

Fecha 05.10.2020	Sección Negocios	Página 6
----------------------------	----------------------------	--------------------

Favorece la pandemia al negocio del hogar

ARELY SÁNCHEZ

La pandemia ha generado que la firma mexicana de venta directa Betterware crezca a ritmos de más de 80 por ciento en ventas y acelere su plan de expansión hacia Latinoamérica.

Luego de convertirse en la primera firma mexicana en debutar en el mercado bursátil estadounidense Nasdaq, Betterware tiene como su siguiente meta expandir su alcance.

“La pandemia solo vino a acelerar aún más el crecimiento fuerte que ya traíamos. Nuestras líneas de productos son para dar orden, resolver espacios, la gente al estar en casa se dio cuenta de que este concepto de orden y limpieza en el hogar es muy importante, por lo que creció la demanda de nuestros productos”, apuntó Luis Campos, CEO de la firma.

Reveló que, dado que el

modelo de negocio de Betterware es replicable, la compañía incursionará en otros mercados latinoamericanos, donde Colombia será el primer paso.

Desde su perspectiva, la compañía será capaz de mantener un **crecimiento** acelerado este año, ante la permanencia de la necesidad de mantener orden y limpieza en los hogares, pero sobre todo al sumar nuevos asociados.

En entrevista, Campos reveló que en 2019 Betterware inició la construcción de un nuevo centro de distribución de 70 mil metros cuadrados en El Arenal, en la zona conurbada de Guadalajara, que estará listo para el próximo año y significará una inversión por 40 millones de dólares.

Dijo que quiere diversificar su producción que actualmente se concentra en China en más de 70 por ciento y su plan es traer más producción a **México**.

