



HEXA

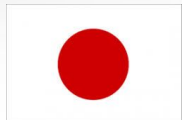
Nuestro equipo





Rafael Solbas

Abogado, especialista en
derecho corporativo



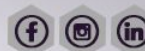
Javier Martínez

Economista, experto en
competitividad exportadora



Eduardo Mendoza

Administrador, desarrollador
de productos cosméticos

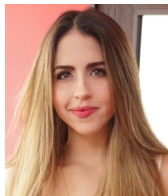


@hexalatam



María Fernanda Mesa

Farmacéutico UCV, mención
Tecnología Cosméticos



Alexandra Amaral

Administradora
de empresas



Claudia Gutiérrez

Administradora
de empresas



Alejandro Naveda

Ingeniero de envases
plásticos, con mención
en polímeros



Marina Daviran

Licenciada en Negocios
Internacionales



José Solbas

Administración, mención
Gerencia



Alfredo Rodríguez

Administración y finanzas



Brief of Hexa Latam

Fundada en 2018 integrando
más de 40 años de experiencia
en el desarrollo de negocios
internacionales

Nuestro propósito es contribuir en la
ampliación de la oferta exportadora
de latinoamérica al mundo





Escala y alcance

Hexa propone un modelo de integración de los portafolios de empresas latinoamericanas mejorando las capacidades de acceso, negociación y logística.

Con alcance y presencia por más de 5 años en las mayores economías de Latinoamérica, EEUU y Canadá, alianzas en Europa, Asia y África.

Hexa realiza operaciones de comercio internacional en 3 modalidades:

1. Representación de marcas.
2. Servicios de procura.
3. Servicio de trading.

Modelos de operación





Representación de marcas

Integración del portafolio al portafolio Hexa en países específicos, contrato de penetración de mercados por un año y un contrato representación de las marcas a partir del primer negocio concretado.

Feedback para la adecuación de producto, soporte regulatorio, permisologías y marcas.

Acompañamiento para la aceleración de la homologación competitiva del producto.

Servicios de procura

sourcing de productos, maquinarias, tecnologías y materias primas en los 5 continentes.

certificación de proveedores, negociaciones y aseguramiento de las condiciones de realización del negocio y soporte técnico.





Servicio de trading

Scouting de negocios, con un plan y contrato específico de penetración de mercados por un año y un contrato de distribución a partir del primer negocio de distribución concretado.

La presentación de ofertas, precios, márgenes, presupuestos de empuje y cualquier otro componente de la negociación se realiza en consenso con el exportador.

Considera la realización de recomendaciones y soporte al exportador y propuestas para el desarrollo de nuevos productos y mercados.

Oficinas / Contactos

Hexa Corporate:

+58 (414) 114771

+57 (310) 5846275

rsolbas@hexalatam.com

+57 (313) 7340764

+58 (424) 2856445

jmartinez@hexaltam.com



**EXPORT YOUR BRANDS
CHANGE YOUR LIFE!**

