

Negócios

Home > Negócios

Você tem mais **1 matéria** exclusiva para assinantes Exame este mês. Ganhe um extra com uma [conta gratuita](#).

NEGÓCIOS

Após faturar R\$ 1 bilhão em cinco anos, empresa americana de óleos essenciais inaugura fábrica em SC

A doTerra investiu R\$ 50 milhões na construção da sua primeira fábrica no Brasil, terceiro maior mercado da companhia

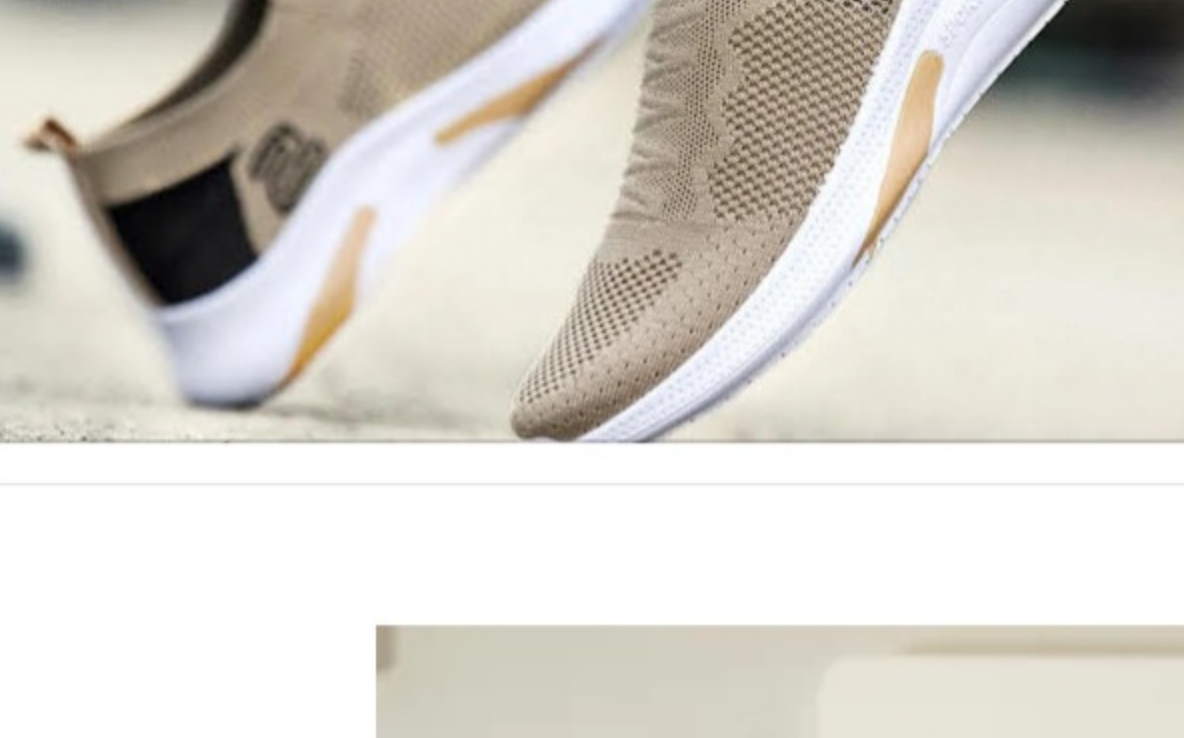


Modo escuro



Modo escuro

CONTINUA APÓS A PUBLICIDADE



Parcelamento Em Até 12x

Aproveite hoje mesmo os Últimos Dias com Promoção de Até 65% Off da Loja Ative Center

Ative Center

Saiba Mais >



Helton Vecchi, doTerra: queremos fazer o nosso primeiro 1 bilhão de dólares em 2026 (doTerra/Divulgação)

Marcos Bonfim

Publicado em 29 de dezembro de 2023 às 07h01.

A americana doTerra pretende elevar a relevância do Brasil no negócio global. Em apenas cinco anos, o país se tornou o terceiro maior mercado da empresa e faturou 1 bilhão de reais em 2022 com a venda de frascos de óleos essenciais. Nesta segunda, 21, a operação inaugura a sua primeira fábrica por aqui, na cidade de Joinville, em Santa Catarina.

A unidade consumiu 50 milhões de reais em recursos, e com a construção a empresa procura facilitar a logística do negócio. Os óleos são extraídos de plantas em diversas partes do mundo como Ásia, Europa e África e, no fluxo atual, precisam passar por laboratórios nos Estados Unidos para testagem e validação de pureza antes de entrarem no Brasil para o envase e comercialização.

CONTINUA APÓS A PUBLICIDADE



A nova fábrica elimina esse processo e, para além, dá agilidade logística e de produção, com o potencial de permitir que a operação local se torne um hub de exportação tanto para a América Latina quanto para outras partes do mundo.

Veja também

Novo estados e o DF vão elevar alíquota do ICMS neste ano; veja quais

Em 2022, 40% das estatais dos Estados registraram prejuízo, aponta relatório do Tesouro

Juros: Taxas sobem com curva dos EUA e dólar, à espera de Campos Neto

O controle local também deve melhorar as margens do negócio. Desde o início em solo brasileiro em 2018, a empresa teve que conviver com uma rentabilidade mais espremida para ser competitiva e oferecer os produtos com preços em linha com o praticado em outros mercados.

“Nós vamos conseguir recuperar um pouco da margem que abrimos mão e ao longo do tempo melhorar os custos e repassar aos clientes finais”, Helton Vecchi, diretor-executivo doTerra.

