

La Mundial Perfumería tiene casi cinco décadas de historia

# Más de 3.000 alternativas de productos para los comerciantes

CIRO COLOMBARA C.

Sus principales clientes son bazares, almacenes de barrio, farmacias independientes y feriantes. Los atienden tanto en sus tiendas físicas como a través de una web y despachos a sus locales.

**A**lmaceneros, dueños y dueñas de bazares, feriantes y encargados de farmacias independientes. Esos son los principales tipos de clientes que tiene Perfumería La Mundial, empresa con casi 50 años de historia que cuenta con tres locales en la ciudad de Santiago: San Pablo 3112, San Pablo 3160 y San Diego 1998. "En nuestro negocio, estos comerciantes han encontrado un partner clave que siempre los abastece de mercaderías para que puedan continuar adelante con sus negocios. Abastecerse con nosotros tiene una serie de ventajas ya que ofrecemos diversidad de marcas y productos, junto con despachos gratuitos desde montos mínimos super abordables. A la vez, llegamos a sus locales o a la dirección que nos indiquen, ya sea en la Región Metropolitana o en las demás regiones del país", detalla Juan Pablo Padruno, su general manager.

**¿Cuáles son esos montos?**

"Ofrecemos despacho gratuito en la Región Metropolitana por compras sobre los \$50.000 y para las otras regiones desde los \$100.000. Esto significa que al comerciante que antes se desplazaba a su capital regional o provincial, le facilitamos la vida llegando a directamente a su local con un portafolio de más de 3.000 alternativas de marcas y productos. Esto es de gran relevancia,



Javiera Torres dice que un 60% de sus clientes son de regiones.

esfuerzos digitales vienen desde antes de la pandemia. Sin embargo, con las restricciones por el Covid, en el año 2020 nació el primer portal, donde pusimos al alcance de las personas más 1.800 productos. Solo en algunos meses, esta plataforma pasó a ser la cuarta sucursal, con alcance nacional, y que también nos abrió la puerta a los hogares de nuestras clientas y sus familias".

Padruno agrega que, desde ese año a la fecha, Perfumería-lamundial.cl (<https://acortar.link/DxVfmS>) se transformó en un activo marketplace que vende y despacha un promedio de 2.000 pedidos al mes, tanto a clientes mayoristas como a hogares. "En términos de porcentaje la web representa el 20% de las ventas del negocio, pero también es un gran motor de generación de empleo directo e indirecto".

**En cuanto a la parte logística, ¿trabajan con un equipo propio o más bien externalizan este servicio?**

"Tenemos una solución que combina recursos propios como el de partners estratégicos. Nuestro objetivo mayor es llegar a todas las direcciones de Chile y, para ello, se requiere de dicha solución. En cuanto al ítem bodegaje y distribución, funcionamos con un modelo mixto que mezcla las tiendas, centro de distribución y bodegas auxiliares que permiten cumplir las exigencias de los clientes".

tomando en cuenta que del total de clientes que atendemos, un 60% son de regiones. En cuanto a los tiempos de despacho, manejamos plazos de entre tres y cinco días hábiles en la Metropolitana y desde siete días hábiles en otras regiones".

Respecto a las principales categorías de productos que trabajan, Javiera Torres, jefa de comunicaciones de La Mundial, explica que "si bien trabajamos todas aquellas categorías que impactan en el bienestar y el cuidado de los clientes, las principales son cuidado capilar, coloración, hogar, maquillaje y cremas".

**¿Estas categorías se han mantenido estables en el tiempo o hay algunas nuevas que se han incorporado?**

"Siempre estamos innovando acorde a los tiempos y las necesidades de las consumidoras, incluso buscando dichas soluciones con marcas de emprendedores que muchas veces nos logran proveer de productos que gustan mucho. En ese ámbito, hemos incorporado productos de cuidado femenino, automotriz, lavado y mascotas, entre otros".

Además de las tiendas físicas, Juan Pablo Padruno detalla que tienen venta online hace algunos años. "Nuestros