



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# TRABAJO FINAL DE CARRERA

---

ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA PARA  
UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE  
COSMÉTICOS EN VALENCIA. LA  
OBTENCIÓN DE NÚMERO DE REGISTRO  
SANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN DE  
COSMÉTICOS EN LA UNIÓN EUROPEA

AUTOR: ELECTRO DANIEL CERDEIRA CASINO

VALENCIA, JULIO DE 2013

DIRECTOR: AURELIO HERRERO BLASCO



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

---



**Agradecimientos:**

A mi familia, por todo.

A Ana por hacerme ver las cosas con la perspectiva necesaria.

A Aurelio Herrero por sus consejos, paciencia, y motivación.



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

---

## Índice:

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Resumen.....	3
1.2. Objeto del TFC y Justificación de las asignaturas relacionadas....	6
1.3. Objetivos.....	10
2. ANTECEDENTES. SITUACIÓN ACTUAL.....	11
2.1. Introducción.....	13
2.2. El sector de la distribución de cosméticos.....	14
2.3. Coyuntura económica.....	15
3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	17
3.1. Análisis del macroentorno. Análisis PESTEL.....	19
3.2. Análisis del microentorno. Modelo de Porter.....	41
3.3. Análisis DAFO/CAME.....	46
4. ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO.....	51
4.1. Balance de situación.....	54
4.2. Cuenta de pérdidas y ganancias.....	56
4.3. Ratios.....	58
4.3.1. Liquidez.....	58
4.3.2. Endeudamiento.....	59
4.3.3. Rotación de activos.....	60
4.3.4. Análisis de la política de Inversión – Financiación.....	61
4.4. Análisis del Fondo de Maniobra.....	63
5. PROPUESTA DE MEJORA: OBTENCIÓN DE NÚMERO DE REGISTRO SANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN DIRECTA DE PRODUCTOS COSMÉTICOS.....	67
5.1. El proceso de importación de productos cosméticos.....	69
5.1.1. Marco normativo de la Importación de productos Cosméticos.....	71
5.1.1.1. Normativa comunitaria.....	71



---

5.1.1.2. Normativa española.....	71
5.1.2. Cambio normativo vigente a partir del 11 de Julio de 2013.....	72
5.1.3. Requisitos normativos.....	72
5.1.3.1. Relativos a recursos humanos.....	73
5.1.3.2. Relativos a cuestiones técnicas.....	75
5.1.3.2.1. Análisis.....	76
5.1.3.2.2. Cuarentena.....	77
5.1.3.2.3. Trazabilidad del producto.....	77
5.1.4. Incoterms.....	79
5.1.5. Transporte.....	82
5.1.6. Riesgo de tipo de cambio.....	85
5.2. Análisis del impacto fiscal de la propuesta.....	87
5.2.1. Unión Aduanera europea.....	87
5.2.1.1. Adquisiciones Intracomunitaria de Bienes.....	88
5.2.2. Importaciones.....	89
5.2.2.1. Arancel aduanero común. TARIC.....	91
5.2.3. Estimación económica del impacto fiscal.....	93
5.3. Evaluación económica de la propuesta en diferentes escenarios mediante el VAN y la TIR.....	94
5.3.1. Presupuesto de la inversión.....	94
5.3.2. Análisis del VAN y de la TIR. Análisis de Sensibilidad.....	96
5.3.2.1. Escenario favorable.....	99
5.3.2.2. Escenario neutral.....	101
5.3.2.3. Escenario desfavorable.....	102
6. CONCLUSIONES.....	105
BIBLIOGRAFÍA.....	113
ANEXOS.....	119

---

## Índice de Tablas y Gráficos

Gráfico 3.1: Tasa anual de variación del PIB.....	25
Gráfico 3.2: Producto Interior Bruto.....	26
Gráfico 3.3: Tasa de desempleo en la UE.....	27
Gráfico 3.4: Comparativa datos de desempleo.....	28
Gráfico 3.5: Variación Interanual del IPC en términos interanuales.....	30
Gráfico 3.6: Tasa de inflación.....	30
Tabla 3.7: Tipos de interés de referencia.....	32
Gráfico 3.8: Pirámides poblacionales 1910 y 2010.....	33
Gráfico 3.9: Previsión de la pirámide poblacional española.....	34
Gráfico 3.10: Valoración del Estado de salud percibido.....	35
Gráfico 3.11: Porcentaje de la población que no finaliza la educación secundaria.....	36
Gráfico 3.12: Porcentaje de población activa que ha completado la educación secundaria.....	37
Gráfico 3.13: Esfuerzo en I+D, comparativa por países.....	38
Gráfico 3.14: Acceso de los ciudadanos a las TIC.....	39
Tabla 3.15: Análisis PEST.....	40
Gráfico 3.16: Modelo de Porter.....	41
Tabla 3.17: Matriz DAFO.....	46
Tabla 3.18: Matriz CAME.....	49
Tabla 4.1: Balance de situación.....	55
Tabla 4.2: Balande de situación.....	55
Tabla 4.3: Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	57
Tabla 4.4: Ratios de Liquidez.....	58
Tabla 4.5: Ratios de Endeudamiento.....	59



Tabla 4.6: Ratios de Rotación de Activos.....	61
Tabla 4.7: Política de Inversión-Financiación.....	62
Tabla 4.8: Fondo de Maniobra.....	63
Gráfico 5.1: Proceso de recepción de productos importados.....	70
Gráfico 5.2: Tipo de cambio Euro Dólar.....	86
Gráfico 5.3: Flujos de caja variables.....	98
Tabla 5.4: Previsión de compras, escenario favorable.....	100
Tabla 5.5: Flujos de caja, escenario favorable.....	100
Tabla 5.6: Flujos de caja, escenario neutral.....	101
Tabla 5.7: Flujos de caja, escenario desfavorable.....	102



# 1. INTRODUCCIÓN





## 1.1 Resumen.

Este trabajo fin de carrera tiene como finalidad el estudio de una empresa “Esthetic Distribution, S.L.” distribuidora de productos cosméticos principalmente en España y con actividad comercial también en Portugal, situada en Valencia. El trabajo está estructurado en dos partes, siendo la primera de ellas los capítulos dos a cuatro, donde se estudia a la empresa y su entorno, y la segunda parte el capítulo cinco donde se establece la propuesta de mejora.

En el capítulo 2, se explica como La empresa Esthetic Distribution S.L. se dedica a la distribución de productos cosméticos para las uñas, siendo los salones de estética sus clientes finales. Dentro de las ventas de la empresa, hay que destacar los esmaltes permanentes de uñas como la principal fuente de ingresos. En particular la empresa ha apostado por una marca fabricada en los EEUU, que le reportó en 2011 el 52% de sus ingresos por ventas. La introducción de esta marca en el año 2010 obtuvo buenos resultados para la empresa y en el 2011 las ventas aumentaron aun siendo el escenario de coyuntura económico negativo.

En el capítulo 3, el análisis estratégico nos muestra las mejores estrategias que la empresa puede implementar dadas sus circunstancias y las del mercado y sector. Analizamos el Macroentorno mediante un análisis PESTEL para observar las variables que afectan a nuestra empresa, en este caso la legislación tiene un gran impacto debido al cambio en la legislación, y la

economía debido a la situación de crisis económica y contracción de la demanda que conlleva. Mediante el modelo de Porter analizamos el microentorno y llegamos a las conclusiones establecidas en el análisis DAFO y matriz CAME. En el análisis DAFO establecemos que las principales fortalezas de la empresa residen en la sólida relación con los proveedores y en el nicho de mercado que ocupa la empresa, el sector de la estética especializándose en la estética de uñas.

En el capítulo 4. Análisis Económico-Financiero estudiamos las cuentas anuales y la situación financiera de la empresa. Podemos observar un sólido y significativo incremento en las ventas que demuestran la buena elección de los productos y las marcas a distribuir y el trabajo realizado en la comercialización de las marcas. Sin embargo, podemos analizar por los ratios de tesorería que la situación de la empresa en este sentido es delicada. Los ratios establecen que la empresa puede tener problemas en hacer frente a los pagos.

En el capítulo 5. Propuesta de mejora, estudiamos el proceso de obtención de número de registro sanitario para la importación directa de productos cosméticos. Para esto debemos considerar los puntos críticos de la nueva normativa. La empresa puede cumplir con los requisitos exigidos para poder empezar a importar cosméticos. Estos requisitos son principalmente referidos a cuestiones técnicas al establecer la obligación de que los productos sean trazables, se establecen los requisitos en cuanto a la composición y análisis de los productos a la entrada en la UE, y la imposibilidad de

---

experimentar con animales. En este capítulo estudiamos los costes de implementar la medida así como el proceso a seguir para hacerlo.

Capítulo 6. Conclusiones, estudiamos si la posibilidad de implementar la mejora es viable y si es más aconsejable que seguir comprando a los proveedores actuales. Observamos como dentro del estudio de la rentabilidad de la inversión, la misma es rentable aun en diferentes escenarios por lo que en este sentido es viable e interesante. Aun siendo rentable e interesante, debemos tener en cuenta todos los condicionantes y circunstancias de la empresa. La empresa tiene en la actualidad una relación sólida con sus proveedores que importan la mercancía a la UE, pudiendo retrasar los pagos por circunstancias de tesorería y existiendo una relación de confianza estando pactada la exclusividad en España y Portugal sin un contrato por escrito con cláusulas de difícil cumplimiento que le den poder de negociación al proveedor. En caso de cambiar de proveedor e importar directamente desde el fabricante, la empresa con sede en EEUU exige la firma de un contrato de distribución con cláusulas claramente ventajosas para ellos, donde se reservan el derecho de romper unilateralmente el contrato por múltiples causas, siendo la más exigente la que estipula el derecho de finalizar el contrato si no se consiguen unos incrementos constantes del 5% de compras anuales. De la misma forma la empresa fabricante también es mucho más exigente en las cláusulas sobre pagos, siendo una causa de cancelación unilateral del contrato la falta de pago en plazos de mercancía.



Por lo tanto finalmente establecemos que la inversión es interesante pero debería acometerse solamente cuando sea posible realizarla de tal forma que la tesorería de la empresa pueda hacer frente a los pagos necesarios en plazo y no arriesgar la situación actual de la empresa en el mercado español. En este sentido observamos como la inversión hace que mejore el margen de la empresa, sin embargo pone en peligro su posición en el mercado al arriesgarse a perder la distribución en exclusiva de la marca en España y Portugal si no es capaz de hacer frente a los exigentes compromisos contractuales.

## **1.2. Objeto del TFC y Justificación de las asignaturas relacionadas**

El objeto del presente trabajo final de carrera consiste en el estudio de la viabilidad de la compra directa al fabricante de los productos cosméticos que distribuye la empresa en España y Portugal. Dada la naturaleza de los productos, los mismos son objeto de una regulación especial y al mismo tiempo, dada la localización del fabricante en EEUU, la compra constituirá una importación.

El producto cosmético a importar constituiría principalmente esmaltes permanentes de uñas y su venta se realizaría a subdistribuidores y profesionales, siendo su finalidad el de material de uso profesional en el salón de estética y no su venta final al cliente minorista.



Justificación de las asignaturas relacionadas:

- Capítulo 2. Antecedentes y Situación Actual:

- Introducción a los Sectores Empresariales:

Introducción a los Sectores Empresariales nos permite entender los diversos sectores que componen la economía de nuestro país y por lo tanto nos sirve para realizar una aproximación al sector de los cosméticos para comprender mejor la situación actual de la empresa en su contexto.

- Economía Española y Regional:

Economía Española y Regional además de ayudarnos en la descripción del sector, nos proporciona las herramientas para comprender la influencia de la coyuntura económica en el mismo.

- Capítulo 3. Análisis Estratégico:

- Dirección Estratégica y Política de Empresa:

Dirección Estratégica y Política de Empresa nos proporciona las herramientas para un análisis estratégico tanto interno como externo de la empresa. En función de este análisis nos proporciona las herramientas para implementar una estrategia empresarial y llevarla a cabo, así como controlar su ejecución.

- Capítulo 4. Análisis Económico – Financiero:

- Contabilidad Financiera:

Contabilidad Financiera nos permitirá comprender las cuentas anuales y poder utilizarlas posteriormente para analizar las situaciones específicas en las que se encuentre la empresa con relación a las mismas.

- Contabilidad Analítica:

Contabilidad Analítica nos permitirá imputar los costes existentes para poder conocer el coste real de cada producto de la manera más exacta posible y de esa forma establecer los márgenes para operar por encima del umbral de rentabilidad.

- Contabilidad General y Analítica:

Contabilidad General y Analítica nos permitirá analizar las cuentas anuales para poder extraer conclusiones acerca de la gestión y situación de la empresa mediante los ratios obtenidos de sus estados contables y el análisis de su fondo de maniobra.

- Dirección Financiera:

Dirección financiera nos permitirá seleccionar las fuentes de financiación de la empresa, así como estudiar la viabilidad de la inversión a realizar para poder llevar a cabo la mejora propuesta en el trabajo.

- Capítulo 5. Propuesta de Mejora:

- Legislación Laboral y de la Empresa:

Legislación Laboral y de la Empresa nos ayudará para estimar los costes laborales extra en los que tendrá que incurrir la empresa para poder llevar a cabo la propuesta de mejora expuesta.

- Gestión Fiscal en la Empresa:

Gestión Fiscal en la empresa nos permitirá conocer el impacto fiscal de la mejora en nuestro resultado económico teniendo en cuenta todas las variables que intervienen y por las diferencias que existen entre la adquisición intracomunitaria de bienes y la importación.

- Gestión del Comercio Exterior:

Gestión del Comercio Exterior nos será de utilidad para comprender el proceso de importación. Deberemos definir los incoterms, así como la forma de transporte y riesgo de tipo de cambio en nuestras importaciones.

- Matemáticas Financieras:

Matemáticas Financieras nos permitirá realizar los cálculos necesarios para determinar el interés en acometer la inversión.

- Economía de la Empresa II:

Economía de la Empresa II junto con Matemáticas Financieras nos permitirán realizar los cálculos de la rentabilidad del conjunto de la inversión mediante la utilización del VAN y de la TIR para entender si la inversión es viable.



### **1.3 Objectivos**

Los objetivos de este trabajo son comprender la realidad de la empresa, dentro del sector, y estudiar las estrategias óptimas a implementar dentro de la situación actual de la misma y de las circunstancias.

Una vez estudiada la empresa, analizaremos los requisitos necesarios para la importación de cosméticos. Estos requisitos pasan por la obtención de un número de registro sanitario otorgado por la Agencia Española del Medicamento, previo cumplimiento de todas sus exigencias. Por lo tanto debemos valorar si la empresa está en condiciones de cumplir con estos requisitos y si además de viable le resulta interesante acometer la inversión necesaria para cumplir con la misma.

Para esto debemos comprender el proceso actual de compra a los proveedores localizados dentro de la UE y que realizan en estos momentos la importación y por otra parte el nuevo proceso de importación que supondrá la compra directa al fabricante situado en EEUU.



# **2. ANTECEDENTES. SITUACIÓN ACTUAL**



## 2.1 Introducció

La empresa que vamos a estudiar, Esthetic Distribution S.L., se dedica a la distribución de cosméticos y a la venta al por mayor a profesionales de la estética.

Para este trabajo nos interesa diferenciar, dentro del catálogo de productos de la empresa, aquellos que son utensilios y aquellos que son propiamente productos cosméticos.

El Reglamento Europeo 1223/2009 define a los productos cosméticos como: toda sustancia o mezcla destinada a ser puesta en contacto con las partes superficiales del cuerpo humano o con los dientes y las mucosas bucales, con el fin exclusivo o principal de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto, protegerlos, mantenerlos en buen estado o corregir los olores corporales.

Por lo tanto los productos descritos en el párrafo anterior suponen el objeto de la mejora que se propondrá en este trabajo, diferenciándolos de utensilios y utillaje utilizados en su aplicación o como ayuda al profesional en el uso de los mismos. Esto es debido a la mayor complejidad en su importación, lo que supone la necesidad de un estudio previo para considerar si acortar la cadena de distribución supone una reducción de costes asumible y rentable teniendo en cuenta la rotación y margen de los mismos en su comercialización en España.

El uso de cosméticos se remonta al Antiguo Egipto, alrededor del año 4000 a. C. y desde entonces se han utilizado con particularidades según época y área geográfica. No ha sido hasta finales del siglo XIX y principios del XX cuando la fabricación de cosméticos se ha realizado de una forma industrial, siendo hasta ese momento productos caseros o de poca complejidad en su elaboración. Esta primera industrialización de los cosméticos viene acompañado de los primeros esfuerzos en la comercialización de los mismos.

## **2.2 El sector de la distribución de cosméticos**

La industria española de la Belleza compuesta por los sectores de perfumería, cosmética e higiene personal, ha estado viviendo unos años de continuo crecimiento en el mercado global. España sigue siendo uno de los principales referentes europeos del sector, especialmente en el campo de la cosmética profesional, ocupando la quinta plaza entre los principales productores europeos del sector, con una producción a precios de fábrica en torno a los 4.407 millones de euros en 2011. España representa aproximadamente el 12% del total facturado por el sector en la Unión Europea y el 6% de la facturación total de la Unión Europea más Estados Unidos y Japón.

Si analizamos el mercado español por categorías de productos, el segmento con mayor peso en el mercado es el de productos que se dedican al cuidado de la piel, que con una facturación en 2011 cercana a los 1.144 millones de euros, representa el 26% de la facturación total del sector de

---

productos de belleza en España. Le sigue los perfumes y fragancias, que tiene un peso del 22,2% en la facturación total del sector, y que han superado en 2011 los 977 millones de euros. El tercer segmento con mayor peso son los productos de aseo e higiene personal, que representan el 22% del sector, y que en 2011 superaron los 971 millones de euros, seguido por los productos para el cuidado del cabello, con una cuota del 21,4% y que en 2011 se han situado cerca de los 944 millones de euros. Por último la cosmética del color, representan el 8,4% restante del sector, y ha alcanzado una facturación cercana a los 371 millones de euros en 2011.

La perfumería y cosmética española destaca por la variedad de producto y por la especialización de muchas de sus empresas en el canal de cosmética profesional, en el que gozan de reconocimiento internacional por su excelente calidad.

### **2.3 Coyuntura económica**

Analizaremos con mayor profundidad la coyuntura económica en el análisis estratégico de la empresa. En este apartado queremos resaltar lo que la coyuntura económica tiene de significativo para el sector de la estética. Los productos que distribuye Esthetic Distribution no están orientados para el público minorista sino para ser utilizados por los profesionales en los servicios prestados en salones de peluquería y estética.

Dada la actual situación económica se ha producido una contracción del consumo general y esto afecta de igual manera al sector de los servicios de estética. Según un estudio de la consultora DBK, publicado en enero de 2013,

---

el sector sufrió una contracción en su facturación global del 7,5% respecto al año 2011.

Este sector ya había notado una caída en sus ventas, aun siendo un sector que aguanta bien las crisis. El reciente cambio normativo que entró en vigor el 1 de septiembre de 2012, por el que se produjo la modificación de la estructura y de los tipos del IVA supuso un duro golpe para el sector de la peluquería y de la estética. Esta modificación normativa supone que los servicios de peluquería y estética pasen a tributar por el tipo del 21% de IVA en lugar de al 8% al que tributaban previamente.

