BRUNA PERÚ · USO INTERNO · CONFIDENCIAL

CHEMIFABRIK — Brief de Reunión

Jueves 24-sep-2026 · 15:00 · EN PLANTA: Calle Gilberto Espinoza 120, Santa Anita, Lima

VISITA EN CURSO — WARREN VALENZUELA (LOGÍSTICA) + GONZALO PACHECO

1 · QUIÉNES SON

Perfil

- Fabricante peruano de **recubrimientos industriales y pinturas arquitectónicas** — fundada **1994** (32 años)
- Planta + oficinas en Santa Anita, Lima
- Desarrollo, fabricación y comercialización propios → **formula internamente**
- Posicionamiento: calidad + servicio técnico (asesoría, capacitación, inspección, desarrollo químico)

Enfoque de negocio — 3 canales

- **Industrial (B2B):** soluciones de protección integradas + asesoría técnica a sectores económicos
- **Ferreterías:** pintura arquitectónica/decorativa por canal tradicional a nivel nacional
- **Retail:** desarrollo y venta en cadenas de mejoramiento del hogar

Marcas: GAMAX · BONN · LUX · COLOR MAX

Líneas Gamax: Premium · Super · Satinado Elastomérico. Portafolio: pinturas industriales, arquitectónicas, productos de construcción y mantenimiento.

2 · HISTORIA CON BRUNA

Fecha	Hecho
Oct–Nov 2025	Primer acercamiento (Víctor Alfaro). Reunión previa → **se enviaron muestras**
14-nov-2025	Jennifer envió portafolio (pág. 3 = recubrimientos) + pitch oficina China
14-nov-2025	**Gonzalo se negó a dar lista de materias primas** ("no es práctica nuestra")
18-nov-2025	Gonzalo dirigió la conversación a **logística (Warren)**: primero oportunidades, luego muestras/evaluaciones
Ene–Feb 2026	Víctor persiguió reunión pendiente + estado de muestras — poca respuesta
12-mar-2026	Visita presencial en Lima (Nataly + Andy)
Sep 2025	**TiO2 TIANYUAN:** proveedor exige registro de cliente final antes de cotizar → reportamos Chemifabrik como cliente final. Estado del registro: verificar
Hoy	Reunión confirmada en planta

3 · LISTA DE PRODUCTOS A OFRECER — PORTAFOLIO OFICIAL BRUNA (PÁG. RECUBRIMIENTOS/ADHESIVOS)

Mapeo al negocio de Chemifabrik (pinturas): pintura = pigmento (TiO2, óxidos) + ligante (resinas/emulsiones) + aditivos (celulosas, ceras) + solventes. Nuestra lista cubre las 4 categorías.

Categoría	Producto	Presentación	Para qué les sirve
Pigmentos	★ Dióxido de Titanio (TiO2)	Sacos 25 kg	Blanco/poder cubriente — el insumo más caro de la fórmula. Ya calificados ante TIANYUAN
	Óxido de Hierro	Sacos 25 kg	Pigmentación económica (amarillos, rojos, negros) — líneas económicas
Ligantes / Resinas	★ Resinas Epóxicas	Tambor 200/240 kg	Recubrimientos industriales de alta performance (ya cotizamos epóxica a Aurora Paint)
	Resina Caucho Clorado	Sacos 10 kg	Recubrimientos protectores industriales, resistencia química
	Resina Redispersable	Sacos 25 kg	Polvo redispersable (RDP) — mezclas, morteros, lechadas
	VAM (Vinyl Acetate Monomer)	Contenedor completo	Materia base para emulsiones vinílicas (resina vinílica = VAM polimerizado)
	Alcohol Polivinílico (PVA)	Sacos 25 kg	Agente espesante/protector coloidal para emulsiones y adhesivos
	Copolímero acrilonitrilo-butadieno	Caja 25 kg	Latex NBR — modificadores de resistencia
Aditivos	Eter Celulosa (HEC/HEMC)	Sacos 25 kg	Espesante y reología para pinturas látex y masillas
	Hidroxipropil Celulosa	Tambor 175 kg	Espesante/agente de protección coloidal
	Cera Parafinada Refinada / Cera Polietileno	22.5 / 25 kg	Aditivos de superficie, resistencia a rayado y bloqueo
Solventes / Monómeros	Ciclohexanona	Tambor 190 kg	Solvente para resinas y recubrimientos
	Cloruro de Metileno	Tambor 200 kg	Solvente industrial / decapante
	Ácido Acrílico Glacial (GAA) · MMA · Neopentyl Glycol	Contenedor completo	Materias base para resinas acrílicas y poliéster (proyectos FCL)
	PTMEG · Tetrahidrofurano · Silica Fume	Sacos / contenedor	Poliuretanos, adhesivos, construcción
Especialidad	Neoprenos (serie completa)	Sacos 25 kg	Adhesivos de contacto y cementos de caucho; también recubrimientos especiales

Si piden algo fuera de la lista: oficina propia en China (Mia Guo) → sourcing/desarrollo de cualquier producto bajo pedido. Ej.: resina vinílica lista para uso, dispersantes, carbonato de calcio, caolín — se cotizan vía China bajo solicitud.

4 · REGLAS DE LA CONVERSACIÓN

1. NO pedir lista de materias primas — Gonzalo ya se negó. Preguntar abierto: "¿qué insumo les duele hoy en costo, lead time o disponibilidad?"

2. **NO posicionarse como segunda fuente** — opción seria, documentada, con respaldo: 48 años de grupo, oficina Lima (VCB S.A.C., Surco), oficina propia en China.

- **Warren = logística** → hablar su idioma: incoterms, lead times, manejo de importación, stock local vs. directo puerto, consolidación
- Tienen desarrollo químico interno → la formulación no está en la sala: **objetivo = conseguir contacto de I+D** para el siguiente paso
- **Pregunta #1:** ¿qué pasó con las muestras de 2025? Cerrar ese loop antes de vender

5 · AGENDA SUGERIDA

1. Bruna en 3 min: 48 años, VCB S.A.C. oficina Surco, oficina China propia
2. Cerrar loop de muestras 2025 (la pregunta más importante)
3. Escuchar dolores: costo, lead time, disponibilidad, dependencia de proveedor
4. Tour de planta → proceso, volúmenes, cuellos de botella
5. Sembrar: TiO2 + resinas + celulosas + sourcing China
6. Salida concreta: 1–2 productos → muestra + evaluación técnica con fecha

6 · OBJETIVO DE SALIDA

- Status de muestras previas ✔ · (b) 1–2 insumos priorizados **por ellos** ✔
- Compromiso de muestra/evaluación con fecha ✔ · (d) contacto de su área técnica/formulación ✔
- Si aparece TiO2: confirmar interés y grado → activar registro de cliente final con TIANYUAN