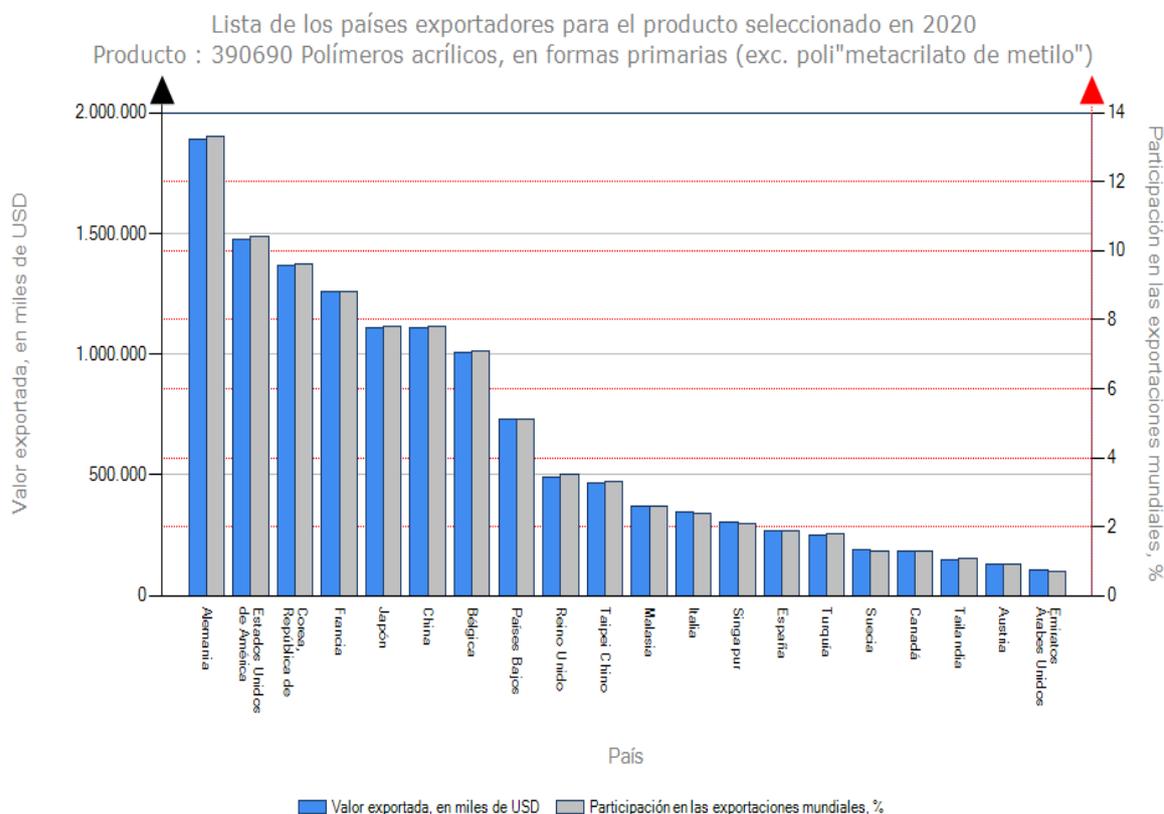


Gráfico 4

3.2.2. Requisitos de Importación

Al ser estos 4 productos insumos químicos restringidos, deben tener un permiso especial por parte de las autoridades, en este caso los requisitos se deben de cumplir previo embarque y llegada de los productos a territorio nacional para su importación definitiva. La autorización se solicita a Sunat a través de las Operaciones en Línea y con el formulario electrónico creado para que pueda ser aprobado, denegado, cancelado o suspendida, así como para levantar la suspensión.

Los requisitos son:

- Tener inscripción vigente en el Registro.
- Haber inscrito los insumos químicos como bienes fiscalizados en el Registro, tratándose de los insumos químicos distintos a los hidrocarburos.
- Haber inscrito la importación o exportación del territorio nacional de los insumos químicos como actividad fiscalizada en el Registro.
- No encontrarse sometido, así como ninguno de sus accionistas, representantes legales, directores y responsables del manejo de los insumos químicos, a investigación fiscal o proceso judicial por delitos de comercio clandestino o minería ilegal.
- No tener insumos químicos que hubieran caído en abandono legal, conforme a lo establecido en la Ley General de Aduanas y su reglamento.
- No tener declaraciones aduaneras de exportación de insumos químicos pendientes de regularización fuera del plazo previsto en la Ley General de Aduanas.
- Haber cumplido con presentar las comunicaciones de sus operaciones con los insumos químicos distintos a los hidrocarburos, a que se refiere el Art. 4° del Decreto Supremo No. 073-2014-EF.
- No solicitar, una cantidad que exceda el saldo de la cantidad solicitada anual del insumo químico materia de la autorización, considerando además las cantidades que se encuentran en autorizaciones pendientes de nacionalización.

3.2.3. Elección del Proveedor

Ya establecidos los productos a importar, los principales exportadores y los requisitos para realizar la importación, pasamos a elegir al/los proveedor/es idóneos, en este caso y para facilitar la logística se ha elegido a la empresa:

- DANGSCHAT T.O.H. GmbH & Co. KG

Esta empresa cuenta con su sede principal en la ciudad de Hamburgo, lo que facilitara el envío de los productos debido a que la ciudad de Hamburgo cuenta con el puerto de Hamburgo y su localización es naturalmente aventajada y crea un lugar ideal para un complejo portuario con depósitos e instalaciones para trasbordos. También el régimen de puerto libre es muy favorable para utilizar esta vía de entrada y salida de mercaderías. Cabe mencionar que el puerto de Hamburgo es uno de los primeros puertos por manejo de volumen de contenedores a nivel mundial y el primero a nivel de Europa.

La empresa mencionada será la proveedora de los siguientes productos:

- Glicerina USP
- Soda Caustica
- Alcohol Isopropílico
- Carbomer

Adicionalmente, la elección de este proveedor responde a la experiencia previa de parte de la empresa Mia Solar S.R.L. de importar productos desde Alemania y a su calidad como productor a nivel mundial.