Es evidente que en un entorno de recesión económica y contracción del consumo, un incremento del precio final del servicio del 13% no supone una ayuda al sector lo que se tradujo en una menor demanda y una disminución de las ventas. Esta disminución en las ventas de servicios de peluquería y estética evidentemente perjudica a Esthetic Distribution ya que la demanda de sus productos para la prestación de servicios de estética disminuirá.

Finalmente el estudio de DBK, muestra que con la contracción del 7,5% de las ventas de servicios de estética, el volumen de negocio agregado de las peluquerías y los centros de estética se situó en 3.150 millones de euros. Esto ocurrió en un sector donde operan 78.000 peluquerías y cerca de 11.000 centros de estética y donde las cadenas concentraron el 20% de la facturación sectorial.



# **3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO**



En este apartado analizaremos las posibilidades de posicionamiento estratégico de Esthetic Distribution, S.L. de forma que podamos definir su estrategia óptima. Michael Porter señala que “La estrategia radica en la creación de una posición única y de valor, que involucra la gestión de un conjunto de actividades significativas. La posición estratégica emerge de tres fuentes distintas:

- Satisfacer pocas necesidades a una gran cantidad de clientes.
- Satisfacer una amplia gama de necesidades a unos pocos clientes.
- Satisfacer una amplia gama de necesidades a muchos clientes en un nicho del mercado.

En nuestro caso estudiaremos la posición estratégica actual y si esta debe ser modificada a la hora de implantar nuestra propuesta de mejora. Para poder construir una visión estratégica de la empresa debemos considerarlas como entes abiertos permeables a su entorno. Por esto, debemos estudiar tanto el micro como el macroentorno de las mismas.

### **3.1 Análisis del macroentorno. Análisis PESTEL**

Para realizar este análisis PESTEL debemos tener en cuenta no solo la realidad española, sino también la europea. Nuestra propuesta de mejora

consiste en realizar importaciones de productos cosméticos dentro de la UE, y por lo tanto la legislación comunitaria será de vital importancia al ser la que regula esta materia.

Una vez importados los cosméticos a la UE, la distribución de los mismos se realizará en España, por lo que deberemos estudiar el macroentorno en nuestro país.

Este análisis PESTEL tomara a España como delimitación de macroentorno, pero siempre considerando la primacía del derecho comunitario a la hora de analizar los factores afectados por esta cuestión.

### **Factores Político – Legales**

- Democracia/sistema político:

Debemos enmarcar nuestro estudio de los factores político – legales, en el marco del modelo de Estado de nuestro país, definido en el artículo 1 de la Constitución Española de 1978:

1. España se constituye en un Estado social y democrático de Derecho, que propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político.
2. La soberanía nacional reside en el pueblo español, del que emanan los poderes del Estado.
3. La forma política del Estado español es la Monarquía parlamentaria.

En la actualidad nos encontramos en la X legislatura desde el 2011 y en el parlamento están representados 8 partidos políticos en 6 grupos parlamentarios, además del grupo mixto.

Las elecciones de la X Legislatura se celebraron el 20 de noviembre de 2011, con un adelanto de 4 meses debido al desgaste del ejecutivo por la situación económica.

El vencedor de las elecciones fue el Partido Popular, con Mariano Rajoy Brey como candidato, que obtuvo mayoría absoluta con 186 escaños (32 más que en 2008) y un 44,62% de los votos. El Partido Socialista Obrero Español (PSOE) obtuvo 110 escaños (59 menos que 2008) y un 28,73% de los votos. Izquierda Unida (IU) recuperó el grupo parlamentario obteniendo 11 representantes (9 más que en 2008) con un 6,92% de los votos. Unión Progreso y Democracia (UPyD) se convirtió en la cuarta fuerza con 5 escaños y el 4,69% de los votos. Convergencia i Unió (CiU) obtuvo 16 escaños (6 más que en 2008). El Partido Nacionalista Vasco obtuvo 5 escaños (1 menos que en 2008).

La composición del Congreso de la X legislatura es una de las más heterogéneas desde la aprobación de la Constitución de 1978, descendiendo el bipartidismo. Este hecho junto con la debacle de los partidos mayoritarios en las elecciones griegas de mayo de 2012 y la necesidad de repetir las en junio ante la imposibilidad de crear gobierno, señalan que podría existir una correlación entre la bonanza económica y tranquilidad social y la existencia de

---

partidos mayoritarios y bipartidismo que podría manifestarse en mayor medida en próximas elecciones en España.

- Políticas impositivas:

Dentro de las políticas impositivas, nos interesa destacar la volatilidad legislativa actual en materia tributaria. La actual situación económica ha llevado al Gobierno a tomar diversas medidas en forma de Real Decreto-Ley en especial el Real Decreto-Ley 20/2011, 12/2012 y el 20/2012 por el que se introducen modificaciones en materia fiscal en diferentes tributos. La necesidad de reducir el déficit ha llevado al ejecutivo a tomar estas medidas que en conjunto disminuyen la renta real de los ciudadanos y su capacidad adquisitiva. Dentro de estas modificaciones legislativas, debemos destacar que algunas son permanentes y otras temporales, y que abarcan la totalidad del sistema tributario con especial incidencia en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Valor añadido.

Debemos considerar de especial importancia la modificación efectuada por el Real Decreto-Ley 20/2012 en el ámbito del Impuesto sobre el Valor añadido en el artículo 91.uno.2 de la Ley del IVA al modificar el tipo impositivo al que se someten los servicios de peluquería, pasando a tributar al 21% en lugar del 8% al que venían haciéndolo, a partir del 1 de septiembre de 2012. Esto supone un factor negativo, ya que los productos distribuidos por Esthetic Distribution, S.L. son utilizados por profesionales de la peluquería y la estética en sus salones y constituyen una parte del coste del servicio. Cualquier impacto en el precio final

---

al consumidor puede afectar negativamente la rotación de productos de la empresa.

- Regulación del comercio exterior:

La regulación sobre productos cosméticos en España ha tenido una estabilidad desde 1977, fecha en la que se aprobó el Real Decreto 1977 que regula la materia.

El 30 de noviembre de 2009, se aprobó el Reglamento N° 1223/2009 del Parlamento Europeo del Consejo sobre productos cosméticos. Esta normativa comunitaria es más exigente en determinadas materias por lo que la normativa española tuvo que adaptarse a la misma mediante el Real Decreto 944/2010 de adaptación a la normativa comunitaria que entra en vigor completamente a partir del 11 de Julio de 2013.

Esta normativa de productos cosméticos no es específica para la importación de los mismos, pero para poder importar dichos productos se debe cumplir con los requisitos de la misma. Esto tiene especial importancia en nuestro caso, ya que principalmente se importará de EE.UU. donde la legislación es más laxa especialmente en cuanto a determinados productos químicos que componen los cosméticos y que en la UE están prohibidos. Estas sustancias son tales como el acetato de plomo, el Phthalate dibutyl, el carbón de hulla, o la hidroquinona. Por este motivo, se establecen controles rigurosos a la entrada en la UE de estos productos cosméticos.

La nueva legislación también incorpora cuestiones clave a tener en cuenta, como son la determinación de posibles alergias, etiquetado que permita la trazabilidad de los lotes, y la prohibición de la experimentación con animales en el desarrollo de los mismos.

- Promoción de la actividad empresarial:

Dentro de la actual contracción crediticia, es de destacar la aprobación de las líneas ICO 2012, donde podríamos utilizar la línea ICO-Inversión para financiar la inversión necesaria para los equipos y acondicionamiento de instalaciones que requiere la propuesta de mejora. Bajo la línea ICO-Inversión se puede financiar el 100% de la inversión, con un máximo de 10 millones de euros.

- Estabilidad gubernamental:

En la actualidad existe estabilidad gubernamental, pero debemos considerar el descontento y el desgaste que existe en el ejecutivo por las medias que está llevando a cabo. Esto debe hacernos considerar la posibilidad de que puedan celebrarse elecciones anticipadas, así como el debilitamiento del actual bipartidismo.

### **Factores Económicos:**

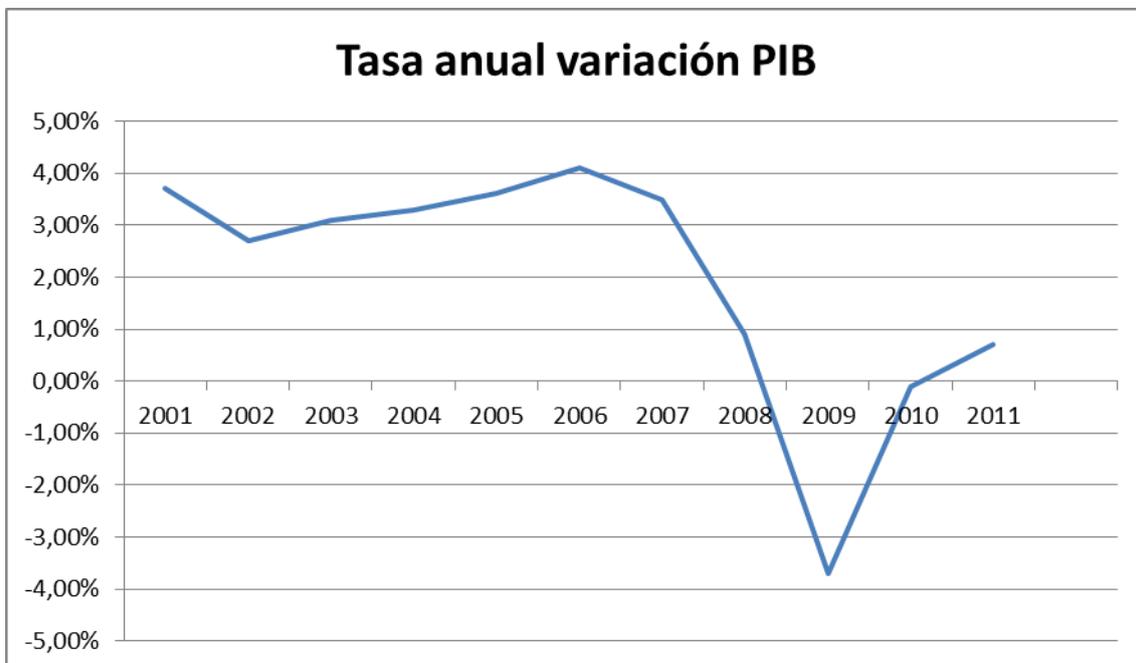
- PIB:

El Producto Interior Bruto generado por la economía española en el primer trimestre de 2012 ha registrado un decrecimiento del 0,3% respecto al trimestre anterior, similar al estimado en el periodo precedente.

La tasa de crecimiento del PIB, en términos interanuales, es del  $-0,4\%$ , 7 décimas menos que en el período precedente, esto es consecuencia de una contracción en la demanda nacional y de un comportamiento menos favorable del mercado exterior.

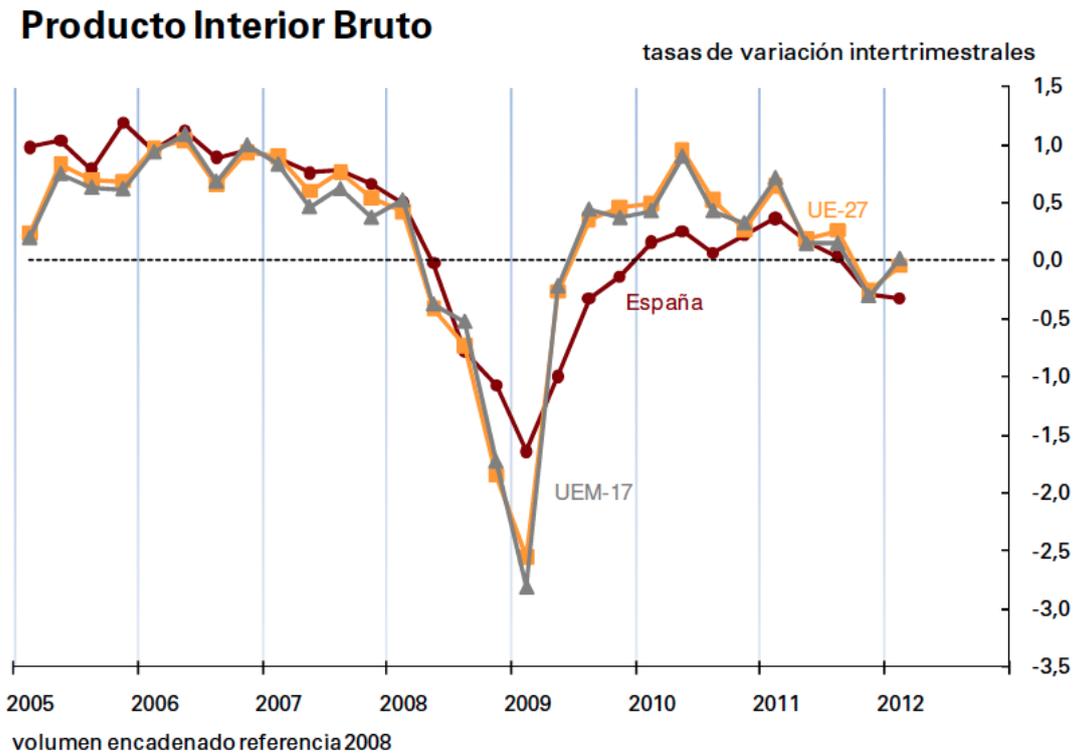
El resto de países de la Unión Europea en su conjunto registraron crecimientos nulos ( $0,0\%$ ) con respecto al trimestre precedente. Las principales economías europeas, Alemania ( $0,5\%$ ) y Austria ( $0,2\%$ ) registraron crecimientos positivos moderados, Francia, crecimiento nulo ( $0,0\%$ ) y el resto experimentaron descensos en su PIB, más contenidos en el caso de Holanda ( $-0,2\%$ ), Reino Unido ( $-0,2\%$ ) o España ( $-0,3\%$ ) y de mayor intensidad en el caso de Italia ( $-0,8\%$ ).

Gráfico 3.1: Tasa anual de variación del PIB



Fuente: INE

Gráfico 3.2: Producto Interior Bruto



Fuente: INE

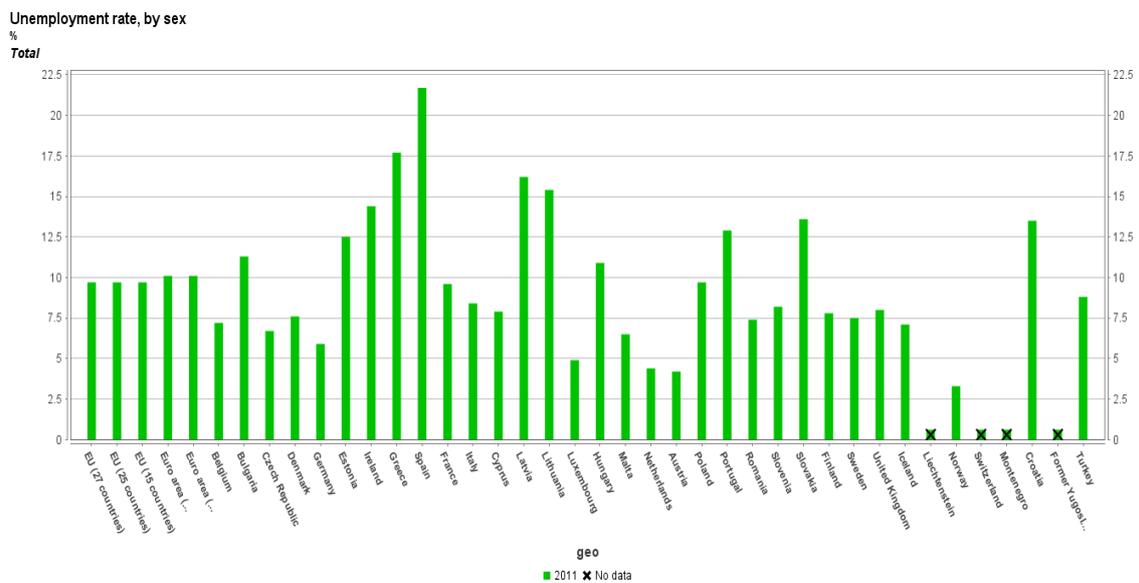
Podemos observar en el gráfico el momento de máxima contracción económica se produce a principios de 2009 y como las previsiones para 2012 no esperan que supere el 1%.

- Empleo:

Los datos de tasa de paro del Instituto Nacional de Estadística del segundo trimestre del 2012, la sitúan en el 24,63% para el total de la población en todo el territorio nacional. Es de destacar que la tasa de paro para los menores de 25 años en todo el territorio nacional es del 53,28%.

En el siguiente gráfico del Eurostat podemos observar la tasa de desempleo de los países de la UE en el segundo trimestre del 2012, observando que España ocupa el primer lugar en el ranking, seguido de Grecia, Letonia, Lituania, e Irlanda.

Gráfico 3.3: Tasa de desempleo en países de la UE

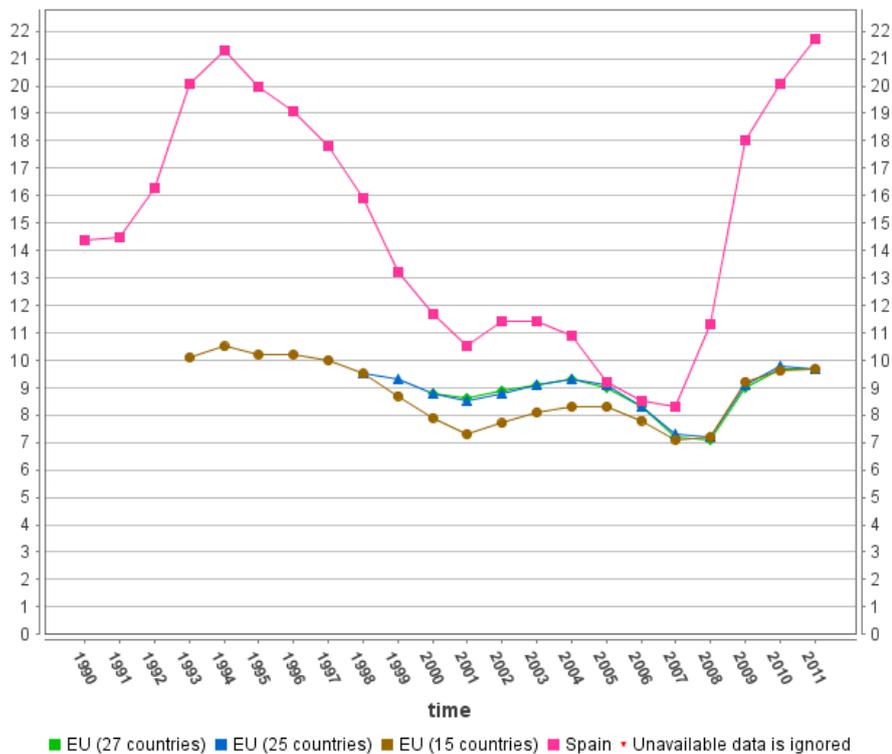


Fuente: Eurostat

Observamos en el siguiente gráfico del Eurostat, con datos desde 1990 hasta la actualidad y comparando a España con el conjunto de la UE, que España tiene un mal comportamiento en cuanto a tasa de desempleo. Esto es a la vez un síntoma y una causa, ya que es síntoma de un modelo de crecimiento económico que no funciona y es causa, en parte, del déficit del Estado al suponer menos ingresos por tributos, tanto directos como indirectos, y más carga por prestaciones de desempleo, subsidios y ayuda social.

