

**LA EMPRESA** brasileña de cosméticos y productos de belleza Natura inició su operación en Colombia tras considerar que nuestro país es uno de los mercados más importantes de la región y ocupa el puesto 16 a nivel mundial en el proceso de venta directa.

Según Rodolfo Witzing Gutilla, director de asuntos corporativos de Natura, ese objetivo se complementa con una estricta filosofía de apoyo al medio ambiente, mediante investigaciones científicas aplicadas al desarrollo de sus productos.

A su turno Mauricio Restrepo, gerente para Colombia de la compañía brasileña, afirmó que el modelo empresarial que aplican no solamente busca un desarrollo económico para las vendedoras que se vinculan al proyecto sino que, además, permitirá el intercambio comercial a través de mejoras ambientales como programas de reciclaje y compensaciones por emisiones de gases. Se trata, afirma, de un enfoque novedoso.

**SINERGIA:** *¿Cuál es la expectativa al iniciar operaciones en Colombia?*

**RODOLFO WITZING GUTILLA:** Iniciamos la operación hace dos meses y hemos superado lo que inicialmente teníamos presupuestado. Colombia es uno de los mercados más importantes de venta directa en el mundo y Natura, que hace presencia en muchos países, no podía estar ausente.

**S.:** *¿En qué consiste la política de la empresa en torno a la defensa del medio ambiente?*

**R.W.G.:** La filosofía de Natura es la defensa del medio ambiente. Ello, por un lado, en cuanto al rescate de la naturaleza y, por otro, en lo referido a la autoestima de las personas. Estos conceptos son transmitidos a través de nuestro modelo de negocio y a las vendedoras que se vinculan a la empresa.

Estamos convencidos de que el empresario comprometido con la naturaleza puede hacer

LA EMPRESA INVIRTIÓ EL 3% DE SUS INGRESOS PARA INNOVACIÓN

## Natura pone sus ojos en venta directa colombiana

La compañía desarrollará el mercado reconociendo una ganancia a las vendedoras, pero también reinvertiendo en el medio ambiente



**RODOLFO WITZING GUTILLA**, director de asuntos corporativos de Natura, y **Mauricio Restrepo**, gerente para Colombia, explicaron que el modelo comercial de su empresa financia a las vendedoras en el inicio de su propio negocio

una enorme diferencia ya que son las empresas, y no los gobiernos u otras organizaciones, las que tienen el mayor poder económico. Así se dan cambios en prácticas de compra de materia prima y manufactura, utilizando mejor los recursos naturales no renovables, como el agua, y creando una comunidad de personas comprometidas con este objetivo. Tenemos 660 mil consultoras en toda América Latina, 600 mil de ellas en Brasil. El poder que toda esa gente tiene para transformar su realidad es enorme, porque son líderes y emprendedoras, pueden cambiar la vida de muchas personas.

**S.:** *¿Cuál es el monto de la inversión inicial en Colombia?*

**R.W.G.:** Como somos una empresa de cotización en la Bolsa puedo informar que en 2006 hicimos una inversión global de 40 millones de reales, unos 20 millones de dólares, en toda la expansión internacional.

**S.:** *¿Qué puesto ocupa*

*Colombia dentro de la venta directa?*

**R.W.G.:** El puesto décimo sexto, es un mercado global de 900 millones de dólares. Queremos ser conocidos como una empresa colombiana. Definitivamente es un mercado muy relevante para la venta directa y para el negocio de cosméticos, por ser uno de los más importantes de América Latina y estar dentro de los primeros 20 de este sector en el mundo. Las mujeres colombianas demandan mucho los productos estéticos.

**Las promotoras**

**S.:** *¿Cómo será el negocio con las promotoras?*

**MAURICIO RESTREPO POSADA:** Natura se enfoca en el negocio de la venta directa plana. Ello consiste en que tenemos un sinnúmero de consultoras que compran productos en la empresa y al venderlos obtienen una utilidad de hasta el 30 por ciento.

**S.:** *¿Cómo será el proceso de vinculación de las vendedoras?*

**M.R.P.:** Nosotros estamos ahora en Bogotá haciendo penetración de la marca y solamente se requiere el lleno de un formato básico, la fotocopia de la cédula y un recibo de servicios públicos para constatar el lugar de domicilio de la promotora.

**S.:** *¿A cuánto podrían llegar los ingresos de una promotora?*

**M.R.P.:** Calculamos que los ingresos de las consultoras podrían llegar de 150 a 250 mil pesos por cada ciclo de venta que se compone de 21 días. Nosotros decimos que hay gente que vive de la venta directa. Es como todo en la vida, de acuerdo al tiempo y empeño que cada quien ponga en el desarrollo del negocio, éste puede convertirse en un ingreso importante y en una remuneración permanente. Nosotros hablamos de que la venta directa es un complemento de sus ingresos o un cubrimiento extra de las necesidades básicas familiares. ES