Los datos del proveedor son los siguientes:

- Dangschat T.O.H. GmbH & Co. KG
- -Johannishaus- Kleine Johannisstrasse 9
- D-20457 Hamburg - Germany
- Tel.: +49 40 307087-0
- Fax: +49 40 307087-71
- info@dangschat-toh.com

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Los resultados de la investigación realizada a los insumos químicos a importar fue la siguiente:

4.1. Glicerina USP

4.1.1. Precios

Los precios internacionales para la Glicerina USP son de entre: USD \$0.85 – 1.50 por kilogramo de Glicerol ya sea de procedencia sintética o vegetal, esta información de precios fue obtenida desde la web TRADEMAP (www.trademap.org), web especializada en el manejo de fuentes estadísticas del comercio para el desarrollo de las empresas en el mundo. En este caso el Proveedor nos otorga un precio de USD \$0.95 por kilogramo de Glicerina USP para una primera importación, el proveedor refiere que el pedido mínimo es de 250 kilogramos, y de requerir embalaje personalizado y/o logotipo personalizado el pedido mínimo es de 5000 kilogramos.

4.1.2. Impuestos por Importación

En este caso, no se cuentan con impuestos como Ad Valorem o Impuesto Selectivo al Consumo para la importación de Glicerina USP, asimismo, desde el 1 de enero de 2018 el Acuerdo Comercial Perú – UE está en vigencia con lo cual se goza de ventajas arancelarias con dicho mercado.

Tabla 1

Impuestos Glicerina USP

Impuesto	%
Ad Valorem	0.00%
ISC	0.00%
IGV	16.00%
IPM	2.00%
Derecho Especificos	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0.00%
Sobretasa Sanción	N.A

Elaboración Propia

N.A. = No aplicable para esta subpartida

Asimismo, se puede hacer una comparativa con otros países de la región los cuales tienen gravadas la importación de estos productos provenientes de la UE, dándole una ventaja comercial al Perú en la importación para la producción de material sanitario a base de Glicerina USP.

A continuación se presenta la información de Market Access Map donde se tiene una comparación de los aranceles cobrados por países sudamericanos.

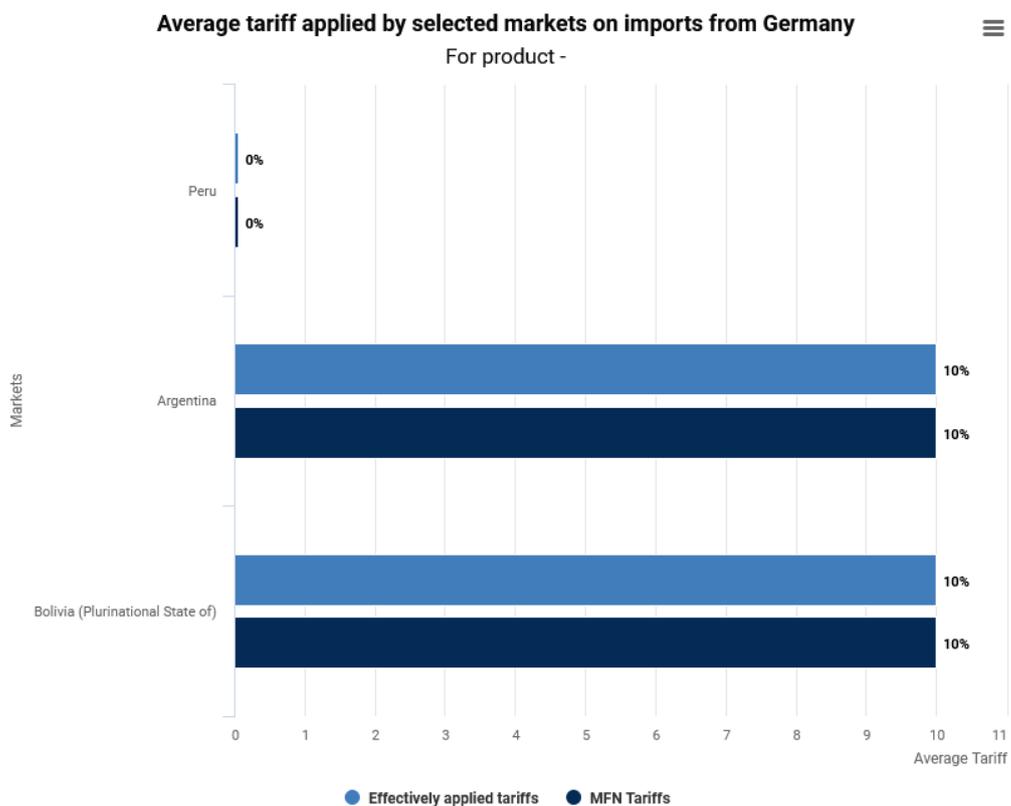


Gráfico 5

En la siguiente tabla podemos observar las importaciones realizadas de Glicerina USP de los años 2016 – 2020, también se muestra gráficamente dichas importaciones.

Tabla 2
Importaciones Glicerina USP (Total)

Año	Monto (en Millones de Dolares US)
2020	1602
2019	2938
2018	5272
2017	2955
2016	3249

Importaciones anualizadas para el producto Glicerina USP

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia



Gráfico 6

4.2. Alcohol Isopropílico

4.2.1. Precios

Los precios internacionales para el alcohol isopropílico son de entre: USD \$945 – 975 por tonelada de Alcohol Isopropílico de grado industrial con una pureza de 99% (Fuente: Trademap.org). En este caso el Proveedor nos otorga un precio de USD \$950 por tonelada de Alcohol Isopropílico que se embarcara en cilindros de polipropileno de alta densidad para que el producto se encuentre protegido durante su importación, el proveedor refiere que el pedido mínimo es de 5 toneladas, en este caso no se cuenta con embalajes personalizados y/o logotipos personalizados.

4.2.2. Impuestos por Importación

En este caso, se cuentan con las mismas condiciones, no se tienen impuestos como Ad Valorem, Impuesto Selectivo al Consumo para la importación de Alcohol Isopropílico desde Alemania.