Gráfico 3.4: Comparativa datos desempleo

Unemployment rate, by sex  
%  
Total



Fuente: Eurostat

Con datos del Instituto Nacional de Estadística del primer trimestre de 2012, el empleo a tiempo completo, acentúa su decrecimiento interanual en cinco décimas, hasta situarse en el  $-3,8\%$ . Este resultado supone la reducción de 655 mil empleos netos a tiempo completo en un año. A escala agregada, los resultados en todas las ramas de actividad son peores que los del trimestre precedente. La contracción del empleo se registra con más intensidad en el asalariado, pasando del  $-3,2\%$  al  $-4,2\%$  en el primer trimestre del 2012. Por su

parte, el empleo no asalariado presenta una tasa de crecimiento menos negativa en el primer trimestre del 2012, pasando del  $-3,9\%$  al  $-0,9\%$ .

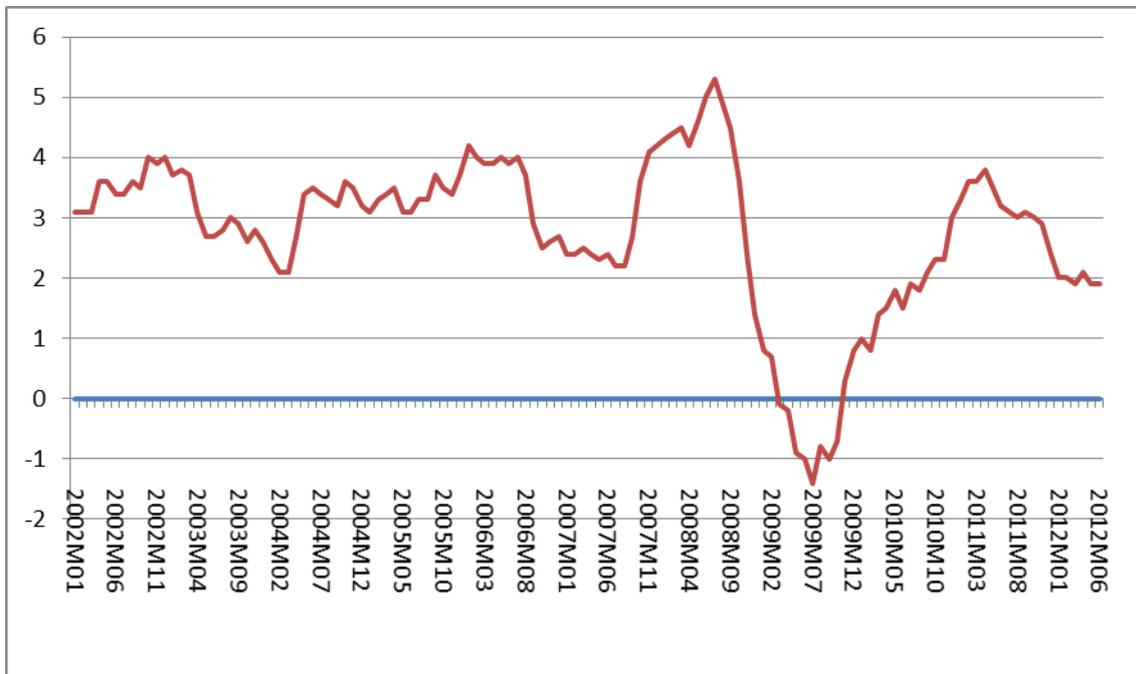
Teniendo en consideración que se requiere un crecimiento de en torno al 2% del PIB anual para poder crear empleo, las previsiones del Instituto Nacional de Estadística en este sentido no son positivas puesto que estima un crecimiento del 0,7% para 2012. En este sentido hay que tener en cuenta que el Fondo Monetario Internacional en su último informe anual sobre la economía española, publicado en Julio de 2012, sostiene que la economía española no crecerá hasta 2014 y que entonces lo hará solo al 0,9%.

Destacando las diferencias en las previsiones de la institución internacional y de la nacional antes citadas, la conclusión de ambos es que en los próximos 2 años España no mejorará su tasa de desempleo.

- IPC:

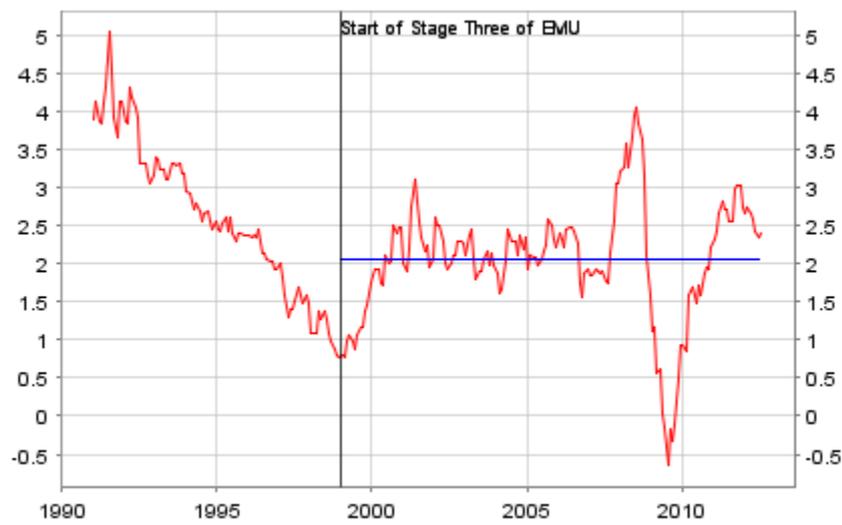
El siguiente gráfico nos muestra la variación interanual del IPC en términos interanuales.

Gráfico 3.5: Variación Interanual del IPC en términos interanuales



Fuente: Eurostat

Gráfico 3.6: Tasa de inflación



Fuente: Banco Central Europeo

El gráfico superior está extraído de la web del Banco Central Europe. En él nos muestran como desde el comienzo de la tercera etapa de la UE con la unión monetaria, la inflación se ha mantenido en una media del 2%. Quizás en este caso sería interesante también analizar las medidas de dispersión ya que en 10 años alcanza el 4% y el -0,5%. El Banco Central Europeo señala que para conseguir un adecuado crecimiento económico y al mismo tiempo no perjudicar a las economías domésticas, el IPC debe crecer anualmente en torno al 2%.

Observamos como en España en 2008 superamos ligeramente el 5%, ayudado por el incremento del precio de la vivienda, y como se produce un valle a finales de 2009 determinado por la recesión y la contracción del PIB. En estos momentos el IPC marca valores en torno al 2%, pero con un crecimiento económico previsto negativo o por debajo del 1%.

- Tipos de Interés:

El 5 julio de 2012 el Banco Central Europeo decidió bajar el tipo de interés de referencia hasta su mínimo histórico del 0,75% y la facilidad de depósitos al 0%. En el actual contexto económico europeo, no existe riesgo cierto de inflación, por lo que esta medida pretende incentivar el crédito a las empresas y abaratar las hipotecas.

Tabla 3.7: Tipos de interés de referencia

<b>País</b>	<b>Tipo de Interés de referencia</b>	<b>Crecimiento Económico</b>
Unión Europea	0,75%	1,4%
Estados Unidos	0,25%	1,7%
China	6%	9,2%
Brasil	8%	4,4%
Japón	0,1%	-0,5%

Fuente: Banco Mundial

En esta tabla, podemos observar la correlación que existe entre el crecimiento económico y el tipo de interés, donde en la UE se han reducido los tipos al mínimo histórico del 0,75% sin llegar a los niveles marcados por la Reserva Federal de EEUU que los bajó hasta el 0,25% para tratar de incentivar la economía. Por su parte, China se está viendo afectada por la crisis mundial especialmente en las exportaciones por lo que la tasa de variación anual de su PIB en términos reales ha caído del 10,4% al 9,2%, lo que motivo el descenso de sus tipos de interés desde el 6,31% al 6%.

## Factores Sociales:

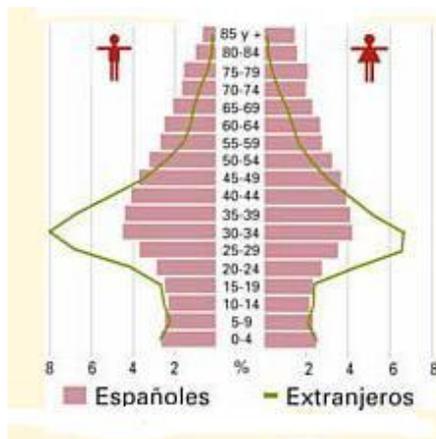
### - Evolución Demográfica:

Según el INE, los datos referentes a los indicadores demográficos básicos, son los siguientes: el número de nacimientos en España se redujo un 3,5% durante el año 2011, la edad media a la maternidad se elevó hasta los 31,4 años y el número medio de hijos por mujer descendió a 1,35.

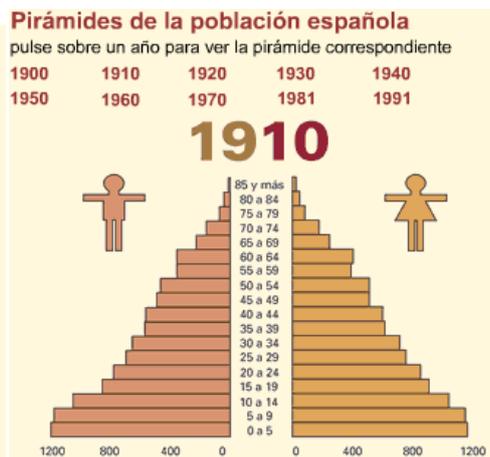
La esperanza de vida al nacimiento alcanzó los 79,1 años en los hombres y los 84,9 años en las mujeres.

Gráfico 3.8: Pirámides Poblacionales 1910 y 2010

Pirámide poblacional 2010



Pirámide poblacional 1910

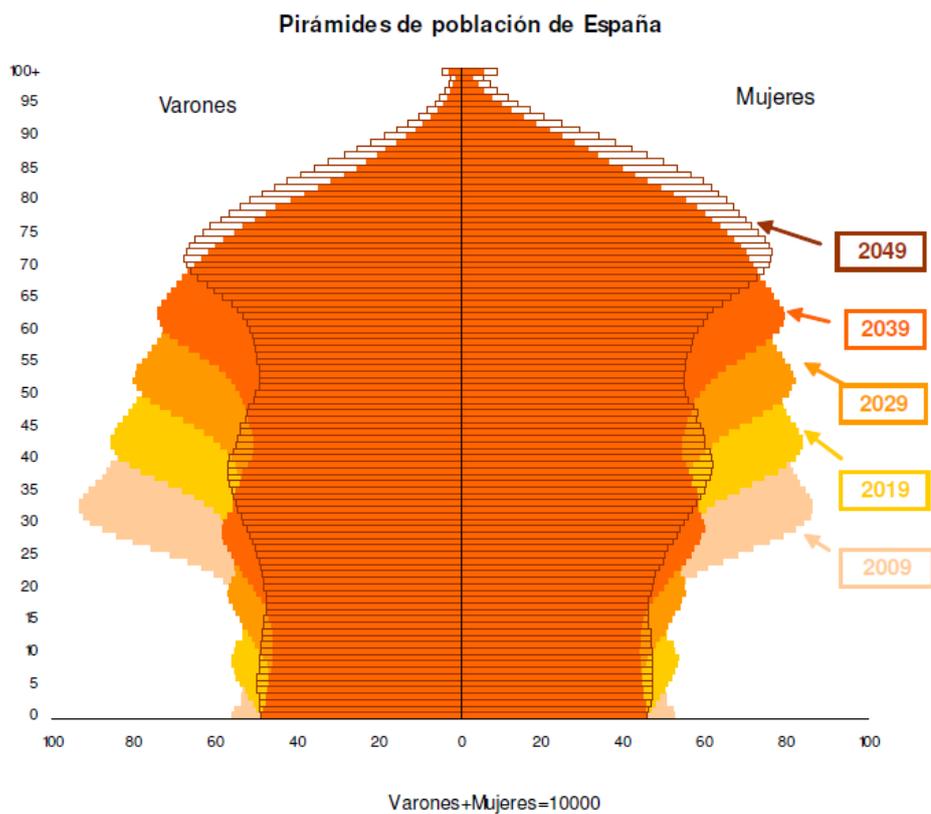


Fuente INE

Podemos observar la diferencia entre ambas pirámides poblacionales con un siglo de diferencia. En la actualidad el gráfico ya no tiene forma de pirámide, lo que concuerda con los datos de los indicadores básicos

demográficos expuestos. Esto ayudado por la mejora en la calidad de vida, los servicios sanitarios y de prevención y la incorporación definitiva de la mujer al mercado laboral. Este cambio en la estructura demográfica de nuestra sociedad puede acarrear problemas para el sostenimiento del propio sistema del bienestar, al tender hacia una sociedad con más ancianos que población activa. Esto se desprende de las estimaciones del INE, reflejadas en el siguiente gráfico:

Gráfico 3.9: Previsión de la pirámide poblacional española



Fuente INE

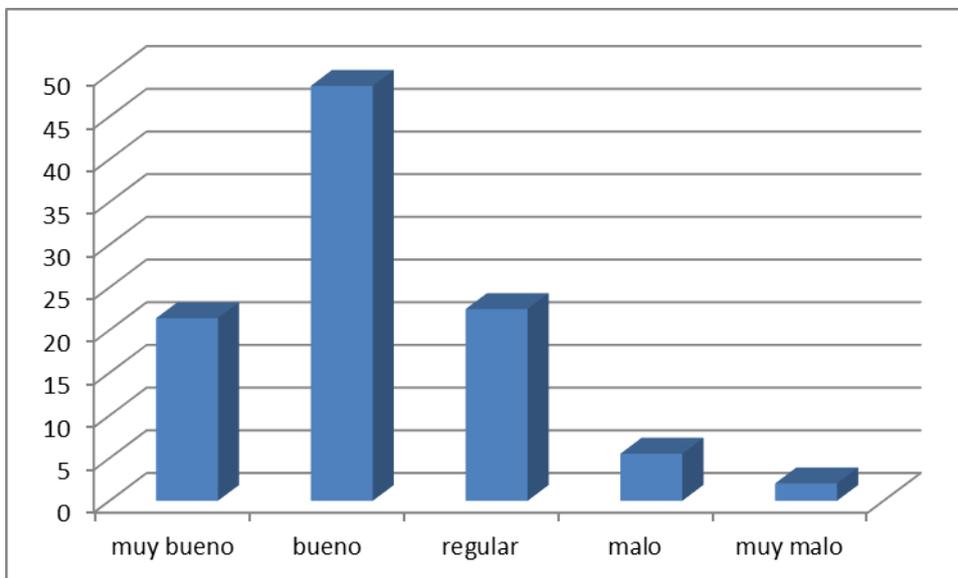
Podemos observar como en el 2049 la población muestra un envejecimiento, siendo el grupo de edad comprendido entre 65 y 75 años el que contenga al mayor número de individuos de la población.

- Salud y bienestar:

En España, por cada 100.000 habitantes, hay 490 médicos y 581 enfermeros. El número de médicos colegiados aumentó en 1,3% en 2011 y el de diplomados en enfermería se incrementó en un 2,1%.

Valoración del estado de salud percibida en los últimos 12 meses (año 2011) para la totalidad de la población:

Gráfico 3.10: Valoración del estado de salud percibido

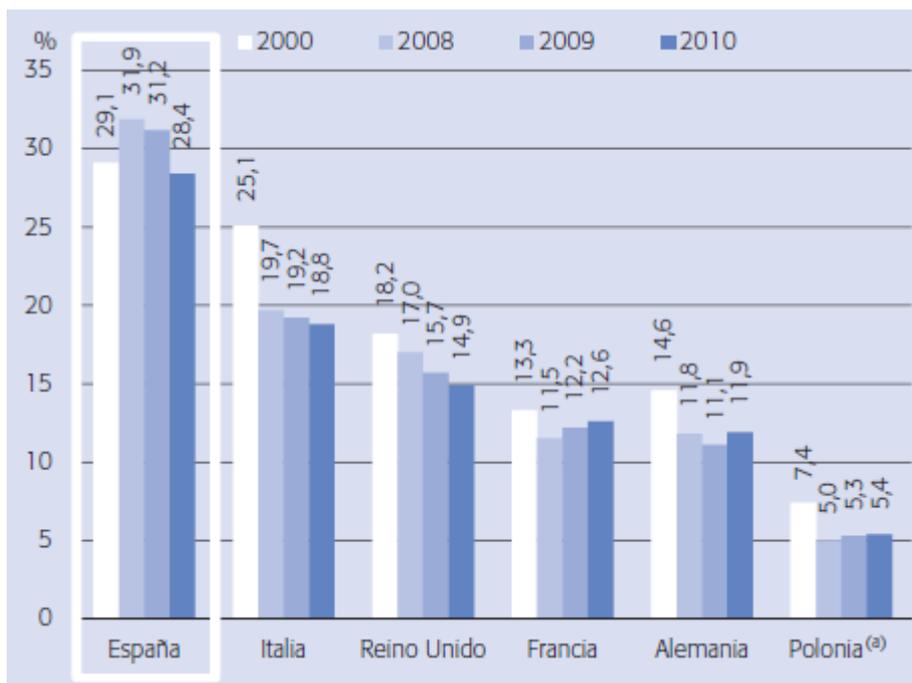


Fuente: INE

- Educación:

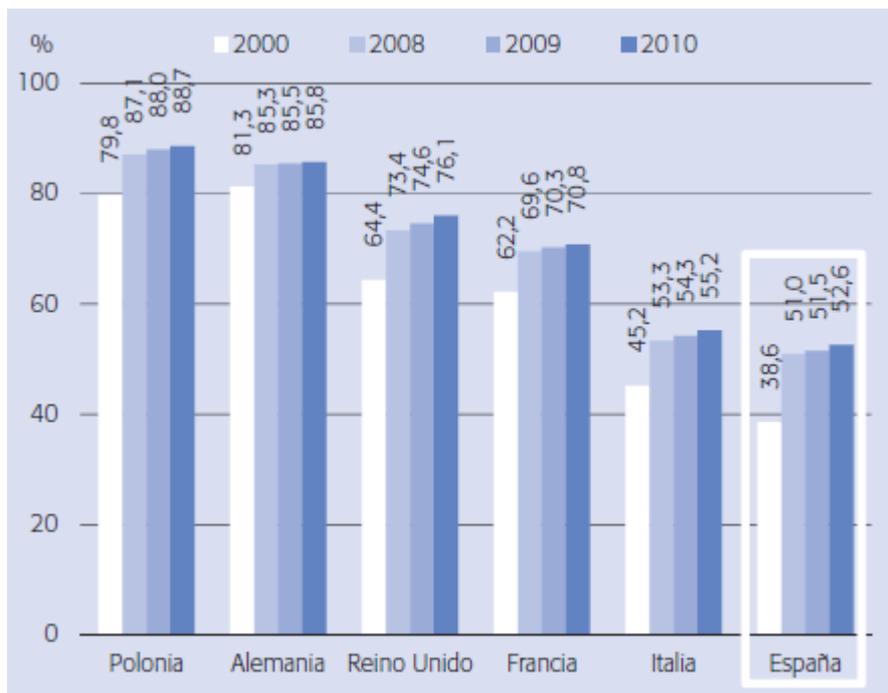
El siguiente gráfico muestra el porcentaje de jóvenes entre 18 y 24 años que no ha completado la segunda etapa de educación secundaria y no sigue ningún tipo de estudio o formación en España, durante los años 2000, 2008, 2009, 2010.

