

NOTICIAS A  
UN CLIC

Tras 58 años, la Librería Lerner inicia expansión y le apunta a Medellín

Hilton construye dos hoteles en Santa Marta

Semifinal de la Libertadores moverá \$20.000 millones

f Facebook

t Twitter

g+ Google +

in LinkedIn

Martes, Julio 19, 2016

## Multinivel Usana espera aumentar 8% sus ingresos con 3.200 clientes



Cortesía

**Bogotá\_** Hace tres años la multinacional estadounidense Usana, que funciona como una empresa multinivel con productos nutricionales y para el cuidado de la piel, entró al mercado colombiano con una inversión de US\$2 millones. Hoy, la compañía ya suma 3.200 clientes de los cuales 1.300 son distribuidores que ganan en promedio \$400.000 semanales.

LR dialogó con Carlos Pastrana, gerente general de Usana en Colombia, quien comentó que este año esperan aumentar 8% sus ingresos a través de 3.200 clientes.

### ¿Cuántos ingresos obtuvo Usana en Colombia y cuál es la meta para el cierre de 2016?

El año pasado tuvimos ingresos por \$9.200 millones en 2015 y nuestra meta para 2016 es superar \$10.000 millones. Esperamos seguir con este ritmo de crecimiento para llegar en 2018 a \$14.000 millones. En el primer semestre vendimos 675.000 unidades y alcanzamos los 3.200 clientes, de los cuales 1.300 son distribuidores.

Funcionamos con un sistema multinivel porque incentivamos a que las personas compren un producto, lo consuman y lo recomienden. Por un lado tenemos los clientes preferenciales que solo consumen el producto y lo compran directamente a la compañía. Se generan puntos para las personas que los invitaron.

### ¿Cuánto puede ganar en promedio un distribuidor?

Eso depende del tiempo que le dedique a la semana. Yo creo que una persona que trabaje entre 20 y 25 horas a la semana, puede ganar después de dos o tres meses \$400.000. Tenemos casos de personas que empezaron con nosotros hace tres años, se han dedicado tiempo completo y pueden llegar a ganar hasta \$25 millones mensuales.

### ¿Qué proyectos tienen pensados para lo que queda del año y los próximos?

En nuestra casa matriz en Utah, Estados Unidos, tenemos 73 productos y en Colombia tenemos hasta el momento 17. Nuestra idea es sacar en septiembre y noviembre de 2016, y marzo del año entrante, nuevas líneas de productos inteligentes en Colombia para atraer nuevos clientes.

### ¿Cómo hacen para competir frente a los gigantes del multinivel en Colombia?

Lo interesante de Usana es que 90% de las personas que hacen parte de la empresa no vienen de otras redes, nunca habían hecho este negocio. Si bien estamos en el mismo sector del multinivel, yo pienso que por el nivel de productos que tenemos, no competimos contra ellos. El producto de nosotros es tan diferenciado de los otros que no hay comparación. Nuestra participación es pequeña, hasta ahora estamos alrededor de 3%. Queremos tener en el sector de la salud una participación entre 8% y 10% en dos años.

### ¿Qué importancia tiene el mercado colombiano para Usana a nivel mundial?

Colombia es el primer mercado que se abrió de Usana en Suramérica y es la ventana de apertura para los otros países. En la medida que Colombia se consolide y crezca pues va a ser el pionero para ayudar a abrir otros países en la región. Se está pensando en Perú, Argentina y Brasil en el corto plazo.

Estamos en el puesto 21 de las compañías de venta directa en el mundo y tuvimos ingresos por US\$1.000 millones a nivel mundial. Somos una empresa joven que desde 2013 hasta hoy ha triplicado el valor de la acción en la Bolsa de Nueva York.

### ¿Cómo hacen para escapar a los rumores que vinculan a las multinivel con esquemas piramidales?

Lo más importante para Usana es que estamos regulados en Colombia por la ley 1700 de 2013. Las empresas que cumplen con esto, están en su gran mayoría, asociadas a la Asociación Colombiana de Venta Directa (Acovedi). Esto es muy importante porque le da la tranquilidad a los usuarios que quieran hacer el negocio. Nosotros tuvimos el año pasado una revisión de la Superintendencia de Industria y Comercio, miraron que efectivamente el plan de compensación y beneficios cumpliera con la ley.

### Marketing a través de deportistas

Más de 700 deportistas a nivel mundial consumen los productos de Usana en diferentes disciplinas, sin embargo, la compañía no les paga el patrocinio. "Ellos se han convertido en nuestros voceros. En Colombia tenemos a Atlético Nacional, que lleva dos años consumiendo nuestros productos, al América de Cali y a Jaguares de Córdoba. En tenis sí somos el patrocinador oficial de la WTA, la asociación profesional de mujeres, y 80% de ellas consumen los productos", manifestó Carlos Pastrana, gerente de Usana.

### La opinión

**Carlos Rodríguez**

*Profesor de empresas de la Universidad Nacional*

"Todas las empresas multinivel están fundamentadas en las expectativas que tienen los usuarios. Hay inversión si ven que el producto tiene buenas oportunidades".