

Fecha 25.01.2010	Sección Cartera	Página 3
---------------------	--------------------	-------------



NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

POR ALBERTO AGUILAR
aguilaralberto@prodigy.net.mx

Pese a crisis, crece en México Natura líder brasileña en ventas directas, 25 mil vendedoras y primer perfume hecho aquí

*SCT-Banobras licitarían Sistema 2 del Suburbano en DF, antes del Chalco-Netzahualcóyotl; esta semana límite para acuerdo KCSM-Ferromex y sólo para lo futuro; CIE vende en Argentina; IPADE otra vez; AMAP nuevo consejo

INCLUSIVE PARA EL rubro de ventas directas el 2009 que acaba de concluir no fue el mejor año dada la caída del poder de compra que comenzó a manifestarse desde finales del 2008.

La facturación se mantuvo plana debido a que la clientela se mostró más conservadora al momento de hacer sus requerimientos de compra.

Hubo una baja en el número de unidades vendidas, pero además un cambio en el portafolio de lo demandado hacia lo más económico.

Como en otras actividades mayo resultó un mes perdido debido a que las medidas epidemiológicas adoptadas por Salud que lleva **José Ángel Córdoba** detuvieron de cuajo la labor del millón 200 mil vendedores que se calcula están encajados en esa actividad, sustento primario para vivir o bien complemento a su ingreso cotidiano.

Para muchas familias la venta directa es un importante soporte, particularmente en épocas de crisis, máxime los recortes en las empresas y la caída que hubo en el empleo el año pasado.

En ese negocio participan compañías como Avon que comanda **Jorge Martínez Quiroga**, que es la más grande, así como **Arabela de Walter Bial**, Fuller de **Arturo Elizurda**, Jaña de **Mari Loli Sánchez Cano**, por citar algunas. Ahí también opera Natura, firma brasileña que está en México desde hace 4 años y medio y que no ha dejado de avanzar. Ya colaboran con ella 25 mil vendedoras.

Con 40 años de historia surgió en Sao Paulo fundada por **Luiz Seabra** al que poco después se le unieron **Guilherme Leal** y **Pedro Passos**. Es la más influyente en Brasil, incluso por encima de multinacionales como Unilever o P&G. Tiene un millón de vendedores y ventas cercanas a los 3 mil millones de dólares. El 40 por ciento de su capital está diluido en bolsa.

Pese a la recesión sus ventas fueron positivas en 2009 y es que el golpe en Brasil fue menor, y en

Europa apenas comienza a resentirse. Aquí sus números estarán por encima del presupuesto.

Natura comenzó su internacionalización hace 30 años en Bolivia y luego se expandió a Chile, Argentina, Perú, México y Colombia. También está en Francia, la meca de los productos de belleza.

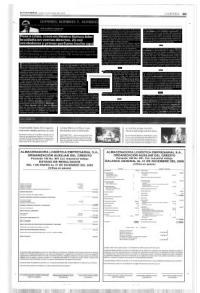
De su ingreso AL es el 10 por ciento y Argentina es su principal mercado, aunque poco a poco México gana terreno. En el país Natura maneja un portafolio de 500 productos para maquillaje, protección solar, cabello, hidratación, así como para el público masculino e infantil. Está en el país su vicepresidente internacional **Mauricio Bellora**, previo al lanzamiento del que será el primer producto creado para México, que es Ritual, fragancia femenina que se producirá como maquila en Cuautitlán.

El ejecutivo se muestra optimista de los resultados que se tendrán con ese nuevo perfume con aroma floral, aprobado por el gusto de las mujeres mexicanas. Su introducción está a cargo de **Lorena Carrasco**. No se descarta que el producto pudiera ser un primer paso para en el tiempo establecer una planta aquí, lo que estará amarrado a que su mercado tenga un mayor tamaño.

Natura opera en la Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Puebla, León, Querétaro, Toluca. Tiene en el DF dos tiendas con espacios de encuentro para sus vendedoras y una en Monterrey.

Amén de las fortalezas de su portafolio su avance en México se fundamenta en la opción de negocio razonable que ofrece a sus comisionistas, al garantizarles descuentos de hasta el 40 por ciento y un crédito a 21 días para liquidar sus requisiciones.

Natura se orienta al segmento socioeconómico B y C+, aunque no se descarta rasguñar al A-, dada su relación precio-calidad. Como quiera la brasileña líder va por más en el mercado mexicano.



Fecha 25.01.2010	Sección Cartera	Página 3
----------------------------	---------------------------	--------------------

TRAS EL FRACASADO esfuerzo para licitar el Sistema 3 del Tren Suburbano, fijese que la Subsecretaría del Transporte de SCT a cargo del regiomontano **Humberto Treviño**, junto con Banobras que dirige **Alonso García Tamés**, podrían intentar salir primero con el Sistema 2 que corre de Jardines de Morelos a Martín Carrera, antes de insistir con el que va de Chalco a Netzahualcóyotl. Un factor que se pondera serían los aforos más atractivos, lo que mejoraría las posibilidades de obtener el financiamiento necesario, ingrediente que fue el que falló el año pasado.

SERÁ EN ESTA misma semana cuando se descorra el velo de las negociaciones que sostienen Kansas City Southern México (KCSM) que lleva **José Zozaya** y Ferromex de **Germán Larrea** para destrabar las viejas disputas relacionadas con tarifas de interconexión, derechos de paso y cobros interlineales. Las gestiones arrancaron desde el año pasado con la participación de SCT que lleva **Juan Molinar** como amigable componedor. La dependencia, por lo que se sabe, fijó como fecha fatal este mes para lograr un acuerdo, antes de optar por otras instancias a su alcance. El fruto permitirá que las dos compañías puedan operar a futuro en un clima de concordia y parece que el pasado seguirá su curso en los tribunales.

LUEGO DE QUE el año pasado CIE de **Alejandro Soberón** se desprendió de su negocio de parques de diversión que incluía a La Feria en el DF,

Selva Mágica en Guadalajara y el Cícl de Acapulco, la firma del rubro del entretenimiento dueña de Ocesa ya también concretó la desinversión de sus estaciones de radio en Argentina, con lo que dejó de operar en ese país. La transacción estaba comprometida en los compromisos del proceso de reestructura que pactó no hace mucho con sus acreedores. La venta significó 12 millones de dólares.

Y LA BUENA noticia es que el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) que lleva **Alfonso Bolio** volvió a repetir otro año en el grupo de las mejores escuelas de negocios del mundo, conforme a un listado que publicará hoy el *Financial Times*. La escuela es la única mexicana en ese listado y la acompaña una firma brasileña entre las de AL. El principal indicador del ranking es el progreso laboral de los egresados del MBA y el incremento en sus remuneraciones.

EL PRÓXIMO 4 de febrero tomará protesta el nuevo consejo directivo de la Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad (AMAP) que lleva **Sergio López Zepeda**. El nuevo presidente será **Carlos Vaca** de BBDO y sus dos vicepresidentes serán **Walther Möller** de Möller Comunicación y **Leopoldo Garza** de Ogilvi. Como secretario quedará **Óscar Ibarra** de COM Comunicación y **Rodrigo de la Maza** de Delta Group fungirá como tesorero. Completarán el equipo como vocales **Paul Mejía** de McCann, **Omar Carreón** de DDB y **Gustavo Ross** de Activamente.

La buena noticia es que el IPADE volvió a repetir otro año en el grupo de las mejores escuelas de negocios del mundo