Gráfico 3.11: Porcentaje población que no finaliza educación secundaria



Fuente: Eurostat

Gráfico 3.12: Porcentaje de población activa que ha completado la educación secundaria.



Fuente: Eurostat

### **Factores Tecnológicos:**

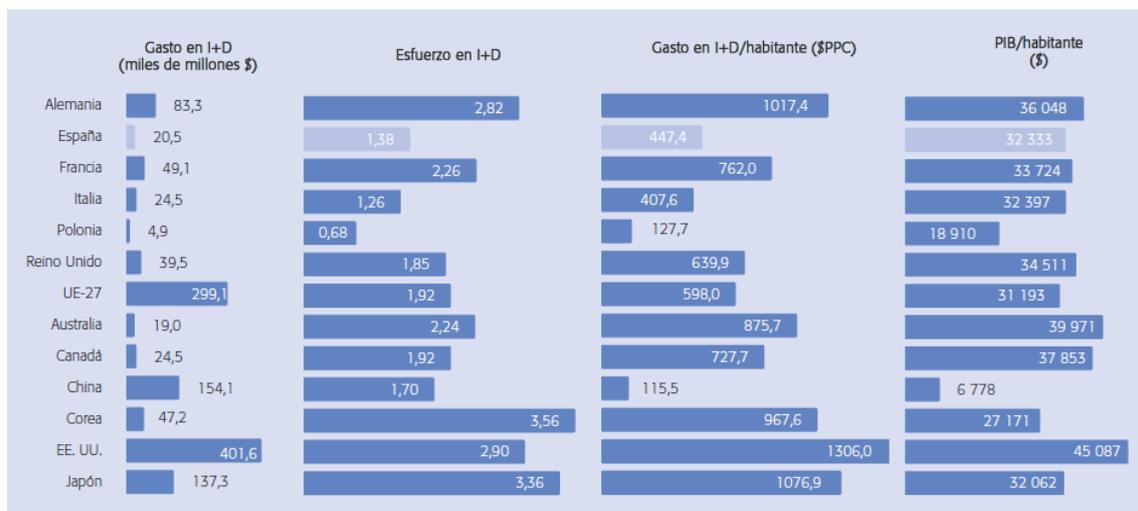
- Gasto I+D del Gobierno:

Según los datos del INE referentes al año 2011 en avance, el gasto en I+D descendió en 2011 un 4,1% respecto al año 2010. Dentro de este dato, debemos destacar que el gasto en I+D de las empresas disminuyó un 5,4% respecto al 2010, siendo el descenso menor en la administración pública y en la enseñanza superior con un registro del 3,3%. El número de personas dedicadas a actividades de I+D, en equivalencia a jornada completa, se redujo

un 4,1% en el sector privado y en un 2,9% para el conjunto de la administración pública y de la enseñanza superior.

Respecto a los recursos humanos en ciencia y tecnología, es de destacar que uno de cada tres individuos doctorados en España en 2009 lo ha hecho en el campo de estudio de las Ciencias Naturales. El 96,1% de los doctores estaba trabajando a 31 de diciembre de 2009, siendo 6 de cada 10 de estos los que trabajaban en actividades de investigación.

Tabla 3.13: Esfuerzo I+D, comparativa por países



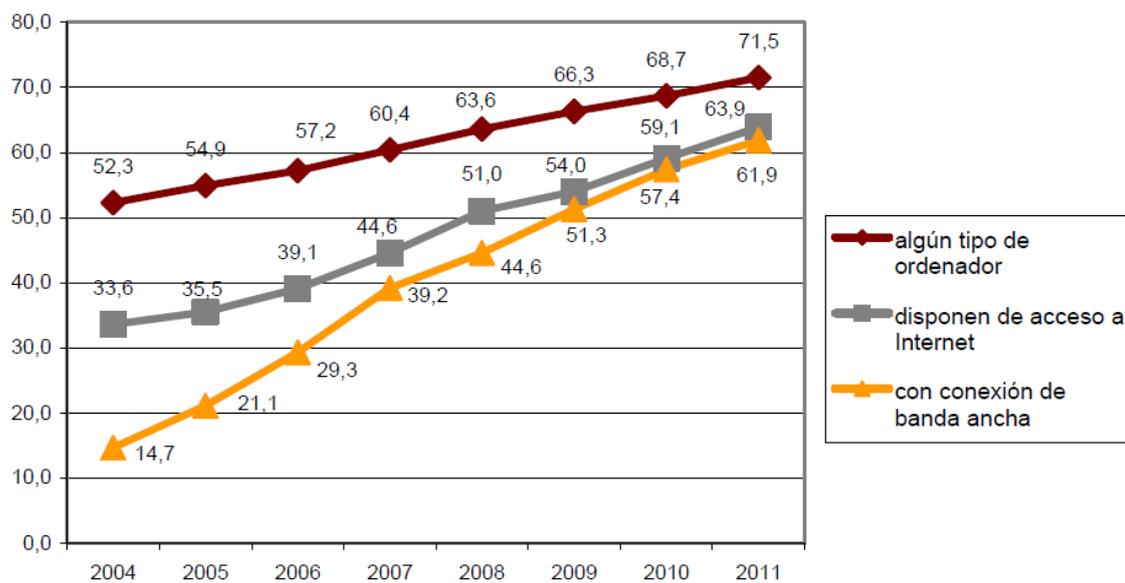
Fuente: Fundación Cotec

Podemos observar como España tiene un esfuerzo en I+D (gasto interno total en I+D/PIBpm) de 1,38, siendo el de Alemania de 2,82 y el de EEUU de 2,90 y estando ligeramente por debajo de la media de la zona UE-27. Es de destacar el esfuerzo en I+D realizado por Corea y Japón.

Dentro de los factores tecnológicos, debemos destacar el grado de penetración de las tecnologías de la información en la vida de los ciudadanos. En la “Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación en los Hogares” INE (2011), se ponen de manifiesto que el 61,9% de los hogares españoles dispone de conexión de banda ancha a internet, con un crecimiento del 9,3% respecto a conexiones y de 4,5% de internautas respecto a 2010. De los mismos, 9 de cada 10 usuarios de internet con edades entre 16 y 24 años participaban en redes sociales.

Observamos el crecimiento constante del número de ordenadores y de las conexiones a internet en España durante los últimos años.

Gráfico 3.14: Acceso de los ciudadanos a las tecnologías de la información



Fuente: INE

Tabla 3.15: Anàlisis PEST

<p><b>Político – Legales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios normativos en IVA, por RDL 20/2012 Art.91.uno.2</li> <li>- Modificación legislación europea referente a importaciones de cosméticos.</li> </ul>	<p><b>Económicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Decrecimiento del PIB durante el 1er trimestre 2012.</li> <li>- Alta tasa de desempleo.</li> <li>- Sin riesgo inflación según BCE.</li> <li>- Tipos de interés en mínimo histórico (0,75%).</li> </ul>
<p><b>Sociales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Envejecimiento demográfico.</li> <li>- Percepción de la propia salud como buena.</li> <li>- Altos índices de abandono en todos los niveles educativos.</li> <li>- Baja tasa de nivel de formación con 52,6% de la población de 25 a 64 años habiendo finalizado, al menos la educación secundaria.</li> </ul>	<p><b>Tecnológicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descenso en gasto total I+D del 4,1%.</li> <li>- Esfuerzo en I+D de 1,38. Siendo el de la UE-27 de 1,92.</li> <li>- El 61,9% de los hogares españoles tiene conexión a banda ancha de internet, resultando un incremento anual del 9,3%.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.2 Análisis del microentorno. Modelo de Porter.

El siguiente gráfico explica el modelo de Porter:

Gráfico 3.16: Modelo de Porter



Fuente: Estrategia Competitiva: Técnicas para Análisis Industrias y Competidores. Porter, M. (2010)

#### Amenaza de entrada:

Las amenaza de entrada esta relacionada con las barreras de entrada que otros competidores encontrarían en caso de querer entrar en el mercado y

convertirse en competidores. En el caso de la distribución de productos cosméticos podríamos destacarlas siguientes barreras de entrada:

- Elevada inversión inicial: Para poder comenzar una distribución de un producto con las características del nuestro se necesita una alta inversión en stock. Esto es debido a los volúmenes que se deben alcanzar para poder proveer de producto a los distribuidores minoristas y a que cada línea de producto tiene gamas muy amplias de colores, texturas, o características propias que hacen que sea necesario tener un estocaje mayor que un producto con una estandarización mayor. Del mismo modo, se necesita un espacio de almacenaje elevado y adecuado a las necesidades de temperatura máxima y mínima que puede soportar el producto sin deteriorarse que hacen mayor la inversión en la nave industrial necesaria para albergar el almacén.
- Legislación: Para poder importar productos cosméticos dentro de la Unión Europea, es necesario cumplir unos requisitos técnicos complejos establecidos por ley y reglamento que, además de elevar la inversión inicial en el equipo técnico para los análisis químicos del producto, llevarían un trámite aparejado de meses con el riesgo que conlleva la no aceptación de la solicitud por parte de la administración de sanidad.
- La Marca: a pesar de que la distribuidora no posee ninguna marca de las que comercializa, el conseguir la exclusividad en la distribución de una marca de importancia en un área geográfica es una barrera de entrada

significativa ya que existen pocas marcas profesionales relevantes en cada nicho de mercado dentro del sector de la estética.

### Sustitutivos:

Nuestra empresa distribuye productos cosméticos a profesionales para su uso en el salón en la prestación de servicios y no su venta directa al particular.

Un Producto sustitutivo es aquél que basándose en una tecnología operacional diferente, satisface las mismas necesidades al mismo grupo de consumidores. Basándonos en esto, podríamos entender como producto sustitutivo a todos los productos cosméticos de venta minorista no profesionales que sustituyen a los servicios prestados por los propios profesionales en sus salones. Dentro de los productos relacionados con las uñas, que constituyen el nicho de mercado principalmente atendido por nuestra empresa, encontraríamos como sustitutivos todos los productos de manicura de venta minorista en centros comerciales y pequeño comercio. Aun cubriendo las mismas necesidades, podríamos destacar el hecho de que no todos los productos y servicios profesionales son susceptibles de venta minorista ya que implican instrumentos que requieren una elevada inversión y dentro de los servicios que podría realizar el propio consumidor en su ámbito doméstico los productos minoristas son de menos calidad y se prescinde del consejo y la aplicación de un profesional. Por lo tanto, aun cubriendo las mismas

---

necesidades las características quedan diferenciadas en términos de precio y calidad.

#### Compradores:

Nuestra empresa distribuye en España y Portugal mediante un sistema de zonas por provincias, pudiendo el mismo distribuidor intermedio extenderse en más de una provincia. El poder de negociación del comprador queda determinado por su tamaño y número. Cuanto menor sea el número de compradores más poder de negociación tendrán, pero debemos ponderar el número de compradores por el volumen de compra de cada uno de ellos para valorar su tamaño relativo.

En el sistema de distribución establecido existían 20 compradores. Aun así, debemos tener en cuenta que existían otros posibles candidatos dentro de esa sub zona de distribución a ejercer de distribuidor intermedio, por lo que el poder de negociación de nuestros compradores se veía mermado.

#### Proveedores:

Los proveedores de nuestra empresa son los fabricantes o importadores dentro de la Unión Europea de los productos distribuidos por la empresa. Dentro de estos, debemos establecer dos grupos para comprender su poder de negociación:

- Proveedores con exclusividad: Estos tienen mucho más poder de negociación a la hora de establecer objetivos de venta y precio ya que

están ofreciendo a nuestra empresa la posibilidad de distribuir su producto en exclusiva en España y Portugal. El nicho de mercado que atiende principalmente nuestra empresa, las uñas, encaja con este tipo de proveedores donde las marcas buscan proveedores que se centren en distribuir y dar a conocer su marca.

- Proveedores sin exclusividad: Estos proveedores tienen menos poder de negociación en cuanto a establecer volúmenes de venta, sin embargo al ofrecer sus productos a más empresas los precios son fijados por ellos. Nuestra empresa utiliza este tipo de distribuidores para productos accesorios o de menor importancia dentro de la actividad distribuidora que desempeña, como la marca Wella para productos de peluquería.

#### Rivalidad:

La rivalidad entre distribuidores de productos cosméticos para salones de uñas es alta. Debido a las características del mercado, siendo un mercado pequeño y profesional la comercialización o promoción de los productos se circunscribe a ferias profesionales y visitas directas a salones. Dentro de las principales marcas que atienden este nicho de mercado se fijan las tarifas de precios que los distribuidores no pueden modificar por lo que la rivalidad dentro de los distribuidores se centra en captar profesionales que sean fieles a una marca por sus características.

Por este motivo centran su promoción en demostraciones, ferías y acción comercial directa al profesional ya que las marcas no han entrado en guerra de precios, dejando los precios en relación a las escalas de calidad

donde cada marca se quiere posicionar. Por este motivo es el profesional del propio salon el que establece en que calidad-precio quiere comercializar sus servicios.

### 3.3 Anàlisis DAFO/CAME

#### Matriz DAFO

El anàlisis DAFO nos permite estudiar a nivel interno las debilidades y fortalezas y en el sector externo las amenazas y oportunidades para comprender mejor las estrategias a implementar en la empresa.

Tabla 3.17: Matriz DAFO

Sector Interno	Sector Externo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poca experiencia en la distribución a gran escala.</li> <li>- Externalización implícita del departamento comercial al depender las ventas principalmente de la acción comercial de los subdistribuidores de zona.</li> <li>- Lento proceso de profesionalización de una empresa familiar dificulta la toma de decisiones de carácter económico.</li> <li>- Falta de adaptación a la nueva dimensión de la empresa, que se plasma en una falta de especialización en los puestos de trabajo con especial incidencia en los puestos de trabajo relativos al nuevo almacén.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La crisis económica que provoca una caída del consumo puede afectar a servicios considerados menos necesarios como servicios de estética.</li> <li>- Aumento en el consumo de sustitutos domésticos, debido a la crisis económica y a la estrategia de marcas como L'Oreal en la compra de marcas minoristas como OPI para iniciar un posicionamiento con marketing agresivo en el canal minorista.</li> <li>- Cambios legislativos en materia sanitaria que afecten a la comercialización o importación de ciertos productos cosméticos.</li> </ul>



Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sólida relación con marcas significativas del sector mediante contratos de colaboración y venta en exclusiva a 5 años, vigentes desde hace 2.</li><li>- Plan de formación obligatorio, controlado por la distribuidora, para los profesionales que compren los productos distribuidos en exclusiva en España y Portugal. Esto otorga a la distribuidora la base de datos con la lista de clientes de los subdistribuidores de zona. Esto unido a la exclusividad en la compra de producto incrementa el poder de negociación de la distribuidora y facilita la posible sustitución del subdistribuidor.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ciertos cambios legislativos pueden suponer una nueva barrera de entrada para posibles competidores en el futuro, permitiendo un crecimiento sostenido de la distribuidora.</li><li>- La nueva legislación de 2013 permitirá a nuestra empresa importar directamente productos cosméticos desde fuera de la Unión Europea, con el consiguiente ahorro de costes al acortar la cadena de distribución.</li></ul>

Fuente: Elaboración propia



## **Matriz CAME**

La matriz CAME nos permite estudiar las estrategias óptimas de cara a afrontar las debilidades, amenazas, fortalezas, y oportunidades de la matriz DAFO. Cada cuadro de la matriz CAME son las siguientes:

- Estrategias ofensivas: se usan las fuerzas para aprovechar las oportunidades.
- Estrategias de reorientación: se superan las debilidades aprovechando las oportunidades.
- Estrategias defensivas: se evitan las amenazas con las fuerzas.
- Estrategias de supervivencia: se busca reducir las debilidades y eludir las amenazas.

Tabla 3.18: Matriz CAME

	Fortalezas	Debilidades
oportunidades	<p>Aprovecharemos nuestra relación con las principales marcas de nuestro nicho de mercado, la reducción de costes producida por el acortamiento en la cadena de distribución y el conocimiento de los clientes finales para ofrecerle a los subdistribuidores un margen mayor a cambio de incrementar el volumen mediante nuevos clientes estableciendo objetivos anuales.</p>	<p>-Mediante la reducción de la cadena de distribución obtendremos un margen mayor que permitirá ofrecer oportunidades e imponer condiciones a los subdistribuidores para tener mayor control de nuestra fuerza comercial.</p> <p>-El incremento de volumen hará que sea necesaria la especialización dentro del almacén de los puestos de trabajo, lo que a medio plazo hará los procesos de almacén más eficientes.</p>
Amenazas	<p>El fuerte posicionamiento en el sector profesional de las marcas distribuidas permitirá mantener un margen suficiente para sobrevivir a la contracción actual del consumo de estos servicios.</p>	<p>La empresa deberá mantener especial cuidado en el control a los subdistribuidores y a la correcta realización de la acción comercial mientras mantiene los procesos del almacén central lo suficientemente eficientes, durante el aprendizaje, como para mantener el servicio.</p>

Fuente: Elaboración propia.





# **4. ECONÓMICO – FINANCIERO**



Dentro del análisis económico financiero de la empresa, estudiaremos los datos y elaboraremos la información que nos ofrecen sus estados contables. También tendremos en cuenta las circunstancias y peculiaridades de la empresa, en su mercado y contexto, que nos ayudaran a comprender mejor su realidad.

Se trata de una empresa importadora de productos cosméticos y por lo tanto y principalmente, dirige su venta a profesionales en España, lo que compra a países terceros. Esta es una peculiaridad importante de cara al análisis de la empresa en el plano de la financiación, ya que la cultura del pago de la mercancía en España entre empresas es mucho más laxa y propensa a establecer pagos diferidos entre 30 y 90 días mientras que las empresas europeas y estadounidenses no lo conciben de la misma forma.

El contexto económico actual ha supuesto un fuerte impacto en la financiación de la empresa de múltiples maneras, además de restringir el acceso al crédito, el descenso del consumo no solo incidió en una menor demanda y una caída en las ventas, sino que llevo al cierre a varios subdistribuidores que no pudieron hacer frente a la deuda que tenían con la empresa y sus créditos comerciales se tuvieron que considerar incobrables.



#### **4.1 Balance de situación**

El balance de situación es uno de los documentos contables que conforma las cuentas anuales de la empresa. El Art.35.1 del Código de Comercio establece que en el balance figurarán de forma separada el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el Art.36 del Código de Comercio se establecen las siguientes definiciones:

**Activo:** bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que es probable que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro.

**Pasivo:** obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya extinción es probable que dé lugar a una disminución de recursos que puedan producir beneficios económicos.