Tabla 3

Alcohol Isopropilico

Impuesto	%
Ad Valorem	0.00%
ISC	0.00%
IGV	16.00%
IPM	2.00%
Derecho Especificos	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0.00%
Sobretasa Sanción	N.A
Elaboración Propia	
N.A. = No aplicable para esta subpartida	

A comparación de otros países de la región donde se grava la importación de este producto, en Perú se cuenta con beneficios debido a el tratado comercial referido párrafos arriba.

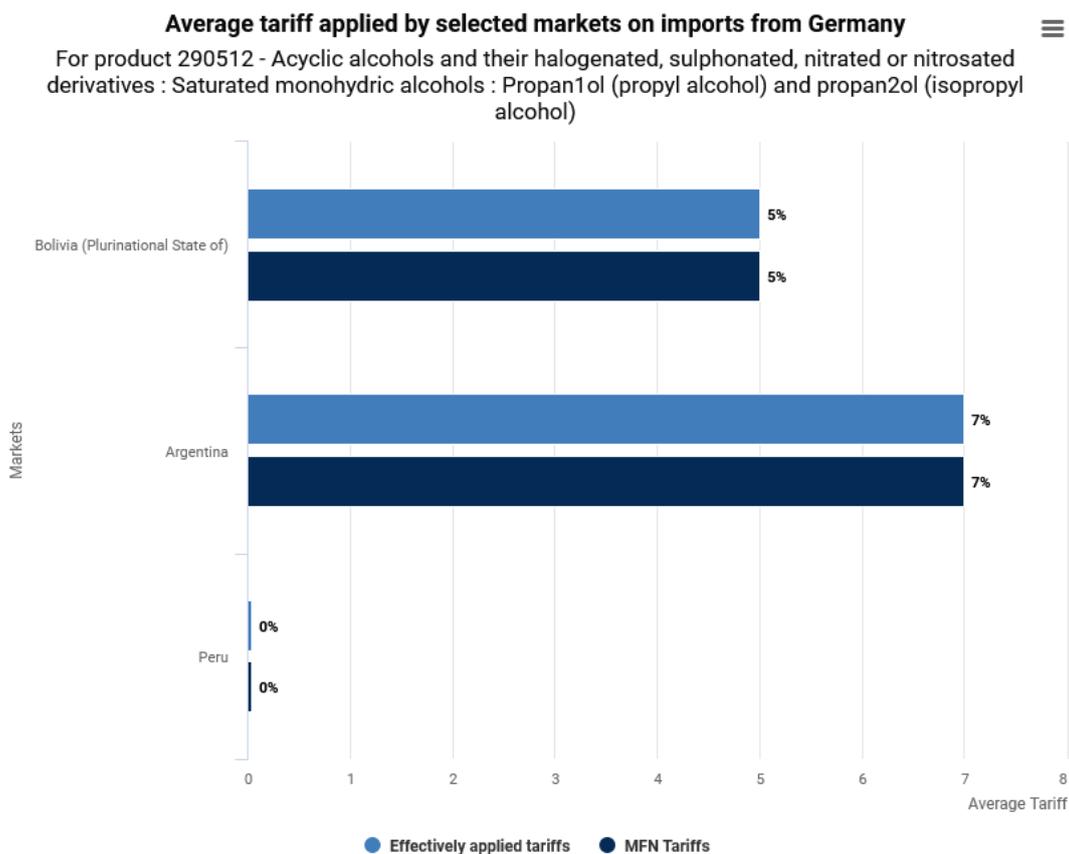


Gráfico 7

En la siguiente tabla se observa las importaciones de alcohol isopropílico realizadas por empresas peruanas, asimismo, se muestra el Gráfico con las importaciones realizadas.

Tabla 4
Alcohol Isopropilico (Total)

Año	Monto (en Millones de Dolares US)
2020	11045
2019	9181
2018	9977
2017	13062
2016	5870

Importaciones anualizadas para el producto Alcohol Isop.

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

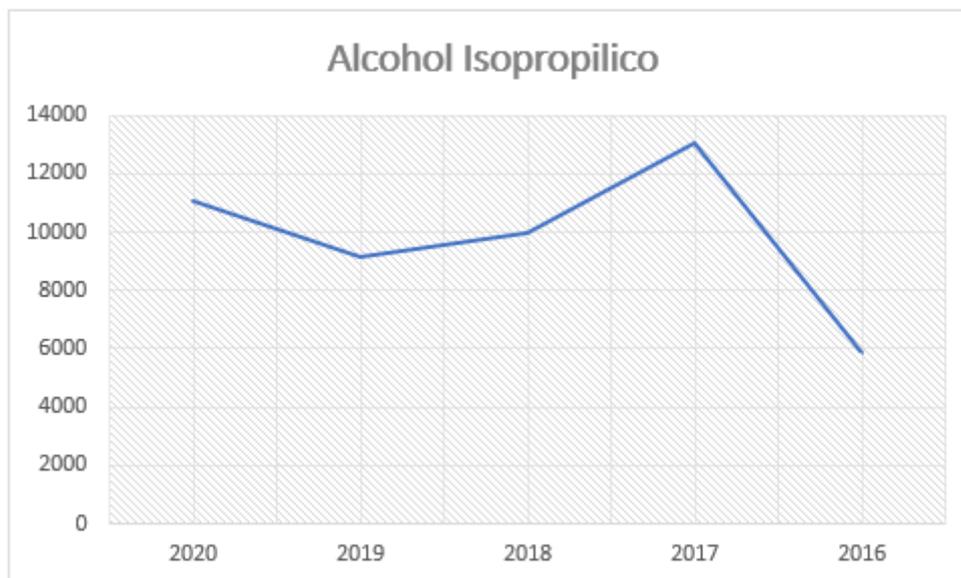


Gráfico 8

4.3. Soda Caustica

4.3.1. Precios

Los precios internacionales para la soda caustica varía de acuerdo con el peso comprado, pero según la web Trademap.org el precio internacional por tonelada de Soda Caustica está en USD \$400, en este caso el proveedor brinda rangos de precios de acuerdo con los pedidos que le realicemos se encuentra en: USD \$420 por tonelada, pedidos mayores a 10 toneladas tienen un precio de USD \$380, mayores a 75 toneladas USD \$350 y mayores a 100 toneladas de USD \$300. En este caso el proveedor ofrece embalaje personalizado, logotipo personalizado y personalizaciones graficas a partir de 10 toneladas.

