



Mercados Andinos

Comercializadora Internacional

MERCADOS ANDINOS

Mario Silva Rolón:

Gerente General y Representante Legal de Mercados Andinos, Profesional en Negocios Internacionales, Especialista en Gestión de Empresas y Gestión de Mercados, titulado de la Universidad de Santander (UDES) y Pontificia de Valencia en España.

Vinculado laboralmente en los últimos veinticinco años a empresas del sector de consumo masivo, desarrollando modelos comerciales para empresas multinacionales como Energizer, Schick, CasaLuker en Colombia y Candies Suplier en Centro América, liderando proyectos de comercialización en Colombia, Venezuela y en los últimos dos años en Centroamérica.

**Luis David Montañez:**

Accionista y Socio de Mercados Andinos, Profesional en Derecho, Vinculado laboralmente en los últimos cinco años al sector de consumo masivo en la frontera de Norte de Santander, Arauca y La Guajira en Colombia a través de empresas y compañías internacionales que comercializan productos y servicios en la región.





MISIÓN

Ofertar productos de alta calidad a precios competitivos, garantizando una red de distribución en alianza con proveedores, clientes y consumidores finales.



VISIÓN

Ser la red de distribución más confiable y eficiente para proveedores y clientes, garantizando la presencia de productos de forma masiva en todos los hogares.



VALORES CORPORATIVOS

Compromiso.
Calidad y eficiencia.
Agilidad y practicidad.
Disciplina en las ejecuciones.
Seriedad en las negociaciones.
Seguridad Financiera y contable.
Confiabilidad en las operaciones de comercio exterior hacia Venezuela como único exportador de los productos comercializados.

QUIENES SOMOS

Somos una compañía Colombiana, joven, que, a través de nuestros modelos de alianzas estratégicas con empresas y empresarios de Colombia y la región, nos especializamos en la distribución y comercialización de productos de consumo masivo, en el mercado nacional e internacional.

Así mismo, nos enfocamos en potencializar y desarrollar modelos comerciales ganadores desde la fabricación en alianza con proveedores, distribuidores, clientes y consumidores finales.

Además de nuestra actividad principal, también nos destacamos por nuestra versatilidad en el mercado, no solo comercializamos productos, sino que también nos involucramos en actividades como la importación, exportación y el desarrollo de estrategias de trade marketing con nuestros aliados comerciales haciendo distribuciones mas efectivas en los canales de comercialización.



COMO LO HACEMOS

COBERTURA:

Distribución directa desde Cúcuta, Arauca y Maicao, hacia los estados Fronterizos Colombo/Venezolanos y el interior de Venezuela, asegurando frecuencias de entregas quincenales o mensuales en los clientes.

FLOTA DE TRANSPORTE:

Flota de transporte tercerizada, con alto compromiso de ejecución en las entregas que se realizan en territorio Venezolano.

LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO:

Almacenamiento óptimo y seguro en un centro de distribución con mas de 1.500mt², en un sector estratégico de la ciudad de Cúcuta. En Arauca y la ciudad de Maicao se realiza la labor a través de un operador logístico de la zona.

EQUIPO CONTABLE Y ADMINISTRATIVO:

Se cuenta con un equipo contable y revisorías fiscales continuas, pues la actividad comercial así lo exige.