**Patrimonio neto:** constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos.

En las siguientes dos tablas podemos encontrar el balance de situación sintetizado y completo de los últimos cinco periodos disponibles:

Tabla 4.1: Balance de situación agregado

Balance de Situación	2011	2010	2009	2008	2007
<b>Inmovilizado</b>	443826	224230	101992	102871	106004
<b>Activo Circulante</b>	770228	450251	355335	326705	299603
<b>Total Activo</b>	1214054	674481	457327	429576	405607
<b>Fondos Propios</b>	-10741	-36926	-41975	-3666	9831
<b>Pasivo Fijo</b>	407689	214453	250014	250473	274465
<b>Pasivo Líquido</b>	817106	496954	249287	182770	121311
<b>Total Pasivo + FP</b>	1214054	674481	457326	429577	405607

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.2: Balance de situación

<b>BALANCES DE SITUACIÓN</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Inmovilizado</b>	443.826	224.230	101.992
Inmovilizado inmaterial	12681	31108	51351
Inmovilizado material	421624	171553	27389
Otros activos fijos	9.521	21.569	23.252
<b>Activo circulante</b>	770.228	450.251	355.335
Existencias	584.769	315.232	166.830
Deudores	179491	109769	181668
Tesorería	65.188	50.500	13.674
<b>Total activo</b>	1.214.054	674.481	457.326
<b>Fondos propios</b>	-10.741	-36.926	-41.975
Capital suscrito	6.016	6.016	6.016
Otros fondos propios	-16.757	-42.942	-47.991
<b>Pasivo fijo</b>	407.689	214.453	250.014
Acreedores a L. P.	407689	214453	250014
<b>Pasivo líquido</b>	817.106	496.954	249.287
Deudas financieras	100.340	79.716	49.683
Acreedores comerciales	716766	417238	199604
<b>Total pasivo y capital propio</b>	1.214.054	674.481	457.326

Fuente: Elaboración propia

En el balance de situación observamos cómo la empresa en los últimos años incrementa su activo no corriente al aumentar su inmovilizado inmaterial por la compra de la nave a utilizar como almacén y su reforma. Esta nueva capacidad de almacenamiento se observa también en el balance de situación en el incremento del activo circulante por el aumento en los últimos años de la partida de existencias.

En la contrapartida al incremento de activos podemos observar como el pasivo no corriente aumento en acreedores a largo plazo por los préstamos recibidos para financiar el incremento en el inmovilizado material. En el pasivo corriente observamos también un incremento sufrido principalmente en la partida de proveedores y en menor medida en la partida de deudas financieras.

## **4.2 Cuenta de pérdidas y ganancias**

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias es un documento mercantil que forma parte de las Cuentas Anuales de la empresa y tiene como objetivo proporcionar información sobre el resultado económico. En el Art.35.2 del Código de Comercio se establece que la cuenta de pérdidas y ganancias recogerá el resultado del ejercicio, separando debidamente los ingresos de los gastos imputables al mismo, y distinguiendo los resultados de explotación, de los que no lo sean.

En el Anexo 1 podemos encontrar las Cuentas Anuales, entre ellas cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa, sintetizada en la siguiente tabla.

Tabla 4.3: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

	2011	2010	2009	2008
<b>Ingresos de explotación</b>	2.375.175	1.083.811	668.130	685.941
<b>Importe neto de Cifra de Ventas</b>	2.375.175	1.083.811	668.130	685.941
<b>Consumo de mercaderías y de materias</b>	1900140	867048,8	534504	548752,8
<b>Resultado bruto</b>	475.035	216.762	133.626	137.188
<b>Otros gastos de explotación</b>	415.486	201.125	165.363	135.998
<b>Resultado Explotación</b>	59.549	15.637	-31.737	1.190
<b>Ingresos financieros</b>	0	0	35	20
<b>Gastos financieros</b>	21.317	8.904	18.981	19.206
<b>Resultado financiero</b>	-21.317	-8.904	-18.946	-19.186
<b>Result. ordinarios antes Impuestos</b>	38.232	6.733	-50.683	-17.996
<b>Impuestos sobre sociedades</b>	12.048	1.684	-12.375	-4.499
<b>Resultado Actividades Ordinarias</b>	26184	5049	-38308	-13497
<b>Resultado del Ejercicio</b>	26184	5049	-38308	-13497

Fuente: Elaboración propia

En la cuenta de pérdidas y ganancias podemos observar como los ingresos de explotación incrementan año tras año hasta incrementar de forma marcada en los dos últimos años. Este incremento en la cifra de ventas se ve también reflejado en la compra de mercaderías. En los últimos años vemos un incremento en los resultados de explotación.

### 4.3 Ratios

#### 4.3.1 Liquidez

Mediante los ratios de liquidez podemos conocer la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos en el corto plazo. Podemos considerar que el ratio de liquidez óptimo se encuentra entre 1,5 y 2. El ratio de liquidez de nuestra empresa es el siguiente:

Tabla 4.4: Ratios de liquidez

RATIOS	FÓRMULA	2011	2010	2009	2008	2007
Liquidez	AC/PC	0,942629	0,906021	1,425405	1,78752	2,46971
Tesorería	(Realizable+Efectivo)/PC	0,226969	0,271693	0,756177	1,022099	1,826932
Disponibilidad	Efectivo/PC	0,007303	0,05081	0,027426	0,043957	0,078113

Fuente: Elaboración propia

Observamos que en 2007 el ratio de liquidez estaba cercano a 2,50 por lo que podría ser considerado demasiado alto, pudiendo tener parte de su tesorería invertida en otros conceptos que generasen rentabilidad. Progresivamente este ratio va disminuyendo año a año hasta 2010 donde es inferior a 1, cifra muy parecida a la de 2011 con 0,94. En estas circunstancias,

la empresa puede tener problemas para hacer frente a sus pagos, teniendo que refinanciar deuda a corto a largo plazo durante el año 2012 mediante un crédito ICO.

El ratio de tesorería tiene de la misma forma una evolución decreciente significativa en los últimos 5 años hasta los 0,22 del año 2011. Podemos explicar esta evolución en el aumento del tamaño del stock experimentado por la empresa durante los últimos años. El aumento de tamaño de la partida existencias explica que este ratio haya disminuido tanto.

El ratio de disponibilidad de la empresa decrece en 5 años desde los 0,078 hasta los 0,007. Esto unido a la evolución del ratio de liquidez nos hace entender la delicada situación de la empresa para hacer frente a sus pagos corrientes.

#### 4.3.2 Endeudamiento

Los ratios de endeudamiento se utilizan para diagnosticar sobre la cantidad y calidad de la deuda de la empresa, y si la misma es sostenible.

Tabla 4.5: Ratios de endeudamiento

RATIOS	FÓRMULA	2011	2010	2009	2008	2007
Endeudamiento	$P/(PN+P)$	1,01	1,05	1,09	1,01	0,98
Autonomía	$PN/P$	-0,01	-0,05	-0,08	-0,01	0,02
Solvencia	$A/P$	0,99	0,95	0,92	0,99	1,02
Gastos financieros sobre ventas	$GF/Ventas$	0,01	0,01	0,03	0,03	0,02

Fuente: Elaboración propia

El ratio de endeudamiento óptimo debería situarse entre 0,4 y 0,6, por lo que observamos que el ratio de endeudamiento de Esthetic distribution es

demasiado elevado y constante durante los últimos 5 años. La empresa recurrió a financiación ajena para la compra de los dos locales y la nave de las que dispone en este momento, así como para financiar su actividad en la compra de mercaderías, lo que supone un alto nivel de endeudamiento.

El ratio de autonomía pasa a ser negativo desde 2008, aunque observamos una mejoría desde 2009 hasta la actualidad. Esto se explica por el bajo nivel de capitalización de la empresa y un nivel también bajo de reservas y los resultados negativos de esos años.

El ratio de solvencia se mantiene en torno a 1 pero ligeramente por debajo desde 2008. Esto indica que la solvencia de la empresa está demasiado ajustada y que dependiendo de los vencimientos de los pagos pueden existir problemas de liquidez.

Los gastos financieros sobre ventas se mantienen en todo momento por debajo o en 3% siendo en la actualidad de 1% lo que nos indica que no son excesivos con relación a las ventas que la empresa obtiene y se observa una reciente evolución positiva.

#### 4.3.3 Rotación de activos

Los ratios de rotación de activos nos dan una medida de la productividad de la empresa. A mayor ratio, mayor rendimiento de los activos de la empresa.

Tabla 4.6: Ratios de rotación de activos

RATIOS	FÓRMULA	2011	2010	2009	2008	2007
Rotación Activo	Ventas/Activo	1,96	1,61	1,46	1,60	1,54
Rotación Activo Circulante	Ventas/AC	3,08	2,41	1,88	2,10	2,09

Fuente: Elaboración propia

Observamos como la evolución del ratio de rotación de activos se mantiene constante desde 2007 hasta 2010 y sufre un ligero incremento en 2011. Tanto el activo como las ventas sufren un constante incremento desde 2007 hasta 2011, sin embargo el ratio empeora ligeramente en 2011 debido al aumento en las existencias necesario para cubrir el stock necesario lo que hace que aun obteniendo un incremento de ventas de más de un 100% entre 2010 y 2011, el ratio empeore ese año.

Esta es la misma razón por la que el ratio de rotación de activo circulante empeora de una forma más considerable que el de rotación de activo, debido a que la partida determinante para este empeoramiento del ratio es la de existencias.

#### 4.3.4 Análisis de la política de Inversión –

##### Financiación

El estado de origen y aplicación de fondos nos permite conocer la procedencia de los recursos obtenidos en el periodo y cómo se han invertido. Por lo tanto, refleja las variaciones producidas en los balances de situación

entre dos exercicis, y consisteix en la integraci3n de totes les variacions que se han producidat en el actiu y en el passiu.

Para analitzar la pol3tica de inversi3n-financiaci3n seguida per la empresa se va a elaborar el Estat de Origen y Aplicaci3n de Fondos que reflectir3 les variacions producidat entre els balanços de els 3ltims exercicis disponibles 2011 y 2010.

Tabla 4.7: Pol3tica de Inversi3n Financiaci3n

2010-2011			
Aplicaci3n		Origen	
Activo No Corriente	219596	Patrimonio Neto	26185
		Pasivo No Corriente	193236
		Amortizaci3n	7786
		Resultado del Ejercicio	26184
Aumento del FM		Disminuci3n del FM	175
Existencias	269537	Pasivo Corriente	320152
Disponibile	69722		
Realizable	14688		
<b>Total</b>	<b>573543</b>	<b>Total</b>	<b>573543</b>

Tabla: Estado de origen y aplicaci3n de fondos 2010-2011

En la tabla podemos observar como la aplicaci3n de los fondos se produce en la compra de la nave dedicada a aumentar la capacidad de almacenamiento necesaria para poder asumir la importaci3n de la mercanc3a que deber3 hacerse con una menor periodicidad. Al mismo tiempo a corto plazo observamos como la aplicaci3n de los fondos se produce principalmente en las existencias debido al aumento del stock por el aumento de la capacidad y a la disminuci3n de las ventas.

En cuanto al origen de los fondos, la mayoría provienen del pasivo corriente y principalmente de acreedores comerciales lo que puede provocar una situación de desequilibrio al observar los ratios de liquidez de la empresa.

Existe una ligera disminución del fondo de maniobra que podemos considerar que a efectos prácticos permanece constante. En cuanto al origen de los fondos a largo plazo observamos cómo entre la partida de pasivo no corriente y la autofinanciación de la empresa proveniente de los resultados, la amortización y el incremento de reservas se puede hacer frente a la variación en el activo no corriente de la empresa a consecuencia de la compra de la nave del nuevo almacén.

#### 4.4 Análisis del Fondo de Maniobra

En la siguiente tabla podemos ver la evolución del fondo de maniobra de la empresa en los últimos 5 años.

Tabla 4.8: Fondo de maniobra

	2011	2010	2009	2008	2007
FM	-46878	-46703	106048	143935	178292

Fuente: Elaboración propia

El fondo de maniobra tiene una evolución negativa durante los últimos 5 años haciéndose negativo en los últimos 2 ejercicios. Por este motivo tenemos que estudiar si la empresa puede permitirse tener un fondo de maniobra negativo dado su actividad comercial.

En estos momentos el pago de la mercancía se realiza a la empresa europea a 30 días desde la fecha de facturación que teniendo en cuenta el incoterm EXW aplicable, la transferencia de la propiedad de la mercancía se produce en el almacén de Bélgica o Países Bajos al cargarlos en el transporte terrestre que llevará los productos hasta los almacenes de la empresa en Valencia.

Los cálculos de los ciclos de caja y maduración, son los siguientes:

Transporte = 5 días

Plazo de Existencias = Stock de mercaderías x 365/compras anuales = 98 días

Plazo de cobro = saldo de cuentas deudoras x 365/ventas anuales = 28 días

Ciclo de Maduración =

Plazo de existencias + plazo de cobro + Transporte = 131 días

Debemos tener en cuenta los 5 días del transporte en el cálculo ya que el pago se efectuará a 30 días desde la transmisión de la propiedad de la mercancía y que se producirá a la puesta a disposición en el almacén del proveedor debido al incoterm utilizado EXW.

El plazo de pago a proveedores es el siguiente:

Plazo pago proveedores =

saldo cuenta proveedores x 365/compras anuales= 121 días

Por lo tanto el ciclo de caja es el siguiente:

Ciclo de caja =

---



Ciclo de maduración – Plazo pago a proveedores = 10 días

Observamos un ciclo de caja de 10 días, lo que es una cifra positiva, por lo que la empresa no podría soportar un fondo de maniobra negativo. El hecho de que lo tenga supone que en la práctica se retrasen los pagos a proveedores por plazos de entre 3 a 5 meses sin que esto sea fruto de una negociación con los proveedores sino consecuencias de la situación de tesorería de la empresa.





**5. PROPUESTA DE MEJORA:  
OBTENCIÓN DE NÚMERO DE  
REGISTRO SANITARIO PARA  
LA IMPORTACIÓN DIRECTA DE  
PRODUCTOS COSMÉTICOS.**





Como hemos explicado, en estos momentos la empresa Esthetic Distribution quiere dejar de comprar la mercancía a intermediarios comunitarios e importarla directamente desde su fabricante en EEUU. Esto conllevará una serie de ventajas pero exigirá unos requisitos que deberemos cuantificar y cumplir. Por las peculiaridades de la mercancía comercializada, productos cosméticos, la importación de los mismos queda sometida a un control especial por parte de la administración que lo engloba en el mismo apartado que los alimentos y medicamentos en cuanto a exigencias administrativas.

### **5.1 El proceso de importación de productos cosméticos**

Se define como producto cosmético en el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre sobre productos cosméticos como, “toda sustancia o preparado destinado a ser puesto en contacto con las diversas partes superficiales del cuerpo humano o con los dientes y las mucosas bucales con el fin exclusivo o principal de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y/o corregir los olores corporales, y/o protegerlos o mantenerlos en buen estado”.

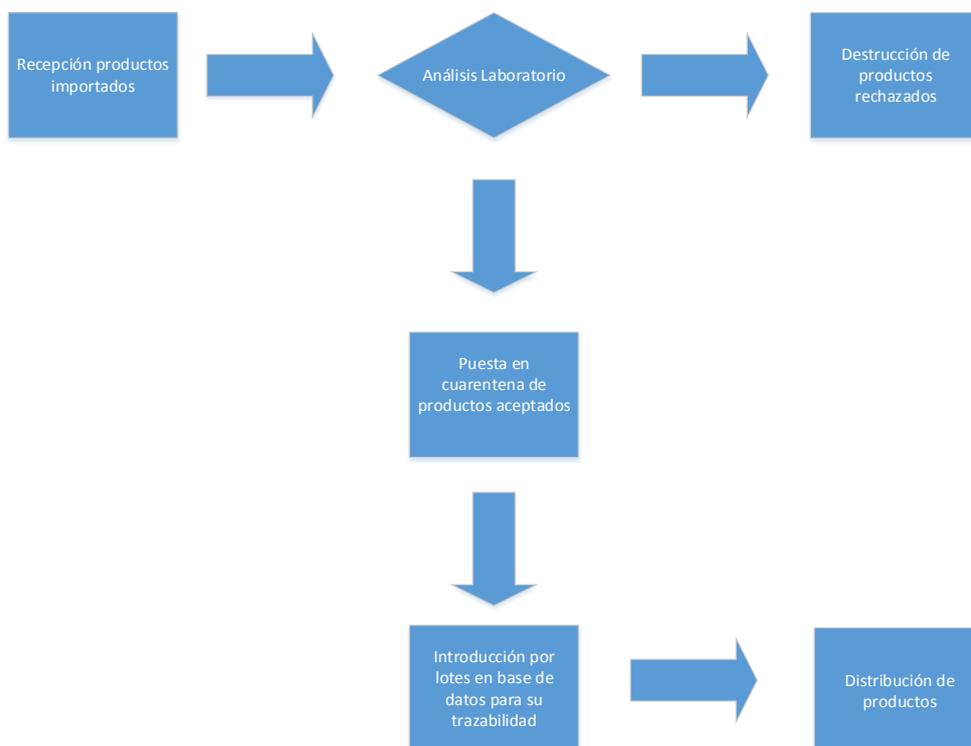
Por la peculiaridad de los mismos, el control de su comercialización recae en la actualidad sobre el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad a través de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS).

La entrada en vigor definitiva del Reglamento CE 1223/2009 de productos cosméticos el 11 de Julio de 2013 pondrá fin a la armonización en

cuanto a las normativas de los distintos países miembros en cuanto a sus legislaciones referentes a la importación de productos cosméticos. Esta armonización también traerá consigo un endurecimiento de las condiciones y requisitos, que detallaremos posteriormente, debiendo resaltar los requisitos concernientes al etiquetado y trazabilidad del producto por lotes. Este requisito de trazabilidad por lotes fue uno de los detonantes de la legislación europea al respecto debido a lo sensible del producto y a que en caso de contaminación o toxicidad la localización exacta de lotes puede evitar un mayor daño.

El siguiente gráfico nos muestra el proceso de importación de los productos desde la perspectiva de la recepción de las mercaderías:

Gráfico 5.1: Proceso de recepción de los productos importados



Fuente: Elaboración propia

### **5.1.1 Marco normativo de la Importación de productos cosméticos**

El marco normativo de los productos cosméticos debemos observarlo desde dos ámbitos, siendo considerado como un medicamento por la legislación en algunos casos y como un producto independiente en otros.

#### **5.1.1.1 Normativa comunitaria**

Dentro de la normativa comunitaria destacamos la Directiva del Consejo 76/768 de 27 de Julio de 1976 de armonización de las leyes de los estados miembros relativas a los productos cosméticos, conocida como la Directiva de los Cosméticos.

En 2009 se aprobó el Reglamento 1223/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo que establece una armonización en las legislaciones de los estados miembros al incrementar los requisitos en las importaciones de este tipo de productos para la unión europea.

#### **5.1.1.2 Normativa española**

La normativa española queda supeditada a la comunitaria. Debemos destacar dentro de la reglamentación de los productos cosméticos en nuestro país el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre y sus modificaciones, así como las Órdenes Ministeriales de adaptación y desarrollo de sus anexos.

### **5.1.2 Cambio normativo vigente a partir del 11 de Julio de 2013**

Desde el 11 de Julio de 2013 entra en vigor el Reglamento 1223/2009 en del Parlamento y del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, sobre los productos cosméticos. El Reglamento sustituye a partir de dicha fecha a la Directiva “Cosméticos” que regulaba hasta ahora la libre circulación de este tipo de productos dentro de la UE, garantizando un alto nivel de protección a los consumidores al establecer una serie de requisitos para garantizar su calidad mediante unos determinados análisis y etiquetado, y su trazabilidad. El mismo Reglamento también establece la evaluación de la seguridad de los productos y prohíbe la experimentación con animales para el desarrollo y testeo de productos cosméticos.

La situación hasta la entrada en vigor del presente Reglamento, establecía análisis sanitarios de producto a la entrada en la UE de dichos productos y una vez aceptados e introducidos en la UE no se establecía la obligatoriedad ni responsabilidad en la trazabilidad de los lotes que componen las importaciones de dichos productos.