4.3.2. Impuestos por Importación

En este caso, las importaciones de Soda Caustica desde Alemania cuentan con las mismas preferencias arancelarias, es decir de 0% para impuesto Ad Valorem y 0% para el impuesto selectivo al consumo.

Tabla 5

Soda Caustica

Impuesto	%
Ad Valorem	0.00%
ISC	0.00%
IGV	16.00%
IPM	2.00%
Derecho Especificos	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1.50%
Sobretasa Tributo	0.00%
Sobretasa Sanción	N.A
Elaboración Propia	
N.A. = No aplicable para esta subpartida	

Asimismo, en la comparación con países vecinos, ellos gravan la importación de estos productos en sus mercados.

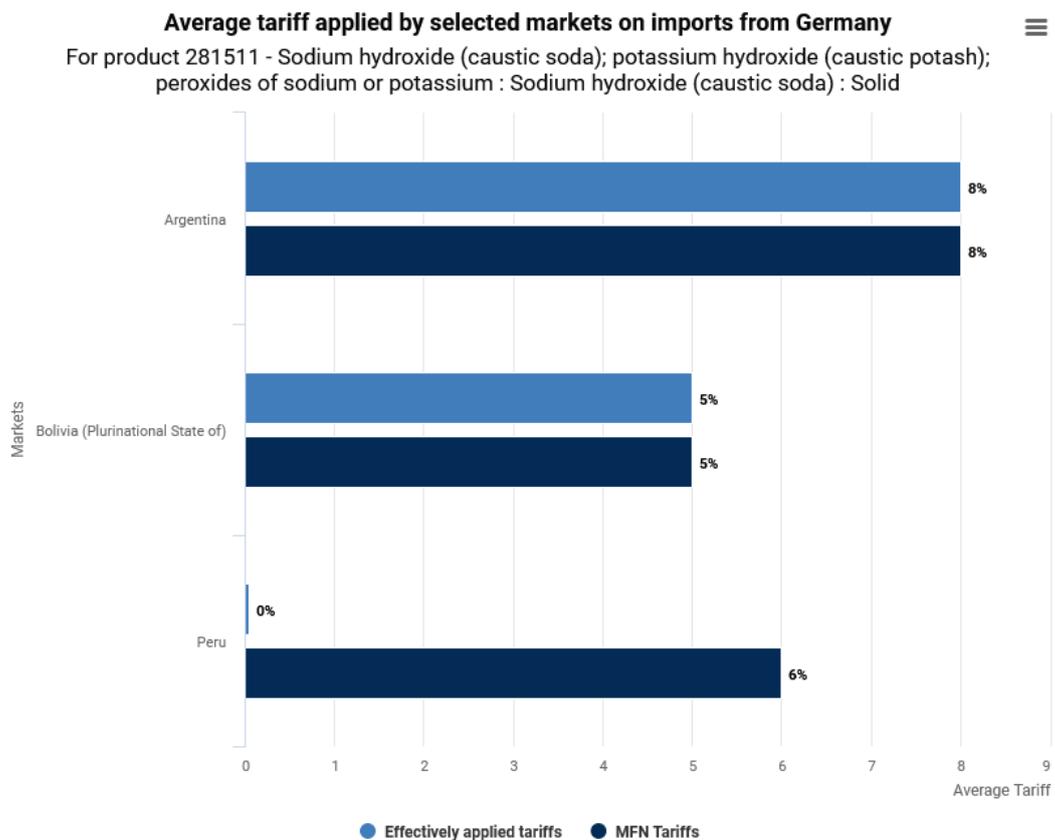


Gráfico 9

La siguiente tabla nos muestra las importaciones realizadas por parte de empresas peruanas para el producto Soda Caustica, asimismo se muestra el Gráfico con el desenvolvimiento de dichas importaciones.

Tabla 6
Soda Caustica (Total)

Año	Monto (en Millones de Dolares US)
2020	7459
2019	12746
2018	22264
2017	14928
2016	11841

Importaciones anualizadas para el producto Soda Caustica.

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

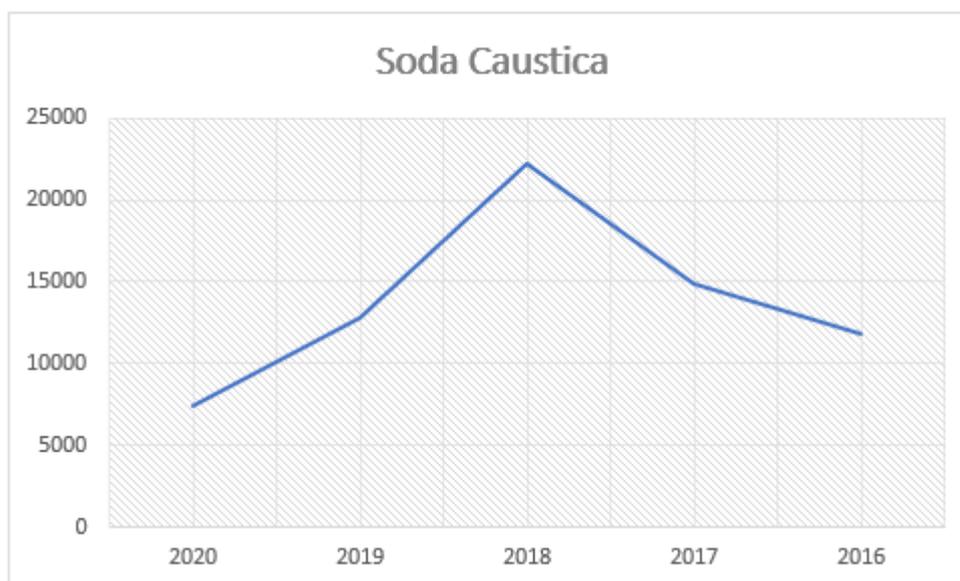


Gráfico 10

4.4. Carbomer

4.4.1. Precios

Los precios internacionales el Carbomer se encuentra en el rango de USD \$15 a \$20 por kilogramo de Carbomer (Fuente: Trademap.org), el precio ofrecido por

el proveedor es de USD \$17 por kilogramo de Carbomer, conocido también con la marca comercial de Carbopol 940, existen productos similares como Carbomer 934, Carbomer 941 pero estos productos se encuentran destinados a otros fines que los que intentamos en la presente importación que es la adquisición de insumos químicos para la fabricación de productos de limpieza. En este caso el proveedor envía el producto en cajas de cartón en las cuales la cantidad es de 20kg por caja de cartón enviada, se puede enviar en palet o sin palet y es aún flexible ya que indica que se puede realizar según las indicaciones del cliente.

