

Fecha 05.10.2020	Sección Dinero	Página 1-5
----------------------------	--------------------------	----------------------

BETTERWARE
Se listará
en BIVA

Antes de que concluya el año, Betterware dará uno de sus más importantes pasos, que es listarse en la **Bolsa Institucional de Valores**, aseguró **Luis Campos**, presidente ejecutivo de la compañía.

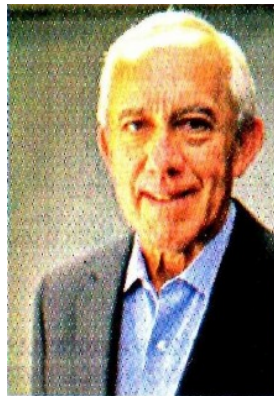


Foto: Especial

ENTREVISTA CON LUIS CAMPOS

Betterware define estrategia: listarse en **BIVA** y expandirse

POR ERÉNDIRA ESPINOSA
erendira.espinosa@gmm.com.mx

Listarse en la **Bolsa Institucional de Valores (BIVA)** es uno de los grandes pasos que Betterware está por dar antes de que concluya 2020, además está estrenando un nuevo **centro** de distribución y debutará en comercio electrónico, permitiendo que los clientes hagan compras directamente desde su propio portal, además, la **empresa** ya está trabajando en su expansión internacional, aseguró Luis **Campos**, presidente ejecutivo de la compañía.

“Estamos invirtiendo en un nuevo **centro** de distribución en donde tenemos aproximadamente ocho hectáreas, en las afueras de Guadalajara, va a ser automatizado al máximo que es posible, estamos invirtiendo fuerte también en tecnología para nuestra distribución, para todo lo que es la entrega en toda la República. Estamos siendo capaces de

que nuestros distribuidores sepan exactamente cuál es el punto en que está su pedido, a que hora lo van a recibir, tenemos un software que nos permite que rastreen minuto a minuto”, dijo el ejecutivo.

El **centro** de distribución requerirá una **inversión** de entre 35 y 40 millones de dólares y hace cuatro semanas la **empresa** comenzó a trasladar parte de sus operaciones, por lo que será en enero de 2021 cuando esté operando en su totalidad.

Además, el ejecutivo adelantó que antes de que concluya 2020 lanzarán una plataforma **digital**, que va a permitir a los clientes comprar directamente, el pedido llegará al distribuidor Betterware más cercano, quien se encargará de llevar el artículo al domicilio del cliente.

NUEVOS TERRITORIOS

En entrevista, Luis **Campos** adelantó que, en un plazo de cinco años, Betterware ya debe tener presencia en La-

tinomérica, por lo que estudiarían en qué país podrían ser más exitosos.

Hasta el momento, dijo, tienen un programa piloto en Guatemala, pero la meta es estar presentes en territorios con potencial. “Estamos haciendo una prueba piloto en Guatemala, desde hace seis meses, para de ahí atacar **Centroamérica**. Queremos estar cuando menos en Perú y Colombia, que juntos son un mercado de consumo interesante, cuando menos estar en cinco años”.

Actualmente 80% de los productos que vende Betterware se mandan a hacer a **China** y el 20% restante se hace en **México**, sin embargo, el objetivo de **Campos** es cambiar esa proporción.

“Estamos trabajando en producir en **México**, somos una marca que comercializa de manera directa al consumidor. Estamos no sólo certificando fábricas, sino aquellas que vemos que tienen posibilidad, estamos empezando a apoyarlas”.

Continúa en siguiente hoja



Fecha 05.10.2020	Sección Dinero	Página 1-5
----------------------------	--------------------------	----------------------

A LISTARSE

- ✦ Betterware espera listar sus acciones en **BIVA** este mes, sin que medie oferta pública.
- ✦ En el segundo trimestre, cuando más impactó el covid-19 a la economía, sus ventas aumentaron 82.1% a mil 436 millones de pesos.

LA TÁCTICA

Para seguir ganando clientes y distribuidores la empresa cuenta no sólo con expertos en ventas, sino con antropólogos sociales, actuarios y geógrafos, estos últimos han mapeado 56 mil pequeñas zonas en donde tienen oportunidad de comercializar sus productos.



Luis Campos,
presidente
ejecutivo de
Betterware.

Foto: Especial