### **5.1.3 Requisitos normativos**

Como hemos detallado el Reglamento 1223/2009 establece una serie de exigencias y requisitos que se detallan en la normativa y que exponemos a continuación. Los mismos podríamos sintetizarlos en:

---



- Vigilancia del mercado
- Limitación de determinadas sustancias
- Información al consumidor
- Prohibición de experimentación con animales

Los mismos se plasman específicamente en los siguientes apartados.

#### **5.1.3.1 Relativos a recursos humanos**

Para el cumplimiento de la normativa establecida en el Reglamento 1223/2009, cada importador deberá designar una persona responsable establecida en la UE por cada producto comercializado en el mercado. Esta persona deberá reunir los requisitos técnicos de capacidad suficientes establecidos en la normativa. Esta misma persona responsable, debe garantizar la conformidad de los productos con las normas del Reglamento. Garantizará en particular el cumplimiento de las disposiciones sobre protección de la salud, seguridad e información a los consumidores. Igualmente, mantendrá un expediente de información sobre los productos a disposición de las autoridades públicas.

Para asegurar la trazabilidad del producto, la persona responsable deberá poder identificar a los distribuidores a los que suministra los productos cosméticos, durante un periodo de tres años a partir de la fecha en que el lote

del producto cosmético haya sido puesto a disposición del distribuidor. Se aplicará lo mismo a los demás agentes de la cadena de suministro.

En caso de no conformidad de un producto, la persona responsable adoptará las medidas oportunas para hacer que el producto sea conforme, para retirarlo del mercado o para solicitar su devolución al fabricante en cualquier estado miembro en el que el producto se encuentre disponible. Si la persona responsable no adopta las medidas adecuadas, las autoridades nacionales competentes podrán adoptar las medidas correctoras necesarias.

En la normativa se establece el término persona responsable para referirse a la persona física o jurídica encargada de la realización de los procedimientos de recepción del producto, entre los que se encuentran los análisis químicos y puesta en cuarentena del producto, y conservación del sistema de etiquetado y trazabilidad del producto.

En Esthetic Distribution se escoge asumir en la misma empresa la realización de todos los procedimientos requeridos por la legislación. Para cumplir con la misma se deberá disponer de un laboratorio químico, de un técnico titulado responsable del laboratorio y de un espacio separado y cerrado en almacén para depositar y custodiar los productos en cuarentena mientras se realizan las pruebas químicas necesarias y se introducen en el sistema de trazabilidad con su etiquetado correspondiente.

Para poder cumplir con esta decisión es necesario contratar a un Licenciado en Química, solo durante las horas mínimas que en nuestro caso

serán 4 horas semanales, para poder llevar a cabo los análisis que requieren los productos importados.

### **5.1.3.2 Relativos a cuestiones técnicas**

Con la nueva legislación, el fabricante o importador de productos cosméticos debe disponer de licencia previa de importación de productos sanitarios otorgada por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. Para obtenerla deberá cumplir con los estándares establecidos en el Real Decreto 1599/1997 de productos cosméticos y en la Directiva 1223/2009. Para obtener dicha licencia deberá pasar una inspección donde deberán demostrar que cuentan con lo siguiente:

- Responsable técnico
- Instalaciones de almacén de importación propias
- Laboratorio de control de calidad
- Memoria técnica y procedimiento normalizados de trabajo que garanticen la adecuación de los productos cosméticos. Esto incluye lo siguiente:
  - Homologación de proveedores
  - Trazabilidad
  - Liberación de lotes
  - Control de calidad
  - Retirada de productos



Para esto se debe cumplir con los requisitos expuestos en los siguientes puntos.

#### **5.1.3.2.1 Análisis**

En el Anexo 2 podemos encontrar una MSDS (Material Safety Data Sheet) de uno de los productos que importaremos. Este documento consiste en una ficha técnica donde se indican los compuestos químicos que lo componen, así como la toxicidad de los productos, las precauciones que se deben emplear en su utilización y las medidas a tomar en caso de intoxicación por ingesta accidental de los productos. En concreto, podemos encontrar los siguientes apartados:

- Identificación de la sustancia y empresa responsable de su fabricación
- Composición e información sobre los ingredientes
- Identificación de los peligros
- Primeros auxilios en caso de accidente
- Como extinguir un fuego sobre estos productos
- Como deben destruirse dichos productos
- Como deben manipularse y almacenarse estos productos
- Medidas para la protección al estar expuesto a estos productos de forma constante
- Estabilidad y reactividad química



- Información toxicológica
- Información Ecológica
- Consideraciones para su destrucción
- Información para su transporte
- Información del regulador
- Otra información

Esta información consistiría la información y análisis en origen. La nueva legislación Europea establece la necesidad de realizar nuevos análisis a los productos de la misma familia para principalmente corroborar que se trata de los productos relacionados en la MSDS correspondiente y no suponen ningún riesgo para la salud pública, así como un análisis adicional de patógenos.

#### **5.1.3.2.2 Cuarentena**

Desde el momento en que el producto importado sea depositado en los almacenes de la empresa y hasta que se realicen todos los análisis y se identifiquen por lotes todos los productos recibidos, el mismo debe permanecer en cuarentena. Los requisitos generales requeridos para este tipo de almacenamiento son los siguientes:

- Doble puerta entre la zona de almacenamiento el exterior y el aseo
- Paredes y suelo de fácil limpieza
- Ventanas selladas



- Dispositivos de almacenamiento que garanticen la adecuada conservación de los productos al menos a 10 centímetros del suelo
- Sistemas de refrigeración y control de temperatura
- Empresa de control de plagas contratada

#### **5.1.3.2.3 Trazabilidad del producto**

La trazabilidad del producto exige la posibilidad de identificar durante un periodo de tres años cada producto identificándolo por lotes y conociendo en cada momento a que distribuidor fue vendido y su recorrido por la cadena de distribución hasta que fue utilizado en el salón de estética o fue vendido al cliente final.

Para que esto sea posible cada unidad indivisible mínima de producto debe portar una etiqueta en el envase con la siguiente información:

- El nombre o la razón social y la dirección de la persona responsable del producto
- El país de origen de los productos importados
- El peso o volumen del contenido en el momento del acondicionamiento
- La fecha de caducidad de los productos
- Las precauciones de uso



- El número de lote de fabricación o la referencia que permita identificar el producto
- La lista de ingredientes

En cuanto a la trazabilidad del producto, la empresa Esthetic Distribution decidió modificar su base de datos de gestión de producto, para que incluyera un nuevo campo donde se estableciera el código de lote para cumplir con la nueva normativa. Teniendo en cuenta que las referencias de producto superan los 15.000 productos y que el anterior software de gestión no incluía la posibilidad de incorporar la variable de lote, se optó por contratar el servicio para la creación de una base de datos independiente para poder cumplir con la normativa en cuanto a la trazabilidad de producto y finalmente mantener el mismo software de gestión para cuestiones de gestión de almacén y contabilidad de costes y márgenes de producto. La contratación para la creación de la base de datos con las referencias de producto supone un coste que se estudiará en el presupuesto del proyecto.

#### **5.1.4 Incoterms**

Los Incoterms, son los términos internacionales de comercio, consisten en una serie de reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Fueron publicadas por primera vez por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 y han sido modificadas desde entonces, siendo su última versión la establecida en Incoterms 2000.



Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- La transferencia de la propiedad de la mercancía y de los riesgos inherentes a la misma.
- El Lugar de entrega de la mercancía.
- Quien contrata y quien paga el seguro.
- Que documentos tramita cada parte asumiendo su coste.

Los Incoterms que rigen las reglas del comercio internacional en la actualidad son los siguientes:

- EXW (en fábrica): El vendedor considera realizada la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su almacén, sin despacharla para la importación ni cargarla en un vehículo receptor.
- FCA (Franco transportista): El vendedor entrega la mercancía despachada para la exportación al transportista nombrado por el comprador, en el lugar convenido en el contrato.
- FAS (Al costado del buque): El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando ésta es colocada al costado del buque, en el puerto de embarque convenido.
- FOB (Franco a bordo): El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando ésta sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.



- CFR (Costo y flete): El vendedor concreta la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
- CIF (Costo, seguro y flete): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
- CPT (Transporte pagado hasta): El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él.
- CIP (Transporte y seguro pagado hasta): El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo.
- DAF (Entregada en frontera): El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.
- DES (Entregada sobre buque): El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.
- DEQ (Entregado en muelle): El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, no



despachada de aduana para la importación, en el muelle del puerto de destino convenido.

- DDU (Entregada, derechos no pagados): El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.
- DDP (Entregada, derechos pagados): El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

En este momento la empresa tiene pactado el incoterm EXW con sus proveedores comunitarios y en caso de llevar a cabo la propuesta de mejora pasará a utilizar el incoterm FOB con el fabricante en la importación.

### **5.1.5 Transporte**

En la actualidad el transporte de la mercancía se realiza desde Bélgica y Países Bajos hasta España mediante transporte terrestre. Esthetic Distribution es quien contrata al transportista, siendo el incoterm EXW el utilizado hasta el momento en las operaciones entre el importador comunitario y Esthetic Distribution que viene actuando como distribuidor. Por lo tanto la propiedad y responsabilidad sobre la mercancía comienza desde la puesta a disposición de

---

la misma en los almacenes del importador en Gante (Bélgica), o en Eindhoven (Países Bajos). Ambos almacenes pertenecen a la misma empresa importadora y los utiliza para separar las marcas y tipos de producto que importa.

La empresa utiliza los servicios de DB Schenker Spain-tir para el transporte terrestre desde los almacenes de la empresa importadora en Bélgica y Países Bajos mediante un contrato de transporte de cargas parciales-grupaje con las siguientes características para la tarifa ofrecida:

- Mercancía en europallet con altura máxima 180 cms
- Peso máximo de 400kg por pallet

Cuando la mercancía se transporta con estas condiciones se tarifica por peso, siendo a 87 céntimos el kilo, con un mínimo de 200 euros por pallet facturado. La frecuencia del grupaje es de 2 veces por semana, los martes y los jueves, siendo el tiempo de transporte de 4 o 5 días dependiendo del día de realización del pedido.

Dada la alta frecuencia con la que se realiza el grupaje y el poco tiempo tarda la mercancía en llegar, es posible planificar el stock de tal forma que se minimiza el capital invertido en el mismo. Esto supone que en la actualidad se realicen 2 pedidos al mes de 10 europallets por pedido. Por lo tanto, con DB Schenken Spain-tir tenemos un coste de 348€ por pallet completo, lo que con los 2 pedidos mensuales de 10 pallets nos supone un gasto anual en transporte de 83.520 €.

La situación actual descrita es muy diferente a la que se derivará de la importación directa por parte de la empresa de la mercancía. Los productos de la marca que pretendemos importar se fabrican en EEUU. Los mismos son productos utilizados en los salones de estética para realizar manicuras y todo tipo de tratamientos relacionados con la uña. Esto condiciona su transporte por el hecho de que muchos productos de la gama, debido a su composición química tienen prohibido el transporte aéreo. Por lo tanto, y también teniendo en consideración los costes y la futura ampliación de la gama de productos a importar desde diferentes partes del mundo consideraremos la opción más adecuada el transporte marítimo por grupaje. La empresa tiene poca experiencia en la importación mediante este tipo de transporte, limitándose la misma a un contenedor importado de china en el año 2010, con accesorios de estética. En este caso pedimos cotizaciones a varias empresas transitarias obteniendo unos costes de 3000 a 3600 USD por contenedor de 20 pies.

Las medidas de un contenedor de 20 pies son de 5,89 metros de largo por 2,34 metros de ancho y 2,39 metros de alto. Realizando cálculos, obtenemos que caben 8 europallets en el contenedor. En la actualidad, suponiendo una demanda estática, para poder analizar la diferencia de costes entre el transporte actual y el necesario para la importación entendemos que necesitaremos 2 contenedores de 20 pies al mes. La diferencia de 2 europallets, que suponen un 20% menos puede ser suplida por la altura extra que es de 32% más de volumen teniendo en cuenta la limitación en el

transporte terrestre de los 1'80 metros y la capacidad del contenedor marítimo de los 2,39 metros interiores de altura.

Los costes del transporte del contenedor en condiciones de Incoterms FOB Los Angeles – EEUU, serían de 3300 USD al ser variable la cotización de la transitoria entre 3000 y 3600 euros. Por lo tanto, en las mismas condiciones y para la misma cantidad, el coste en transporte sería de:

$$3300 \text{ USD} \times 2 \text{ contenedores de 20 pies} \times 12 \text{ meses} = 79.200 \text{ USD}$$

Teniendo en cuenta el tipo de cambio euro dolar a 31 de diciembre de 2012, de 1,3194, el coste sería de 60.027,29 €. Esta cantidad es inferior a los 83.520€ que suponía el coste para la empresa transportar la mercancía desde el importador intracomunitaria a sus almacenes en Valencia. En concreto la diferencia sería de 23.492,71 €.

#### **5.1.6 Riesgo de tipo de cambio**

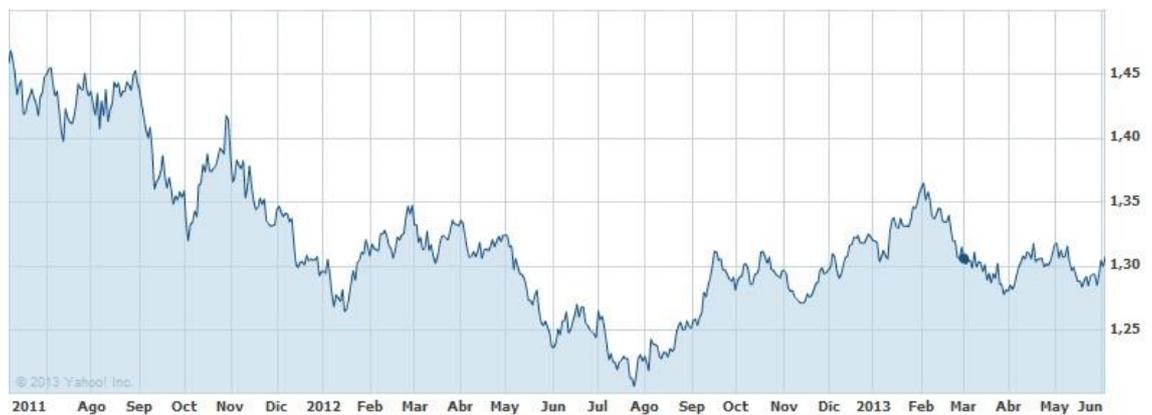
El riesgo de tipo de cambio implica que al comprar la mercancía en dólares y venderla en euros, un cambio en el tipo de cambio pueda erosionar nuestro margen y por lo tanto nuestra rentabilidad.

Antes de implantar nuestra propuesta de mejora, la empresa compraba la mercancía en euros y vendía en euros, por lo que no existía riesgo de tipo de cambio. Sin embargo al pasar a comprar la mercancía directamente a los EEUU en dólares, y venderla en España y Portugal en euros, la empresa se

arriesga a no conocer de forma cierta el margen de sus operaciones de forma cierta al fluctuar el tipo de cambio euro dólar.

En el siguiente gráfico podemos observar la fluctuación del tipo de cambio Euro Dólar durante el periodo de tiempo comprendido desde agosto de 2011 hasta junio del 2013. En el mismo podemos observar como el tipo de cambio oscila entre 1,45 y 1,2, lo que supone una variación de en torno a un 20%. El hecho de que el coste de la mercancía sufra una variación anual de un 20%, en este caso un encarecimiento, supone un problema que habría que superar contratando un seguro de tipo de cambio en los casos que sea oportuno.

Gráfico 5.2: Tipo de cambio Euro Dólar



Fuente: Yahoo finanzas

Como observamos en la gráfica, en un periodo de menos de 2 años el tipo de cambio euro dólar ha sufrido variaciones importantes que suponen un riesgo para la rentabilidad de nuestra empresa.

## **5.2 Análisis del impacto fiscal de la propuesta**

### **5.2.1 Unión Aduanera europea**

La Unión Aduanera de la UE se estableció el 1 de julio de 1968 entre los seis países fundadores (Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, y Países Bajos).

Fue a partir de ese momento cuando se comenzó a elaborar una legislación comunitaria para asegurar la aplicación de las mismas normas a todas las importaciones de la UE. Se estableció un marco jurídico sobre aspectos importantes como:

- Aplicación uniforme del arancel común en todas las fronteras exteriores de la UE.
- Armonización de los regímenes de depósito aduanero.
- Facilitación del “tránsito aduanero”.
- Creación del documento administrativo único en sustitución de la amplia variedad de documentos aduaneros.

Finalmente toda la legislación aplicable a la unión aduanera y su desarrollo se plasmaron en el Código Aduanero Comunitario adoptado en 1992.

### **5.2.1.1 Adquisiciones**

#### **Intracomunitaria de Bienes**

La adquisición intracomunitaria de bienes viene definida por la legislación española en el Art.15 de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido como “la obtención del poder de disposición sobre bienes muebles corporales expedidos o transportados al territorio de aplicación del impuesto, con destino al adquirente, desde otro Estado miembro, por el transmitente, el propio adquirente o un tercero en nombre y por cuenta de cualquiera de los anteriores”.

Por lo tanto las adquisiciones intracomunitarias de bienes consisten en la adquisición por parte de un empresario de bienes en otro estado miembro de la unión europea diferente al propio del adquirente.

Las adquisiciones intracomunitarias de bienes tributan en destino, por lo que la entrega de bienes en el país de origen queda exenta del impuesto siendo en el país de destino donde se realiza el hecho imponible. Las adquisiciones intracomunitarias de bienes están sometidas al régimen de autoliquidación lo que exige el cumplimiento de una serie de obligaciones formales y de información.

En el caso de Esthetic Distribution, la misma será sujeto pasivo en sus compras al importador, con sede en Países Bajos. En esta adquisición intracomunitaria la operación estará exenta de imposición en Países Bajos pero Esthetic Distribution deberá realizar la autoliquidación del impuesto sobre el valor añadido en España. Desde la entrada en vigor del Real Decreto 1493/2003, de 28 de noviembre, que regula las obligaciones de facturación se establece como documento acreditativo de la realización de la operación la factura original emitida por el proveedor extranjero.

Las adquisiciones intracomunitarias de bienes tienen obligaciones específicas de información. Esta obligación se materializa en la declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias, mediante la presentación del modelo 349. La aprobación de la Directiva 2008/117 del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, modifica la periodicidad en la presentación del modelo 349 pasando la misma a ser mensual quedando la presentación trimestral solo para sujetos que no superen determinados límites fijados reglamentariamente por cada estado miembro.

### **5.2.2 Importaciones**

En nuestro país tiene la consideración de importación la entrada en el interior del país de un bien procedente de un país tercero, Canarias o Ceuta y Melilla, estableciendo el Art.17 de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido que “estarán sujetas al impuesto las importaciones de bienes, cualquiera que sea el fin a que se destinen y la condición del importador”. Por lo tanto en las

---

importaciones no se diferencia en cuanto al régimen del IVA entre empresarios o profesionales y particulares.

En las importaciones de bienes se devengarán los derechos arancelarios y el IVA. En referencia al IVA, al constituir el hecho imponible la importación de los bienes, estamos aplicando el mismo criterio de tributación en destino que en las adquisiciones intracomunitarias de bienes. Para evitar la doble tributación, en referencia a la imposición indirecta, de las mercancías destinadas a la exportación por parte de un país, se tiene a aplicar el siguiente mecanismo en las mercancías destinadas, por un país, al comercio exterior:

- Se establece la exención de las entregas de bienes que se exportan.
- Se permite la deducción de las cuotas del IVA soportadas en las adquisiciones de bienes y servicios que el exportador emplea en los bienes exportados.
- Los exportadores, una vez efectuada la deducción, podrán, en el supuesto de tener un saldo favorable, obtener la devolución de dicho saldo mediante devoluciones mensuales, evitando el coste financiero que se generaría si el sujeto tuviese que esperar al final del ejercicio para obtener la devolución.