4.4.2. Impuestos por Importación

El Carbomer no cuenta con impuestos por importación, salvo el Impuesto General a las Ventas, como se mencionó párrafos arriba, los beneficios del tratado comercial con la UE es una buena herramienta para la adquisición de productos de dicha zona comercial.

Tabla 7

Carbomer

Impuesto	%
Ad Valorem	0.00%
ISC	0.00%
IGV	16.00%
IPM	2.00%
Derecho Especificos	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0.00%
Sobretasa Sanción	N.A

Elaboración Propia
N.A. = No aplicable para esta subpartida

Asimismo, en la comparación con países vecinos que gravan las importaciones de Carbomer, se puede observar que según Access Market Map nuestro país grava con 0.6% la partida arancelaria número 39.06.90 pero en la práctica, la subpartida nacional que es la 39.06.909.90 tiene un impuesto de 0% para las importaciones de Carbomer.

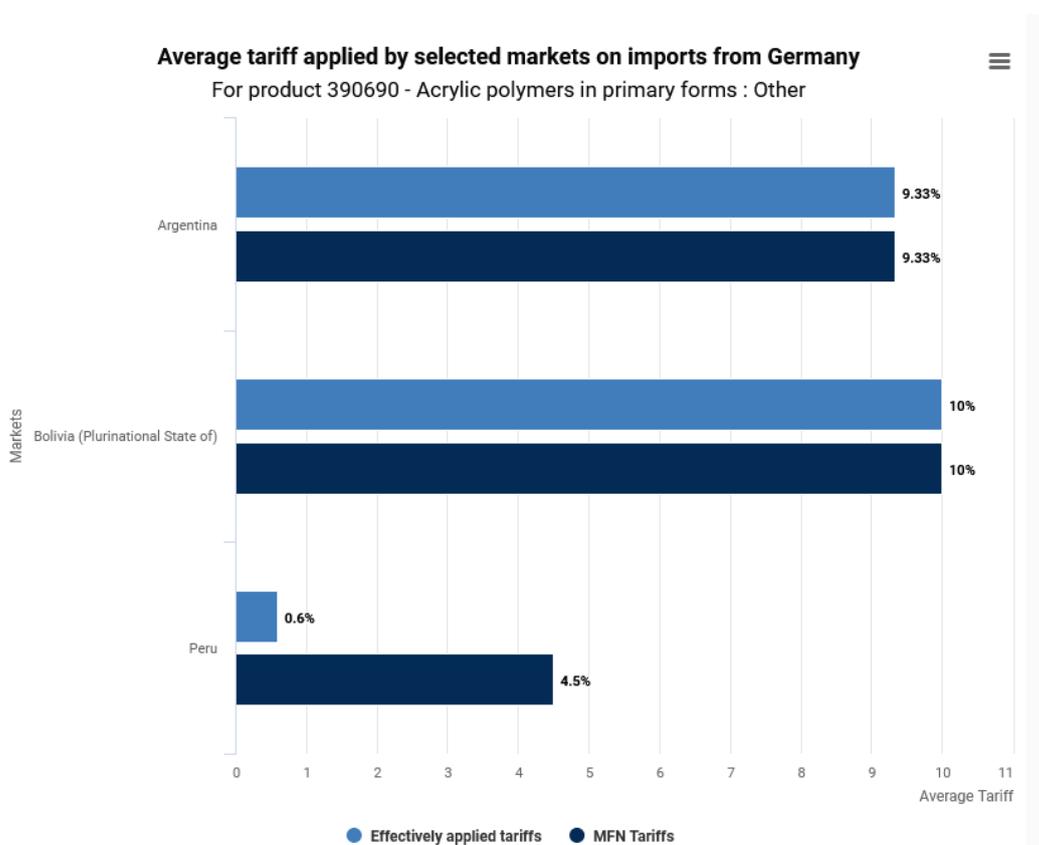


Gráfico 11

En la siguiente tabla podemos observar las importaciones de Carbomer que se ha venido realizando por empresas peruanas de los años 2016 al 2020, asimismo, se puede observar de manera grafica las importaciones que se han realizado.

Tabla 8
Carbomer (Total)

Año	Monto (en Millones de Dolares US)
2020	60327
2019	67239
2018	70455
2017	66545
2016	64604

Importaciones anualizadas para el producto Carbopol 940.

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

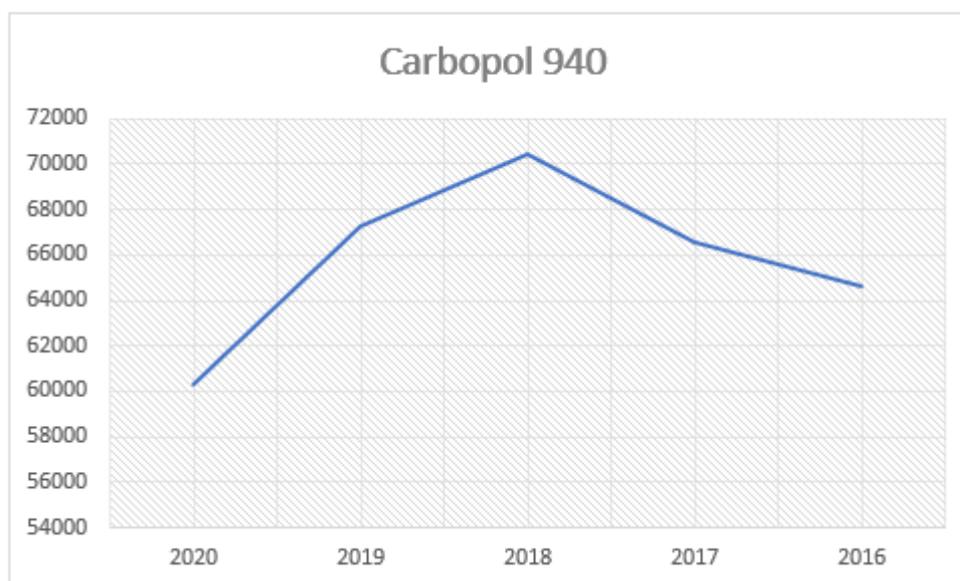


Gráfico 12

4.5. Estructura de Importación

Para la presente operación de importación, se ha establecido la siguiente estructura de importación, esta estructura se encuentra dentro de los parámetros de ventas del proveedor. A continuación se muestra la tabla en la cual se especifican las cantidades y montos a importar:

Tabla 9

Estructura de la inversión

Unidad	Producto	Cantidad	Precio	Total
kilogramo	Glicerina USP	5000	\$0.95	\$4,750.00
tonelada	Alcohol Isopropílico	5	\$950.00	\$4,750.00
tonelada	Soda Caustica	10	\$420.00	\$4,200.00
kilogramo	Carbomer	500	\$17.00	\$8,500.00
			Total	\$22,200.00

Elaboración Propia

4.6. Cotización Flete

La cotización por el flete obtenida se realizó en base al transporte en un contenedor estándar de 20 pies, este contenedor puede transportar una carga máxima de 28130 kilogramos, los suficientes para los 20500 kilogramos que se tiene proyectado realizar en esta primera importación. La forma de carga será de FCL (full container load), es decir, carga de contenedor completo.

A continuación se presenta la cotización realizada por la agencia de Carga y Aduanas PIC Servicio Logístico según los datos brindados.

<ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Tipo • Cantidad • Gasto portuario y Almacenamiento Aduanero • Tipo de producto • Impuestos: 	MARÍTIMO CONTENEDOR COMPLETO 1*20' Std, SI INSUMOS QUIMICOS Segunda Importación	<ul style="list-style-type: none"> • Valor de mercancía • Impuestos de Aduana • Transporte a Domicilio • Seguro de Mercancía: • Permiso Gubernamental Adicional: 	22.000 USD Si LIMA -CERCADO DE LIMA NO SUNAT / INIQBF
¿Dudas? - Click Aquí			
Validez de tarifa: 15 nov - 15 dic			
 SERVICIO LOGÍSTICO[®] Tu experto en logística Valor FIJO Incluye <ul style="list-style-type: none"> • FLETE MARITIMO • THCD (Manejo de naviera en Destino) • VISTOS BUENOS • GATE IN(Recepción de contenedor vacío en el puerto) • ALMACEN ADUANERO • HONORARIOS DE AGENCIA DE ADUANA • TRANSPORTE A FABRICA IMPORTADOR No incluye <ul style="list-style-type: none"> • SEGURO DE MERCANCIA 	<h1 style="margin: 0;">12.949,⁰⁰ USD</h1> <p style="margin: 0;">+ IGV 18% 345 USD</p>		
NOTA: Los conceptos están sujetos a IGV, excepto el flete internacional.			
 IMPUESTOS DE ADUANA[?] Valor VARIABLE según descripción de producto	BAJO[?] 7.272,⁰⁰ USD	MEDIO[?] 9.682,⁰⁰ USD	MÁXIMO[?] 11.689,⁰⁰ USD
TOTALES (incluye IGV)	20.566,⁰⁰ USD	22.976,⁰⁰ USD	24.983,⁰⁰ USD

Ilustración 1



Los Impuestos fueron calculados de la siguiente manera:

CONCEPTO	ESCENARIO MÍNIMO	ESCENARIO MEDIO	ESCENARIO MÁXIMO
IGV	16%	16%	16%
IPM	2%	2%	2%
PERCEPCIÓN	3,50%	3,50%	3,50%
AD VALOREM	0%	6%	11%

Ilustración 2

4.7. Incoterm

El incoterm negociado con el proveedor para la presente importación fue la de FOB, es decir Free on Board, el proveedor cuenta con amplia experiencia trabajando bajo dichas condiciones, además de ser la más común en el comercio internacional vía marítima.

4.8. Costo Total de Importación

En la siguiente tabla, observamos los costos totales de la importación a realizar.

Tabla 10

Costos Totales de Importación

Concepto	Monto
Productos	\$22,200.00
Servicio Logístico	\$12,949.00
Impuestos de Aduanas	\$7,272.00
Total	\$42,421.00

Elaboración: Propia

4.9. Precio Sugerido

Para establecer el precio sugerido al cual se puede vender en el mercado los productos, se repartirá los costos por importación de manera proporcional al valor que representa. Así en la siguiente tabla podemos observar la forma en la cual se establece dicha repartición de costos proporcionales

Tabla 11

Costo Proporcional

Unidad	Producto	Cantidad	Precio	Total	Proporción
kilogramo	Glicerina USP	5000	\$0.95	\$4,750.00	21%
tonelada	Alcohol Isopropilico	5	\$950.00	\$4,750.00	21%
tonelada	Soda Caustica	10	\$420.00	\$4,200.00	19%
kilogramo	Carbomer	500	\$17.00	\$8,500.00	38%
	Total			\$22,200.00	100%

Elaboración Propia

En la tabla 12 podemos observar los costos ya repartidos y que incluyen el precio de los productos.

Tabla 12

Distribución de los Costos

Costos	Peso de Producto	Producto	Costo Proporcional	CP + CP'
\$20,221.00	21%	Glicerina USP	\$4,326.57	\$9,076.57
	21%	Alcohol Isopropilico	\$4,326.57	\$9,076.57
	19%	Soda Caustica	\$3,825.59	\$8,025.59
	38%	Carbomer	\$7,742.27	\$16,242.27

Elaboración Propia

CP = Costo Proporcional

CP' = Costo de Producto

El costo según unidad de medida es el siguiente y es en base a este costo donde la Gerencia debe determinar los márgenes de ganancia que considere adecuados según el plan de crecimiento de la empresa.