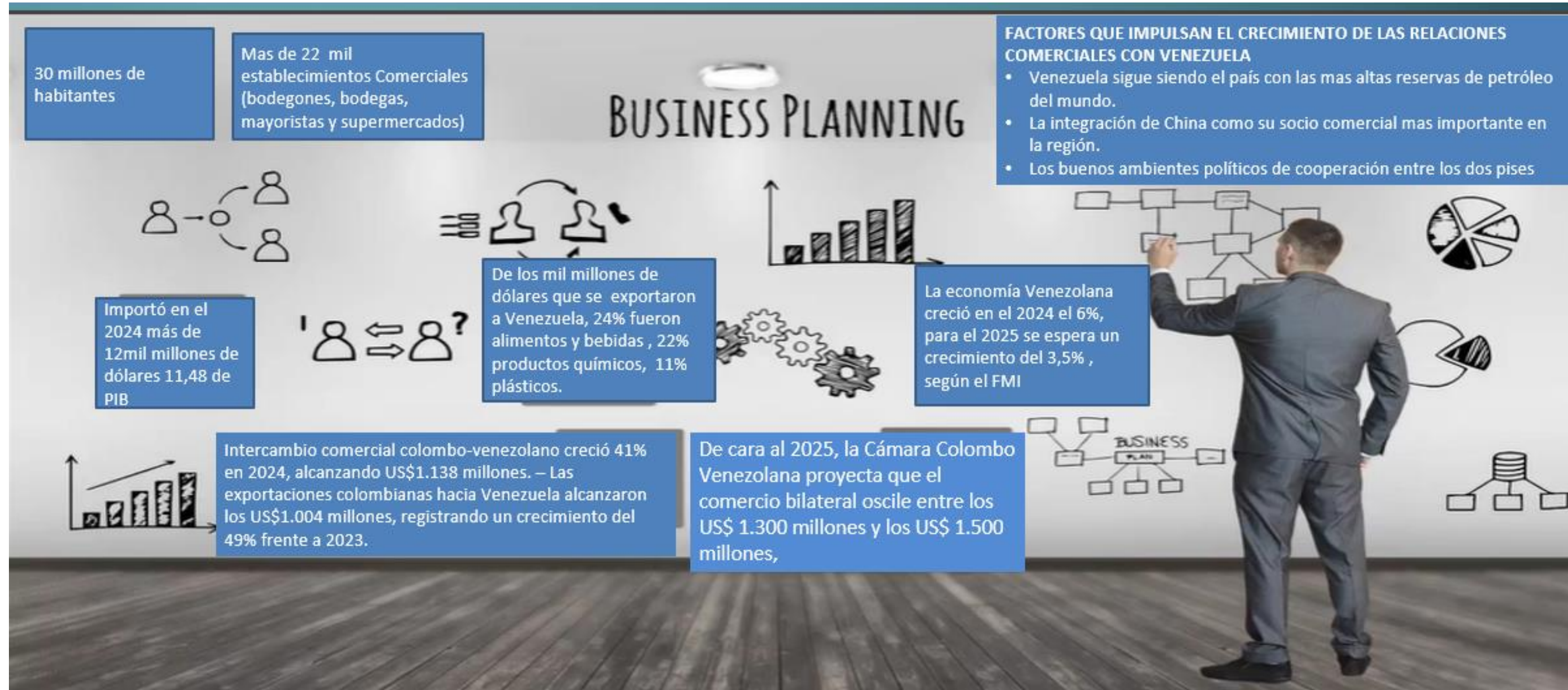
TALENTO HUMANO:

Tres Vendedores locales para atender demanda de clientes, adicionalmente distribuidores aliados ubicados en las ciudades de San Cristóbal, Barinas, Maracaibo y Barquisimeto; así como un aliado estratégico en el oriente Venezolano y la ciudad de Caracas, con una cobertura en mas de tres mil doscientos clientes en los canales tradicionales, de estas ciudades y su área metropolitana.

AGENCIAS DE ADUANAS Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL:

Se cuenta con el apoyo de agencias de aduanas en Colombia y Venezuela, con trayectoria que superan los 20 años de experiencia, lo cual permite desarrollar modelos de trabajo para la exportación, importación y comercialización de productos y servicios con altos estándares de seguridad y transparencia en las operaciones.

ONE PAGE COMERCIAL EN VENEZUELA



COMO SE DESARROLLA EL MODELO COMERCIAL

Como vehículo para alcanzar posicionamientos de las marcas de los aliados.

Conquistando de manera rentable cada Punto de Venta con el portafolio del aliado.



Como el socio comercial del Aliado con el cuál se busca la distribución de una manera optima en el canal tradicional.

Atendiendo los desafíos en el territorio asignado de la misma manera como si fuera el aliando de forma directa

BENCHMARKING COMO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN



- Dentro del proceso de análisis y comparación de comercialización de productos similares en la región, las mejores prácticas de las empresas competidoras es la distribución focalizada en un modelo de alianza estratégica que permite que la penetración de marcas en los mercados locales sea mas contundentes y sostenibles en el tiempo.
- Por ello el éxito será la adaptación de modelos comerciales propios y exitosos que ya se desarrollan en la región y que permiten a las organizaciones alcanzar objetivos que contribuyen en la mejora de servicios y procesos de distribución y así atraer y retener a los clientes y consumidores finales.

FOCALIZACIÓN COMO MODELO DE COMERCIALIZACION

- La distribución focalizada de productos de consumo masivo es una estrategia de distribución que se centra en satisfacer las necesidades específicas de un grupo de clientes o un mercado objetivo, en lugar de intentar cubrir un mercado más amplio.
- **La distribución focalizada busca:**
 - Maximizar la visibilidad y accesibilidad de los productos en el mercado objetivo.
 - Reducir costos de distribución y logística.
 - Mejorar la relación con los clientes y aumentar la lealtad.
 - Diferenciarse de la competencia



IN-HOUSE COMO MODELO DE COMERCIALIZACION

Este modelo In-house, permite desarrollar estructuras para los proveedores aliados, apoyado por equipos internos de Mercados Andinos, para atender necesidades específicas. En este caso, estará enfocado en el área comercial con el fin de desarrollar un seguimiento de indicadores, acompañamiento en campo, ejecución de las estrategias de marketing y la logística de distribución en el territorio bajo ambientes de trabajo de Route to Market (RTM).