### **5.2.2.1 Arancel aduanero común. TARIC**

El Reglamento CEE 2658/87 del Consejo de 23 de julio de 1987 relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común constituye la normativa básica de la UE al respecto. En ella se define el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) como el listado de los tipos de derechos de aduanas aplicables a su comercio exterior. El TARIC tiene como base jurídica este reglamento.

El Reglamento establece una nomenclatura de las mercancías denominada “nomenclatura combinada” (NC), basada en la nomenclatura del sistema armonizado, que sirve tanto para el arancel aduanero común como para el comercio exterior de la UE y que añade subdivisiones propias denominadas “subpartidas NC”. La nomenclatura combinada es el resultado de la fusión de las nomenclaturas del arancel aduanero común y del Nimexe (nomenclatura estadística de la UE).

En el anexo I del Reglamento se fijan los tipos de derechos convencionales y, cuando son inferiores a los tipos convencionales, algunos tipos autónomos del arancel aduanero común, así como las unidades suplementarias estadísticas. Basándose en la nomenclatura combinada, la Comisión establece un arancel integrado de las Comunidades Europeas, TARIC, que refleja la denominación de la mercancía y su número de código, los tipos de derechos de aduana según el origen de las mercancías y numerosas disposiciones de política comercial.

---

La comisión adopta anualmente un Reglamento en el que se recoge una versión completa de la nomenclatura combinada y los tipos de derechos del arancel aduanero común a la luz de las modificaciones efectuadas por el Consejo y la Comisión. Este Reglamento se publica en el Diario Oficial el 31 de Octubre, como fecha límite, y entra en vigor el 1 de enero del año siguiente.

En el caso de la mercancía que pretende importar Esthetic Distribution, el producto a importar serán los preparados químicos para la manicura que se encuadran dentro del TARIC de la siguiente forma:

- Sección IV: Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
- Capítulo 33: Aceites esenciales y resinoideos; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.
- Código 3304: Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel (excepto medicamentos), incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuras.
- Sub Código 3304 30: Preparaciones para manicuras y pedicuras.

En el TARIC 2013 podemos observar como no existen derechos arancelarios que se devenguen con la importación de dicha mercancía desde EEUU, por lo que solo se devengará el IVA y la carga tributaria será en este sentido idéntica a la de la adquisición intracomunitaria de bienes.

### 5.2.3 Estimación económica del impacto fiscal

La importación de productos cosméticos de código TARIC 3304 30 desde estados unidos, no están sometidos a ningún derecho u arancel, por lo que solo se devengará el IVA en su importación de la misma forma que hasta ahora la empresa lo declaraba en las adquisiciones intracomunitarias de bienes. Por lo tanto el cambio de adquisición intracomunitaria de bienes si bien llevará aparejado un cambio en las obligaciones formales al producirse el hecho imponible de formas distintas, no supone una mayor carga económica a priori para la empresa.

Aun teniendo en cuenta que se devengaría el IVA del 21% en la importación de la misma forma que se devenga en la adquisición intracomunitaria de bienes, debemos tener en cuenta que estamos acortando la cadena de distribución por lo que ese 21% de IVA se pagará sobre el precio del producto que nos cargue el fabricante que es en todo caso inferior al precio que le cobra a la empresa su proveedor europeo que es quien se encarga hasta el momento de la importación.

Por lo tanto, siendo el IVA un impuesto que recae sobre el comprador final y por lo tanto no suponiendo un coste para nuestra empresa, sí que podemos tener en cuenta el menor impacto en la tesorería de la empresa que tendrá el tener que pagar una menor cantidad de IVA aun cuando no fuera un coste para la empresa.

Por lo tanto no siendo cuantificable al no ser el IVA un coste de la empresa, sí que podemos concluir que el importar los productos reduciría el nivel de estrés de la tesorería de la empresa. Podemos realizar el siguiente cálculo para ilustrarlo. En 2011, las compras a proveedores comunitarios de las marcas que la empresa pretende importar ascendieron a 986.000 euros. Partiendo de este dato y del precio medio de dichos productos si hubieran sido comprados a fabricante que sería de un 20% inferior, obtenemos una carga de IVA (21%) de 41.412€ menor que la que paga en la actualidad.

### **5.3 Evaluación económica de la propuesta en diferentes escenarios mediante el VAN y la TIR**

En este apartado estudiaremos la rentabilidad de la inversión teniendo en cuenta posibles escenarios. Primero estableceremos el presupuesto necesario para la inversión y posteriormente cuantificaremos los flujos de caja de la misma.

#### **5.3.1 Presupuesto de la inversión**

Para realizar el presupuesto de la inversión tendremos en cuenta únicamente los conceptos que serían necesarios para la puesta en marcha del proyecto de importación. Es importante destacar esto debido a que la empresa decidió adquirir una nave por 180.000 euros que servirá para almacenar la mercancía importada pero que de la misma forma la hubiera comprado ya que

---

la intención era aumentar su distribución a la totalidad de España y Portugal con independencia del canal mediante el que obtuviera esa mercancía. Por último también debemos indicar que el presupuesto de la empresa de informática para crear una base de datos que incluya todos los requisitos de la nueva reglamentación europea no lo podemos incluir en el presupuesto de la inversión ya que es un proyecto que por la mera distribución de cosméticos, aun sin importación, la normativa exige para controlar la trazabilidad en la venta de tales productos a los subdistribuidores de la empresa por unidades indivisibles dentro de dichos lotes.

El presupuesto necesario y específico para poder llevar a cabo nuestra propuesta de mejora es el siguiente:

- Construcción de una habitación habilitada como laboratorio dentro de la nave de almacén (incluye la instalación de equipo de acondicionamiento térmico): 19.843 €
- Material específico de laboratorio:
  - Autoclave: 7.213 €
  - Ph-metro digital: 1.636 €
  - Equipo análisis diverso: 4.585 €
  - Temporizadores: 350 €
  - Cristalería (pipetas, probetas, frascos...) 2.850 €
  - Reactivos diversos: 1.600 €
- Contratación de la consultora para realización proyecto para licitación administración pública: 3.800 €

Esto nos da un presupuesto de la inversión de 41.877 €.

También debemos tener en cuenta el salario del técnico de laboratorio, que dada la escasa dedicación en horas, que serán 4 horas semanales, constituirán 450 € al mes que suponen 5.400 € anuales. Este coste lo tendremos en cuenta en la construcción de los flujos de caja.

### 5.3.2 Análisis del VAN y de la TIR. Análisis de Sensibilidad.

El valor actual neto (VAN) es un procedimiento que permite conocer el valor presente de un determinado número de flujos de caja, originados por una inversión. Siendo la siguiente su fórmula:

$$VAN = -D + \sum_{j=i}^n \frac{F_j}{(1 + K)^j}$$

Donde las variables son las siguientes:

D: Inversión inicial o coste de la inversión

F<sub>j</sub>: Flujo neto generado por la inversión en el periodo j

n: vida útil de la inversión

K: Coste del capital

La TIR será la variable K que haga cero la ecuación anterior, el tipo de interés que iguale la inversión con los flujos de caja a obtener.

---

El análisis del VAN y de la TIR de la inversión lo realizaremos sobre los flujos de caja esperados teniendo en cuenta el presupuesto de la inversión especificado anteriormente.

Para construir los flujos de caja debemos considerar que parte de ellos podemos imputar a la propuesta de mejora. Por lo tanto consideraremos que el ahorro en transporte y en la mejora en el margen de beneficio sobre ventas serán los flujos de caja que le podamos imputar a esta inversión

En concreto y de forma anual el flujo de caja por el abaratamiento del transporte sería de 23.492,71 €.

Para la mejora en el margen de beneficio sobre el producto deberíamos realizar una estimación. La empresa fabricante tiene una amplia gama de productos y cambia los precios temporada a temporada con ligeras modificaciones y no siempre al alza. En estos momentos realizando una media de todos los productos de la gama de la empresa fabricante, la empresa importadora europea le aplica un margen de un 20% sobre el precio del fabricante, por lo que para realizar un análisis de la rentabilidad de la inversión utilizaremos esta variable.

Para poder realizar los cálculos para el análisis de sensibilidad para los diferentes escenarios utilizaremos un dato variable del ahorro por transporte según la demanda. En concreto ahorramos 0,0124 euros por cada euro comprado desde el fabricante en lugar del importador por el transporte.

Por lo tanto por cada euro comprado al fabricante en lugar de al importador comunitario, el flujo de caja estaría compuesto de la siguiente manera:

- 0,0124 euros por euro comprado al fabricante
- 0,20 euros por euro comprado al fabricante

Resultando en un total de 0,2124 euros ahorrados por cada euro comprado al fabricante en lugar de al importador.

Esta sería la tabla con los flujos de caja estimados para la inversión durante los 5 años que la empresa tendría asegurado el contrato de distribución internacional con el fabricante, teniendo en cuenta los costes salariales del técnico de laboratorio por año.

Tabla 5.3 Flujos de caja variable

<b>Periodo</b>	<b>Flujos de caja</b>
0	-41877
1	Compras x 0,2124 - 5400
2	Compras x 0,2124 - 5400
3	Compras x 0,2124 - 5400
4	Compras x 0,2124 - 5400
5	Compras x 0,2124 - 5400

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto vamos a tener que analizar la inversión en diferentes escenarios debido a que los flujos de caja son variables en función de las compras que finalmente se realicen de mercancía importada por este canal.

La empresa para financiar este proyecto opta por solicitar un crédito ICO a través de Caja Rural. Teniendo en cuenta los resultados de la empresa y que su patrimonio neto es negativo, la mejor oferta a la que puede acceder es una línea de crédito ICO por 50.000 € de los que espera no necesitar más de los 41.877 € de la inversión, aunque se reserva la posibilidad de atender a ciertos pagos corrientes con el remanente ya que así lo permiten las condiciones del crédito. El tipo de interés que utilizaremos para el cálculo del VAN será el tipo de interés al que Caja Rural concede el crédito ICO a la empresa, el 8,50%.

Por último debemos considerar que las compras de la empresa de los productos que pretende importar ascendieron en 2011 a 980.000 €.

#### **5.3.2.1 Escenario favorable**

En los primeros contactos con la empresa fabricante para plantearle el interés de Esthetic Distribution en comprarles directamente, uno de sus principales intereses y condicionantes era el del crecimiento en la distribución. En su contrato de distribución internacional especificaban que para que el contrato no pudiera ser roto unilateralmente por el fabricante, las compras debían crecer un 5% anual y que su objetivo era un crecimiento del 10% de las ventas en España y Portugal durante los 5 años que duraría el primer contrato de distribución.

Por lo tanto utilizaremos como escenario favorable el cumplir con el objetivo del 10% de crecimiento anual. La siguiente tabla muestra las compras que se necesitarían durante los siguientes 5 años para llegar a este objetivo:

Tabla 5.4: Previsión compras escenario favorable

Periodo	Compras
2013	1078000
2014	1185800
2015	1304380
2016	1434818
2017	1578300

Fuente: Elaboración propia

La tabla de los flujos de caja variable en función de las compras quedaría para este escenario de la siguiente forma:

Tabla 5.5: Flujos de caja escenario favorable

Periodo	Flujos de caja
0	-41877
1	223567,2
2	246463,92
3	271650,312
4	299355,3432
5	329830,8775

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta una tasa de descuento de 8,5%, obtenemos que para un escenario favorable el VAN es de:

$$\text{VAN} = 1.021.572,66 \text{ €}$$

---

La TIR en un escenario favorable sería de:

$$\text{TIR} = 544,03\%$$

Por lo tanto en caso de darse un escenario favorable la decisión debería ser acometer la inversión.

### 5.3.2.2 Escenario neutral

El escenario neutral planteado supone un mantenimiento de las ventas durante los 5 años de vida mínima del a inversión. En este caso los flujos de caja serían los siguientes:

Tabla 5.6: Flujos de caja escenario neutral

Periodo	Flujos de caja
0	-41877
1	223567,2
2	223567,2
3	223567,2
4	223567,2
5	223567,2

Fuente: Elaboración propia

En este caso el VAN de la inversión sería el siguiente:

$$\text{VAN} = 839.121,32 \text{ €}$$

La TIR de la inversión sería de:

$$\text{TIR} = 533,82 \%$$

### 5.3.2.3 Escenario desfavorable

Planteamos como escenario desfavorable el que las ventas de este producto no crezcan sino que decrezcan en un 10% anual. Entendemos que para un producto en un sector consolidado, el mantener las ventas o una caída del 10% en tiempos de contracción del consumo, podría considerarse un escenario neutral o incluso favorable debido al descenso del consumo de los últimos años, sin embargo el sector de la estética y en particular el nicho de mercado que cubren los productos a importar como son la estética de las uñas no sufre estas caídas de una forma tan acusada y el hecho de que se trate de un producto nuevo con potencial y donde en el primero año de venta en España en 2010 se consiguió un incremento de las ventas del 600% hacen pensar que en los 5 primeros años de introducción del producto, una consolidación de ventas o una ligera disminución, sin penetración del mercado sea un escenario desfavorable.

En este caso los flujos de caja serían los siguientes:

Tabla 5.7: Flujos de caja escenario desfavorable

Periodo	Flujos de caja
0	-41877
1	181936,8
2	163203,12
3	146342,808
4	131168,5272
5	117511,6745

Fuente: Elaboración propia



Por lo tanto el VAN de la inversión sería el siguiente:

$$\text{VAN} = 551.811,85 \text{ €}$$

La TIR de la inversión sería la siguiente:

$$\text{TIR} = 424,09 \%$$

Por lo tanto aun en un escenario desfavorable nos interesaría acometer la inversión.





# 6 . CONCLUSIONES



Entendemos que en este trabajo debíamos exponer las ventajas y desventajas de acometer el proyecto de obtención de licencia para la importación de productos cosméticos conforme a la nueva normativa que entrará en vigor el 11 de Julio de 2013.

Para esto analizamos principalmente los requisitos que dicha ley impone y observamos que la empresa puede cumplirlos con un coste razonable y asumible.

Finalmente con el estudio de viabilidad económica observamos que es viable y desde el punto de vista de la inversión la mejor opción es la importación de los productos directamente desde el fabricante y no desde otro importador situado en la UE. Por lo tanto si la decisión se basara exclusivamente en los parámetros de la inversión utilizados, la decisión óptima sería la de comenzar a importar directamente los productos.

Sin embargo, existen otra serie de motivos, que no son parametrizables de una forma cuantitativa, y que podrían suponer costes no asumidos en la inversión. Si bien es cierto que al acortar la cadena de distribución el margen aumenta debido a que el precio de venta al público viene marcado por la empresa fabricante para cada país y a que el precio de compra es menor si compramos al fabricante, existen otros condicionantes que se deberán asumir. En la actualidad la relación comercial con el importador comunitario es de confianza y los mismos son flexibles con las compras de la empresa y con sus

---

pagos. En ningún momento se impone la compra completa de colecciones de color, compras mínimas, compras obligatorias de catálogos completos, ni son excesivamente rigurosos con los retrasos en los pagos ocasionados por los problemas en la tesorería de la empresa anteriormente citados. Por el contrario, el fabricante radicado en EEUU es extremadamente riguroso en todos estos aspectos.

El contrato de distribución internacional, que no nos es permitido adjuntar en los anexos del trabajo, es en sí la diferencia entre la relación con los proveedores actuales y con los nuevos proveedores si se realiza el proyecto de importación directa. En la relación con los importadores europeos radicados en Bélgica y Países Bajos, se tiene una relación de exclusividad en la compra de determinadas marcas sin que la misma venga detallada en ningún contrato escrito. De la misma forma los plazos de pago tampoco vienen detallados en ningún documento mercantil y al consultar a dicha empresa, nos indicaron que su política comercial de distribución no incluía la realización de contratos con cada una de las empresas que son subdistribuidores de sus productos en toda la UE, aun teniendo en cuenta que su facturación supera los 12 millones de euros anuales. Por lo tanto, la cultura de la empresa importadora europea es mucho más laxa en cuestiones de forma que la empresa fabricante con la que pretendemos mantener una relación desde este momento de compra directa. Es evidente que dada la situación de tesorería que tiene la empresa, aun teniendo un producto que funciona y mercado, los problemas en los cobros a los clientes, con tres de ellos liquidando su negocio en el año 2011 dejando

créditos por pagar a Esthetic Distribution, hacen que desde un primer momento se puedan tener problemas en la relación comercial con el fabricante. Estos problemas pueden originarse desde diversos puntos, sin embargo los niveles exigidos de incremento de ventas en un 5% anual mínimo siendo motivo de cancelación unilateral del contrato el no conseguirlo, junto con el pago de la mercancía al hacer el pedido antes de la recepción alargando el ciclo de maduración hacen que exista un punto crítico en la empresa en el primer año de compra directa al fabricante.

Este punto crítico se debe principalmente al problema de su tesorería y a la dificultad actual para acceder al crédito, donde si la empresa es capaz de hacer frente a sus primeros pedidos y a los clientes se les exigen los plazos de pago, con el incremento del margen sería posible consolidar la situación y ofrecer una imagen de solvencia al fabricante.

Otro de los principales riesgos, sería la pérdida de la marca que se pretende comercializar, ya que el modo de distribución es de exclusividad por zonas. En caso de que la empresa no fuera capaz de hacer frente a sus pagos al fabricante, este cancelaría el contrato y dejaría en una situación complicada a Esthetic Distribution ya que casi el 52% de sus ventas provienen de esa marca.

Hemos podido comprobar de primera mano en las ferias internacionales de Oporto y Bolonia, como existen otras empresas españolas interesadas en comercializar la marca del fabricante americano en España y Portugal. Dichas empresas son de mayor envergadura que Esthetic Distribution y no tendrían

---

problemas en asumir los pagos que supongan sus compras del producto de dicha marca, por lo que en caso de aventurarse demasiado pronto y sin tesorería suficiente en este proyecto, Esthetic Distribution tendría muchas posibilidades de perder la distribución de este producto. En estos momentos, precisamente el tamaño reducido de la empresa y su especial dedicación a la comercialización de esta marca en el mercado habiendo conseguido un incremento del 600% en el último año y con unas compras de 980.000 euros en 2011, son el principal punto a favor de Esthetic Distribution para mantener la distribución.

Por lo tanto, nuestra conclusión sería que el proyecto es factible, viable e interesante desde un punto de vista económico pero que la realidad de la empresa aconsejan estudiar el momento del cambio ya que el nivel de poder de negociación de Esthetic Distribution con el fabricante es muy bajo y su tesorería muy débil por lo que si no pudiera hacer frente a los pagos de sus compras durante el primer año de vigencia del contrato de distribución supondría la pérdida de la marca y un retroceso de la empresa en su nivel de facturación. En estos momentos, aun con sus problemas de liquidez, Esthetic Distribution mantiene una tendencia positiva en sus ventas y aun siendo muy interesante aumentar su margen comercial acometiendo la propuesta de mejora planteada, se deben valorar otros aspectos y garantizar la liquidez necesaria para la operatividad de la empresa. Es importante resaltar esto ya que no hay que considerar solamente el importe de la inversión en sí, sino que el cambio de la cultura empresarial del nuevo proveedor supondría más estrés

para la tesorería de la empresa y esto conllevaría la posibilidad de perder el 52% de las ventas de la empresa en 2011.