Tabla 13

Costo por unidad de medida

Producto	Cantidad	Unidad	Costo Total	Costo por unidad
Glicerina USP	5000	kilogramo	\$9,076.57	\$1.82
Alcohol Isopropílico	5	tonelada	\$9,076.57	\$1,815.31
Soda Caustica	10	tonelada	\$8,025.59	\$802.56
Carbomer	500	kilogramo	\$16,242.27	\$32.48

4.10. Envío a Gerencia

La presente propuesta ha sido enviada a la Gerencia General para su estudio y aprobación. Se adjunta documentación en el anexo del presente proyecto.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La empresa Mia Solar S.R.L. en su actividad empresarial cuenta con una amplia experiencia, desde el año 2000 a través de su Gerente General ha venido realizando negocios los cuales han resultado exitosos, por ello su crecimiento desde ser una microempresa para pasar a ser una pequeña empresa con experiencia importadora, maneja adecuadamente sus inventarios y la calidad de sus productos le auguran un fuerte crecimiento en el futuro.

La coyuntura sanitaria que estamos viviendo, augura un buen crecimiento del sector químico que dedica sus insumos a la producción de artículos de limpieza, coyuntura que con la nueva normalidad a la que debemos hacer frente está propiciando la creación de nuevos mercados dedicados a la producción casera de jabones, gel antibacterial y otros.

Lo expuesto a lo largo de este trabajo permitió la identificación a profundidad de esta oportunidad de negocio y que servirá como negocio adicional al giro principal de la empresa, con ello se espera tener un crecimiento sostenido y la apertura inclusive de nuevas líneas empresariales.

La aplicación de este proyecto de importación de insumos químicos de manera sostenida generaría ganancias adicionales a la empresa de hasta 20% en su primer año considerando ventas constantes y teniendo como base el crecimiento del mercado de artículos de limpieza.

Los insumos por importar tales como Glicerina USP, Alcohol Isopropílico, Soda Caustica y Carbomer, son productos esenciales en la fabricación de artículos de limpieza, por ello su uso es altamente requerido, asimismo el precio en el mercado internacional de estos productos es lo suficientemente bajo como para poder realizar la importación y tener márgenes de ganancia significativos en su puesta en venta en el mercado nacional.

Los requisitos para la importación de estos 4 insumos químicos son de fácil realización, la autorización se realiza mediante vía web con la clave SOL de la empresa, además los requisitos legales como no tener procesos judiciales por delitos de comercio clandestino o minería ilegal no afectan a ningún accionista de la empresa.

El proveedor elegido cuenta con una experiencia de 50 años produciendo materias primas para la industria química y farmacéutica, por ello el proveedor afirma ser el nexo perfecto en el fortalecimiento de los nexos entre fabricantes y consumidores, además no solo trabaja con empresas multinacionales, sino que también tiene como clientes a pequeñas empresas, por ello, es un socio fiable para la cadena de suministro de nuestra empresa y poder realizar importaciones de manera constante con ellos.

Una de las ventajas de haber elegido a este proveedor, es que el acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea, vigente desde el año 2018, hace que la importación de estos productos carezcan de impuestos que al final reducirían nuestros márgenes de ganancia de llegar a comercializar estos productos en el mercado nacional, por ello la elección del socio comercial proveniente de un país europeo es la apuesta favorable,

adicionalmente, este proveedor elegido se encuentra en el mayor puerto de Europa, el puerto de Hamburgo, por su envergadura viene a estar dentro de los 5 mayores puertos marítimos del mundo, facilitando y reduciendo así muchos costos derivados de realizar una importación de este tipo.

Para concluir, aprovechar esta oportunidad de negocio es aprovechar la experiencia ganada en importaciones realizadas del giro principal del negocio y con ello maximizar las ganancias que se pueden obtener con esta propuesta de importación de insumos químicos para la apertura de un giro de negocio adicional.

RECOMENDACIONES

Se recomienda llevar a cabo la presente propuesta de importación, ya que abre nuevas oportunidades empresariales que en el mediano plazo traerán ganancias a la empresa. se sugiere concentrarse en estos 4 productos planteados en el presente proyecto, toda vez que son la base de muchos productos que las personas usan en su día a día como base de limpieza.

Asimismo, en el futuro se recomienda generar lazos comerciales con otros proveedores con la misma experiencia para poder obtener mejores precios, todo con la finalidad de maximizar nuestros márgenes de ganancia.

La estructura de Importación recomendada puede estar sujeta a variaciones, toda vez que se pueden reducir o incrementar productos, esto dependerá de la decisión de Gerencia de poder llevar a cabo esta propuesta con fines de incrementar los ingresos de la empresa.

La cotización del flete fue realizada con la empresa PIC Servicio Logístico que ofrece uno de los mejores precios de las agencias de carga y aduanas, sin embargo, se puede elegir otros agentes de carga y aduanas previa negociación de los precios, con lo cual se pueden ahorrar costos y mejorar las ganancias.

En línea con lo recomendado en la estructura de la importación, el costo total de la importación está sujeta a cambios que la Gerencia puede realizar a la presente

propuesta de importación, sin embargo, se recomienda mantener las cantidades mínimas ofrecidas por el proveedor para mantener los precios otorgados.

El precio de venta estará sujeto a los márgenes que la Gerencia considere correctos, sin embargo, y con los costos de venta obtenidos se recomienda considerar márgenes de 50% - 65%, que son márgenes más que razonables dado el costo unitario al cual se estarían adquiriendo los productos.