WE ARE PASSIONATE ABOUT
OUR PRODUCTS

Lemanwin



NUESTRAS MARCAS ALIADAS EN LA COMERCIALIZACION



LIMÓN ACTIVO



SENSACIÓN LAVANDA



MAGIA FLORAL

JABONES DE TOCADOR



MARFIL



ROSADO



VERDE

DERSA

LA LIMPIEZA
ES DE TODOS

DETERGENTES
EN POLVO
DERSA



Vinagre
Limón

Bicarbonato
Manzana

Dersa
+ Jabón REY

Bicarbonato
Floral

Dersa
Corriente



Dersa
Azul Puro



Dersa
Poder Multusos

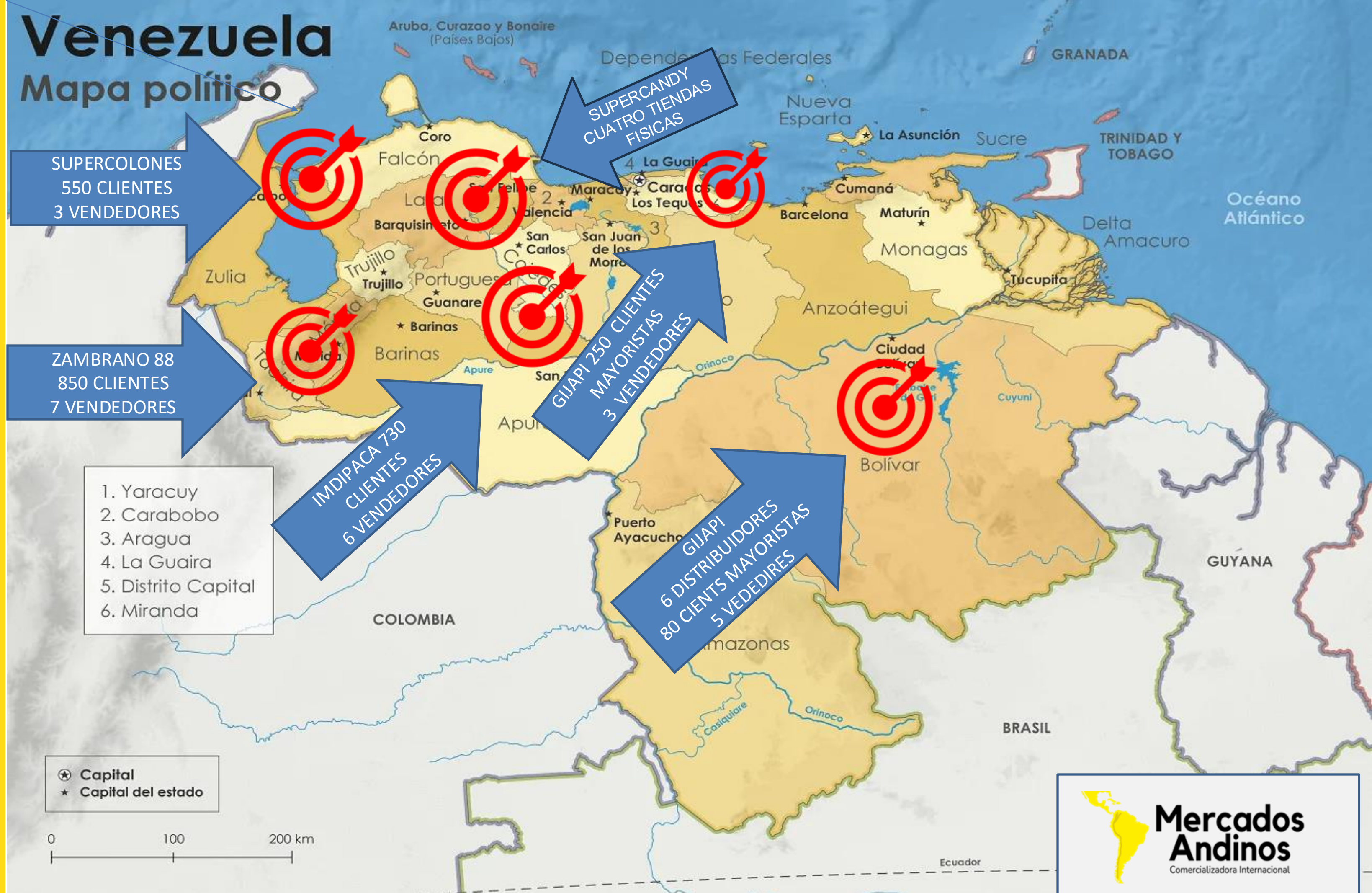


Dersa Coco



ALIADOS MERCADOS ANDINOS EN VENEZUELA

R.T.M.



COMUNÍCATE CON NOSOTROS

DIRECCIÓN

Anillo Vial Oriental – Cúcuta

Edificio Milla de oro sector El Poblado – Medellín

DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO

gerencia@mercadosandinos.com

NÚMERO TELEFÓNICO

+57 320 8946943 –

+57 314 7576973