También debemos destacar la pérdida de libertad al realizar los pedidos y planificar el stock debido a que las colecciones de esmaltes permanentes y semipermanentes de uñas cambian 2 veces al año en primavera/verano y en otoño/invierno y en caso de compra directa al fabricante se debe comprar la colección completa, cuando existen estadísticas donde se observa que determinados colores se venden más y otros menos lo que puede llevar a tener parte del stock demasiado tiempo en almacén y limita la planificación de las compras, y empeora la rotación del activo. Por lo tanto el hecho de que exista un número mínimo de colecciones completas a comprar y la obligación de comprarlas todas en caso de comprar directamente al fabricante, supone una desventaja.

Por lo tanto y valorando todos los aspectos expuestos, podemos aconsejar la opción de la importación directa como la más interesante, siempre que la empresa la realice en un momento en que pueda hacer frente a los pagos, por lo que recomendaríamos encauzar primero su situación de liquidez y cuando la misma mejorase y fuese adecuada para los nuevos plazos de pago exigidos por el fabricante, comenzar a comprar el producto directamente al fabricante.





# BIBLIOGRAFÍA



AMAT SALAS, Joan M. Contabilidad de Costes. 4ª Edición. Barcelona.  
Editorial: Gestión 2000, 1992. ISBN: 848670300X.

AMAT SALAS, Oriol. Análisis de Estados Financieros, Fundamentos y  
Aplicaciones. 8ª Edición. Editorial: Gestión 2000. Barcelona. ISBN:  
9788496612969.

AMAT SALAS, Oriol. Análisis Económico-Financiero. 20ª Edición. Barcelona.  
Editorial: Gestión 2000, 2008. ISBN: 9788496612945.

CALLEJÓN GIL, Ángela. Contabilidad: adaptada al plan general de contabilidad  
de 2008. Madrid. Editorial: Pirámide, 2009. ISBN: 9788436822427.

DÍAZ MIER, Miguel A. Técnicas de Comercio Exterior. Madrid. Editorial:  
Pirámide, 2001. ISBN: 9788436815832.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Standley; STARTZ, Richard.  
Macroeconomía. 9ª Edición. Madrid. McGraw-Hill, 2004. ISBN: 8448141814.

GARCÍA DELGADO, José Luis; Lecciones de Economía Española, 10ª Edición.  
Navarra. Editorial: Cizur Menor, 2011. ISBN: 9788447036646.



JEREZ RIESCO, José Luis. Comercio Internacional, 3ª Edición. Madrid, Editorial: ESIC, 2007. ISBN: 9788473565134.

JOHNSON, Gerry; SCHOLES, Kevan; y WHITTINGTON, Richard. Fundamentos de Estrategia. Editorial: Pearson, 2010. ISBN: 9788483226452.

JULIÁ E IGUAL, Juan Francisco; SERVER IZQUIERDO, Ricardo J.; MARÍN SANCHEZ, María del Mar. Gestión Fiscal de la Empresa: Teoría y práctica. Valencia, Editorial UPV. 2003. ISBN: 8497054725.

MIGUEL FERNÁNDEZ, Enrique de. Introducción a la Gestión (Management). Dpto de Organización de Empresas, Economía Financiera y Contabilidad. Editorial UPV, 2005. Ref: 2005.632.

PINDYCK, Robert; RUBINFELD, Daniel. Microeconomía. Madrid: Prentice Hall, 2001: 8420531316

PORTER, Michael. Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores. Ed. Pirámide. Madrid, 2009. ISBN: 9788436823387.



**Internet:**

AGENCIA ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS SANITARIOS (AEMPS). Recopilación normativa y reglamentaria de cosméticos, productos de higiene y estética y biocidas de uso en higiene personal. Consulta: 1 de noviembre 2012. Disponible en: <<http://www.aemps.gob.es/cosmeticosHigiene/cosmeticos/home.htm>>.

ASESORÍA DE CONSUMO Y SANIDAD (ASECONSA) (2012). Titularidad y responsabilidad de los productos importados. Consulta: 15 de Julio de 2012. Disponible en: <<http://aseconsa.es/noticias/titularidad-y-responsabilidad-de-los-productos-importados>>.

ASESORÍA DE CONSUMO Y SANIDAD (ASECONSA) (2012). Licencia de fabricación de cosméticos y productos de higiene personal: procedimiento de autorización. Consulta: 15 de Julio de 2012. Disponible en: <<http://aseconsa.es/noticias/licencia-fabricar-cosmeticos>>.

EUROSTAT. National accounts (including GDP). Consulta: 8 de Julio de 2012. Disponible en: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national\\_accounts/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/introduction)>.



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). Contabilidad nacional de España. Consulta: 5 de Julio de 2012. Disponible en: <[http://www.ine.es/inebmenu/mnu\\_cuentas.htm](http://www.ine.es/inebmenu/mnu_cuentas.htm)>.

YAHOO FINANZAS. Cotización Euro Dólar. Consulta: 10 de Marzo de 2013. Disponible en: <<http://es.finance.yahoo.com/>>

**Legislación:**

REAL DECRETO 1599/1997, de 17 de octubre, sobre productos cosméticos.

REAL DECRETO 209/2005, de 25 de febrero, por el que se modifica el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre sobre productos cosméticos.

DIRECTIVA DEL CONSEJO 76/768 de 27 de julio, sobre la armonización de las leyes de los estados miembros relativas a los productos cosméticos.

REGLAMENTO EUROPEO 1223/2009 de productos cosméticos.

## ANEXOS

### ANEXO 1

Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance de Situación de Esthetic  
Distribution:

<b>BALANCES DE SITUACIÓN</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>Inmovilizado</b>	443.826	224.230	101.992	102.871
Inmovilizado inmaterial	12681	31108	51351	2998
Inmovilizado material	421624	171553	27389	89291
Otros activos fijos	9.521	21.569	23.252	10.581
<b>Activo circulante</b>	770.228	450.251	355.335	326.705
Existencias	584.769	315.232	166.830	138.975
Deudores	179491	109769	181668	178775
Tesorería	65.188	50.500	13.674	16.989
<b>Total activo</b>	1.214.054	674.481	457.326	429.576
<b>Fondos propios</b>	-10.741	-36.926	-41.975	-3.666
Capital suscrito	6.016	6.016	6.016	6.016
Otros fondos propios	-16.757	-42.942	-47.991	-9.682
<b>Pasivo fijo</b>	407.689	214.453	250.014	250.473
Acreedores a L. P.	407689	214453	250014	250473
<b>Pasivo líquido</b>	817.106	496.954	249.287	182.770
Deudas financieras	100.340	79.716	49.683	46.470
Acreedores comerciales	716766	417238	199604	136300
<b>Total pasivo y capital propio</b>	1.214.054	674.481	457.326	429.576



Cuenta de Pérdidas y Ganancias:

	2011	2010	2009	2008
<b>Ingresos de explotación</b>	2.375.175	1.083.811	668.130	685.941
<b>Importe neto de Cifra de Ventas</b>	2.375.175	1.083.811	668.130	685.941
<b>Consumo de mercaderías y de materias</b>	1900140	867048,8	534504	548752,8
<b>Resultado bruto</b>	475.035	216.762	133.626	137.188
<b>Otros gastos de explotación</b>	415.486	201.125	165.363	135.998
<b>Resultado Explotación</b>	59.549	15.637	-31.737	1.190
<b>Ingresos financieros</b>	0	0	35	20
<b>Gastos financieros</b>	21.317	8.904	18.981	19.206
<b>Resultado financiero</b>	-21.317	-8.904	-18.946	-19.186
<b>Result. ordinarios antes Impuestos</b>	38.232	6.733	-50.683	-17.996
<b>Impuestos sobre sociedades</b>	12.048	1.684	-12.375	-4.499
<b>Resultado Actividades Ordinarias</b>	26184	5049	-38308	-13497
<b>Resultado del Ejercicio</b>	26184	5049	-38308	-13497
<b>Cash flow</b>	60048	31127	-16799	6825
<b>Valor agregado</b>	176.529	92.775	36.757	65.461
<b>EBIT</b>	59.549	15.637	-31.737	1.190
<b>EBITDA</b>	93.413	41.715	-10.227	21.512



## ANEXO 2:

Ejemplo de la hoja de seguridad del producto. Material Safety Data Sheet (MSDS). Esta hoja es requerida no solo en la importación sino también en la distribución del producto a profesionales ya que en los centros de estética la inspección de trabajo lo ha solicitado para acreditar el cumplimiento de los requisitos referentes a riesgos laborales:

Misa Cosmetics LLC  
Material Safety Data Sheet

Nail Lacquer

MSDS#: FI-NLQ0110  
1

### Section 1 - Identification of the Substance/Preparation and of the Company/Undertaking

Product Name: Misa Nail Lacquer

Manufacturer: Misa Cosmetics LLC

Chemical Name: Solvent Mixture

777 Henderson Blvd

Family:

Folcroft PA 19032

Product Use: Cosmetic Use Only Nail Lacquer

Emergency Phone Number: InfoTrac 352-323-3500

Product Number: Various

Information Contact: 610-461-3616

### Section 2 - Composition/Information On Ingredients

Chemical Identity	CAS Numbers	EINECS#	INCI Name	Exposure Limits in Air			
				OSHA PEL/STEL	ACGIH TLV-STEL	Other PEL/TWA	%
Isopropyl Alcohol	67-63-0	200-661-7	Isopropyl Alcohol	500ppm	500ppm	400ppm	5-10
Ethyl Acetate	141-78-6	205-500-4	Ethyl Acetate	N/A	N/A	400ppm	15-20
Butyl Acetate	123-86-4	204-658-1	Butyl Acetate	200ppm	200ppm	150ppm	35-45
Nitrocellulose	9004-70-0	N/A	Nitrocellulose	N/A	N/A	N/A	10-15

N/E - None Established

N/DA No Data Available

N/R - Not Reviewed

N/A Not Applicable

Hazard Symbols: F, Xi

Risk Phrases: 11, 36, 66, 67

Safety Phrases: 16, 26, 33

### Section 3 - Hazard Identification

#### Emergency Overview

This information is based on findings from related or similar materials

- May cause allergic skin reaction
- May cause eye irritation
- May cause nose and throat irritation

#### Potential Health Effects, Signs and Symptoms of Exposure:

Primary Route of Entry	Eyes, skin contact, inhalation
Eye	May cause eye irritation or damage
Skin	May cause skin irritation
Ingestion	Harmful if swallowed
Inhalation	Harmful if inhaled
Effects of Overexposure	May effect the brain or nervous system, causing dizziness, headaches or nausea. May include narcosis, conjunctivitis, loss of coordination, vomiting, lacrimation, redness and swelling of eyes, difficulty with speech, reduced visibility, abdominal pain, swelling and redness of skin, fatigue, cough, dermatitis, drowsiness, unconsciousness. Lung damage, liver abnormalities, kidney damage, central nervous system damage, blood effects. In accordance with 29CFR1910.1200, this product contains no ingredients listed by NTP, IARC or OSHA as carcinogenic.
Designation of Hazard	FLAMMABLE - Vapors form from this product and may travel or be moved by air currents and ignited by pilot lights, other flames, sparks, heaters, electrical equipment, static discharges or other ignition sources at locations distant from product handling point. This material may produce a floating fire hazard.
Notice	Reports have associated repeated and prolonged overexposure to solvents with permanent brain and nervous system damage. Intentional misuse by deliberately concentrating and inhaling the contents of this package may be harmful or fatal.

NOTE: Refer to Section 11, Toxicological Information for Details

### Section 4 - First Aid Measures

First Aid for Eye	Immediately wash the eyes with plenty of water for at least 10 minutes holding the eye open. Obtain medical attention urgently.
First Aid for Skin	Remove contaminated clothing and wash before reuse. Remove and destroy contaminated shoes. Flush with plenty of water.
First Aid for Ingestion	Get medical attention <b>IMMEDIATELY</b>
First Aid for Inhalation	Remove to fresh air. If not breathing, give artificial respiration, preferably mouth-to-mouth. If breathing is difficult, give oxygen. Get medical attention.

### Section 5 - Fire Fighting Measures

Flash Point(°F/°C)	Flammable Limit(vol%)		Auto-Ignition Temperature(vol%)
<21°C	Upper	Lower	N/E
	Ethyl Acetate	11.0	2.2
	Butyl Acetate	7.6	1.7
	Isopropanol	12.0	1.8

#### Method:

Extinguishing Media:	Foam, Carbon Dioxide or Dry Chemical
Fire Fighting Instructions:	Water may be ineffective in fighting fire. If water is used to cool closed containers to prevent pressure build-up, fog nozzles are preferred. Full protective equipment, including self-contained breathing apparatus is needed to protect firefighters from exposure to coating's hazardous ingredients and hazardous decomposition products.
Unusual Hazards:	During emergency conditions, overexposure to decomposition products may cause a health hazard; symptoms may not be immediately apparent. Obtain medical attention.

### Section 6 - Accidental Release Measures

Spill or Release Procedures:	Remove all sources of ignition. Wear appropriate safety equipment as listed in Section 8. Absorb on inert material and dispose of as below.
Waste Disposal Methods:	Dispose in accordance with FEDERAL, STATE and local regulations. Incineration is the preferred method of disposal.

### Section 7 - Handling and Storage

Handling:	Observe precautions found on the label. Wash face and hands thoroughly with soap and water after handling and before eating, drinking, or smoking. Avoid prolonged or repeated contact with skin. Avoid contamination. Use only with adequate ventilation.
Storage:	Store in well-ventilated area. Keep containers closed when not in use. Store containers in a clean, dry area away from direct sunlight, other light sources, or sources of intense heat or ignition. Store away from incompatible materials (see Section 10). All equipment should be grounded.
Other Precautions:	All precautions must be observed. Empty container may retain product residues (vapour or liquid).



### Section 8 - Exposure Controls/Personal Protection

**Ventilation & Engineering Controls** When working with large quantities of product, provide adequate ventilation (e.g. local exhaust ventilation, fans). Ensure that an eyewash station, sink or washbasin is available in case of exposure to eyes.

#### Personal Protective Equipment

**Eye/Face Protection** Depending on the use of this product, splash-proof chemical goggles should be worn.

**Hand Protection** If anticipated that prolonged and repeated skin contact will occur during the use of this product, chemical resistant protective gloves should be worn. Check with glove manufacturer to determine proper glove type.

**Respiratory Protection** No special respiratory protection is required under typical circumstances of use or handling. If necessary, use only respiratory protection authorized per U.S. OSHA's requirement in 29 CFR §1910.134, or applicable U.S. state regulations, or the appropriate standards of Canada, its provinces, E.C. member states, or Australia.

**Hygienic Practices** Good personal hygiene practices are required at all times when handling chemicals. These practices include, but are not limited to, washing when safety equipment is removed, at the end of each shift or when going on breaks and especially if contamination occurs.

**Body Protection** No special body protection is required under typical circumstances of use and handling. If necessary, refer to appropriate standards of Canada, the E.C. member states, or the U.S. OSHA.

### Section 9 - Physical and Chemical Properties

Appearance	Color	Odor	pH	Specific Gravity	Viscosity	% Volatile
Viscous Liquid	Depends of the reference	Esters	N/A	0.980 - 1.020	N/A	N/A

Boiling Point	Boiling Range	Vapor Pressure (mm Hg)	Evaporation Rate	Solubility In Water
77°C at 1013 hPa (Ethyl Acetate)	77 at 130°C	100 (27°C) (Ethyl Acetate)	Slower than ether	Insoluble

Flash Point(°F/°C)	Flammable Limit(vol%)		Auto-ignition Temperature(vol%)
<21°C	Upper	Lower	N/E
	Ethyl Acetate	11.0	2.2
	Butyl Acetate	7.6	1.7
	Isopropanol	12.0	1.8

### Section 10 - Stability and Reactivity

**Stability:** Material is STABLE under non-emergency conditions

**Incompatibility (Materials to Avoid):** Sodium hydroxide, nitric acid, oxidizers, acids, alkali, metal, amines

**Hazardous Decomposition Products:** Methane, oxides of nitrogen. Caroxylic acids, various hydrocarbons, oxides of carbon, aldehydes, hydrogen cyanide, acids.

**Conditions to Avoid:** Heats, sparks, open flame

**Hazardous Polymerization:** Material WILL NOT undergo hazardous polymerization

### Section 11 - Toxicological Information

Ingredient	LD50 (Oral, Rat)	LC50 (Inhal, Rat)	LC50 (Dermal, Rabbit)
Ethyl Acetate	11300 mg/Kg	1600 ppm (8h)	
Butyl Acetate	14000 mg/Kg	2000 ppm	
Isopropyl Alcohol	5840 mg/Kg	16000 pm (8h)	13000 mg/Kg

**Ingestion:** Important ingestion can cause nausea and a great narcosis with weakness, drowsiness and loss of consciousness.

**Inhalation:** Can cause irritation of the nose and the throat. At high concentration can cause narcosis.

**Contact with the Skin:** Prolonged contact can cause crack in skin.

**Contact with the Eyes:** Can cause irritation of the conjunctive. Can cause injury of the cornea.

### Section 12 - Ecological Information

No DATA

### Section 13 - Disposal Considerations

Incinerate in a furnace where permitted under national and local regulations.



#### Section 14 - Transport Information

DOT (49 CFR 172)	≤ 1.0 L	> 1.0 L
Class or Division:	3	3
Packing Group:	II	II
Label:	3	3
Kemler Number:	33	33
UN Number:	Consumer Commodity, ORM-D	1263
IATA (DGR)	≤ 0.5 L	> 0.5 L
Class or Division:	9	3
Packing Group:	II	II
UN or ID Number:	Consumer Commodity ID8000	1263
Packing Instruction:	910	305 (passenger) 307 (cargo)
IMO (IMDG)	≤ 1.0 L	> 1.0 L
Class or Division:	3	3
Packing Group:	II	II
EMS Number:	3-05	3-05
UN or ID Number:	1263 Limited Quantity	1263

#### Section 15 - Regulatory Information

Labeling According to EEC-Directives

Symbol: F, Xi  
Indication of Danger: Highly Flammable, Irritant  
Risk Phrases: 11, 36, 66, 67  
Safety Phrases: 16, 28, 33

#### Section 16 - Other Information

##### Other Information

**EXTREMELY FLAMMABLE!** Keep away from heat or flame. Use only as directed. Avoid eye contact. If contact occurs, flush eye thoroughly with running water. Use only in a well-ventilated area. If redness or other signs of adverse reaction occur, discontinue use immediately. Keep container closed. Store in a cool place. **KEEP OUT OF REACH OF CHILDREN.**

##### Disclaimer

While Misa Cosmetic Products believes that the data contained herein are accurate and derived from qualified sources, the data are not to be taken as a warranty or representation for which Misa Cosmetic Products assumes legal responsibility. They are offered solely for your consideration, investigation and verification. Any use of these data information must be determined by the user to be in accordance with applicable Federal, state and local laws regulations.

Misa Cosmetic Products requires all Customers who receive this Security Data Record to study it carefully in order to be informed of any dangers presented by the product. As far as security is concerned, the Customer should:

- Inform his employees, agents and sub-contractors of information contained in this form.
- Supply one copy of this form to each one of his own Customers for this product.
- Ask for these same Customers to inform in turn their own Employees and Customers.