REFERENCIAS

- Aguer Hortal, M., & Perez Gorostegui, E. (1997). *Teoría y Práctica de la Economía de la Empresa*. Madrid: Centro de eEstudios Ramón Areces.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos del Marketing*. Pearson.
- Calduch Cervera, R. (2013). *Curso de Comercio Internacional*. Universidad Complutense de Madrid.
- Ferrell, O. C., & Hartline, M. D. (2018). *Estrategia de Marketing*. Mexico DF: Cengage Learning Editores S.A. de C.V.
- Gamez Iglesias, A. (2012). *Economía de Empresas - Teoría y Práctica*. Universidad de Pinar del Rio.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Huesca Rodriguez, C. (2012). *Comercio Internacional*. Red Tercer Milenio S.C.
- Kiziryan, M. (27 de 05 de 2015). *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Kotler, P. (2016). *Los 80 Conceptos Esenciales del Marketing*. Pearson.
- Lafuente, F. (2000). *Aspectos del Comercio Exterior*. EUMED.
- Lamy, P. (2013). *El Futuro del Comercio: Los Retos de la Convergencia*. Organización Mundial de Comercio.
- Lazon, D. R. (2021). La crisis de contenedores alargaría la crisis económica hasta 2023, según estimaciones. *Medialab*, 1(1), 1.
- Longenecker, J. G., Moore, C. W., Petty, J. W., & Palich, L. E. (2008). *Administración de pequeñas empresas* (14va ed.). Cengage Learning Editores S.A.
- Morales, F. C. (25 de 02 de 2021). *economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/pequena-empresa.html>
- Nelson, C. A. (2010). *Manual de Importaciones y Exportaciones*. McGraw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Aplicadas.

Organización Mundial de la Salud. (2016). *¿Que son el reglamento sanitario internacional y los comites de emergencia?* Washington DC.

Perú, G. d. (06 de 01 de 2022). *Portal del Estado Peruano*. <https://www.gob.pe/6996-obtener-la-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

Pinson, L. (2003). *Anatomia de un Plan de Negocio*. Chicago: OUT OF YOUR MIND...AND INTO THE MARKETPLACE™.

Prieto Herrera, J. E. (2009). *Investigación de Mercados*. Ecoe Ediciones.

Rodriguez Valencia, J. (2007). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. Thomson Learning.

S, & Steinberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. eumed.net Universidad Autónoma de Madrid.

Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2004). *Fundamentos del Marketing*. McGraw Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Pearson Educación.

Witker Velázquez, J. A. (2011). *Introducción al Comercio Internacional*. Universidad Nacional Autónoma de México.

ANEXOS

Anexo No 1 Catálogo de Productos

Ilustración 3 Productos Mia Solar S.R.L.



6FM18_AOKLY
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)



BATERIA-12NDT150S-NARADA
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)



BATERIA-12ndt200-NARADA
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)



BATERIA-6GFM-100G-AOKLI
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)



BATERIA-6GFM-150-AOKLI
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)



BATERIA-6GFM-65G-AOKLIN
Necesitas estar registrado
para ver los precios
[Leer más](#)

Ilustración 4 Productos: Baterías



**BATERIA-
6GFM100G-AOKLI**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

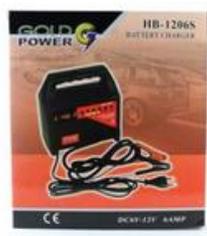
[Leer más](#)



**BATERIA-AGM-100-
NARADA**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



Bateria-Gold-Power

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**BATERIA-
NP7-12-12V**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**BATERIA-YUASA-
NP4-6-6V**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)

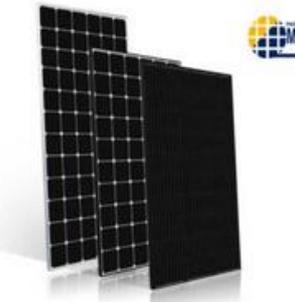


Baterías-Gel-y-AGM

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)

Ilustración 5 Productos: Paneles Solares



**PANEL-
MONOCRISTALINOS-
PEIMAR**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**PANEL-
POLICRISTALINOS-
PEIMAR**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**Panel-Yisolar-
policristalino**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



PANELES-YISOLAR1

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



PANELES-YISOLAR2

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



PANELES-YISOLAR3

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)

Ilustración 6 Productos: Paneles

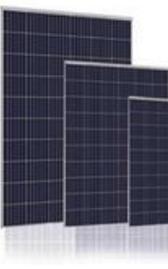
 <p>PANELES-YISOLAR4</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	 <p>PANELES-YISOLAR5</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	 <p>PANELES-YISOLAR7</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>
---	---	---

Ilustración 7 Productos: Inversores

 <p>INVERSORES-HAMI</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	 <p>Power-inverter-300</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	 <p>Power-inverter-600</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>
 <p>Power-inverter1-300</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	 <p>Power-inverter1-600</p> <p>Necesitas estar registrado para ver los precios</p> <p>Leer más</p>	

Ilustración 8 Productos: Controladores



**12V-24V-20A-
PWMA-Solar-
Charger-Controller**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**20A-12V-24V-MPPT-
Controller**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**30A-12V-24V-MPPT-
Controller**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**40A-12-24VMPPT-
Controller**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**60A-12-24-36-48V-
MPPT-Controller**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**CONTROL-SOLAR-
CHARGE**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)

Ilustración 9 Productos: Termas Solares



**TERMA-SOLAR-DE-
ALTA-PRESION-
A9H-CPC**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)



**TERMA-SOLAR-
PRECALENTADO-
WAC-E**

Necesitas estar registrado
para ver los precios

[Leer más](#)

Ilustración 10 Pagina Web



Ilustración 11 Redes Sociales



Ilustración 12 Correo de recepción

<https://outlook.office.com/mail/inbox/id/AAQkADhjMTYyNDA1LWR...> <https://outlook.office.com/mail/inbox/id/AAQkADhjMTYyNDA1LWR...>

Re: Propuesta de Importación de Insumos Quimicos

Mia Nancy Matos Porras <panelesmiasolar@gmail.com>

Vie 11/03/2022 11:36

Para: Cedric Vladimir Chavez Merino <n00066291@upn.pe>

Perfecto Cedric

Será revisado.

El vie, 11 mar 2022 a la(s) 12:45, Cedric Vladimir Chavez Merino (n00066291@upn.pe) escribió:

Estimada Nancy:

Mediante archivo adjunto, te hago envío de una propuesta de importación para añadir una nueva línea de productos en la empresa.

Quedo atento a tus comentarios.

Atte.,

Cedric Chávez Merino



Ilustración 13 Proyecto



FACULTAD DE
NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“PROPUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO
INTERNACIONAL PARA LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS
QUIMICOS PARA LA EMPRESA MIA SOLAR SRL – LIMA
2022”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Cedric Vladimir Chávez Merino

Asesor:

Dr. Ricardo Fernando Cosío Borda

Lima - Perú

2022