A empresa foi criada em Utah, nos Estados Unidos, em 2008. A doTerra por roubo de segredos industriais, arquivado pela justiça americana em 2017.

De acordo com dados da GrandView Research, esse é um mercado vai movimentar US\$ 23,7 bilhões neste ano e é estimado para chegar a US\$ 40 bilhões em 2030. Com taxa de expansão anual prevista em 7,9%, os números serão impulsionados por usos em áreas como cuidados pessoais, cosméticos, aromaterapia e na indústria de alimentos e bebidas.

CONTINUA APÓS A PUBLICIDADE



APRESENTADO POR ENJIE Mercado Livre de Energia: veja o que você vai aprender em curso gratuito oferecido pela ENJIE

Como funciona o negócio da doTerra

14º funcionário, Vecchi chegou na unidade brasileira após 20 anos de experiência em posições de gestor financeiro em empresas de produtos médicos, ortopédicos e até imobiliários no Brasil, Estados Unidos e Peru.

Ele se interessou pelo desafio, mas sem botar muita fé no efeito dos óleos essenciais, extratos tirados de plantas e ervas diversas, como cardamomo, lavanda, coentro, copaiba, hortela e manjerico. Hoje, se declara um “heavy user” e anda com uma coleção de frasquinhos, entre outros itens, por onde vai.

Os óleos têm propostas diversas de uso e efeito:

- prometem relaxar e melhorar o sono
- abrir as vias respiratórias
- melhorar o humor desde ajudar no sono
- contribuir na hidratação na pele

Atualmente, a doTerra vende mais de 1 milhão de frascos por mês. O mais pedido, de lavanda, sai a partir de 94 reais, a versão ao 10 ml. Com uma base de 400 mil clientes cadastrados no site, a empresa registra uma taxa de recorrência de compra de 60%.



Divisão de testes na nova fábrica da doTerra, em Joinville

Veza por outra, consultores da marca extrapolam e decidem incluir benefícios desconhecidos. Na pandemia de Covid-19, o FDA americano, órgão similar à Anvisa brasileira, reпреendeu e advertiu a empresa nos Estados Unidos porque alguns representantes alegaram que os óleos tinham propriedades imunológicas e poderiam ser uma barreira com o vírus.

“O óleo essencial não é remédio, não podemos fazer alegações nem insinuar que pode substituir nenhum medicamento”, afirma Vecchi. “São produtos para o bem-estar, não para a cura”.

De acordo com o executivo, a empresa monitora as mídias sociais para controlar e fiscalizar os anúncios sobre os produtos, além de investir na formação dos profissionais chamados de “consultores de bem-estar”.

São eles quem ajudam a marca a ficar mais conhecida no mercado e recebem uma remuneração por cada compra feita por amigo ou pessoa indicada. Até por isso, de vez em quando, o modelo de negócio é associado a marketing multinível - ou coisa pior.

“O modelo de negócio da doTerra não é marketing multinível. Trata-se de um modelo único de e-commerce que se vale do marketing de relacionamento dos Consultores de Bem-estar para apresentação de seus produtos”, afirma Vecchi. “Não há qualquer relação entre o modelo de negócios da doTerra e pirâmide financeira, uma vez que esse modelo é insustentável e ilegal”.

No dia a dia, a empresa se posiciona como um e-commerce tradicional. Hoje, os clientes só podem comprar os produtos da empresa pelo site e, além das indicações dos consultores, o modelo compreende dois formatos:

- varejo: o consumidor entra no site e faz a sua compra
- clientes preferenciais: os clientes pagam uma taxa de inscrição e recebem descontos em produtos a cada nova compra

Nas três situações, a relação de compra é direta entre o cliente e a empresa.

Qual é o negócio do negócio

Nos planos da doTerra, os frasquinhos de óleos essenciais puros continuarão a impulsionar a receita da empresa com a diversificação de tamanhos e novas plantas, mas há espaço também para ampliar o portfólio. A empresa tem investido em linhas como suplementos, vitaminas, cuidado corporal e acessórios, produtos feitos a partir dos óleos.

É da combinação destes receitas do o maior conhecimento das pessoas sobre o benefício dos óleos que projeta expansão robusta tanto no curto quanto no longo prazo. Após crescer 50% no ano passado, a expectativa é dobrar o faturamento e atingir o seu segundo bilhão de reais.

Mantidas as condições de temperatura e pressão, a operação brasileira estipulou que pode alcançar o seu primeiro 1 bilhão de dólares em 2026 - dois anos antes do projetado inicialmente. O valor aproximaria a unidade dos dois principais mercados da companhia, o Brasil e Estados Unidos e a China. Embora no terceiro lugar, o Brasil está “algumas voltas atrás” dos líderes, segundo Vecchi.

Presente em mais de 100 países, a DoTerra movimenta 2,5 bilhões de dólares e, no planejamento, deve chegar a US\$ 7,5 bilhões em 2030.

Esta reportagem foi publicada originalmente em 9 de agosto de 2023. [Clique aqui para ler o texto original.](#)

Mais sobre: [Estados brasileiros](#), [FDA](#), [Plantas medicinais](#)

Marcos Bonfim
Repórter de Negócios

Formado em Jornalismo pela PUC-SP e com pós em Política e Relações Internacionais pela FESPSP, escreve sobre negócios e desastres. Acumula passagens por veículos como Meio & Mensagem, Propmark e UOL

Últimas Notícias

Ver mais

POUSO DE EMERGÊNCIA: cinco dias após início do ano, plano da CEO da Boeing para 2024 sofre revés

Há 5 dias

Quem é Gautam Adani, indiano que recuperou o posto de homem mais rico da Ásia

Há 5 dias

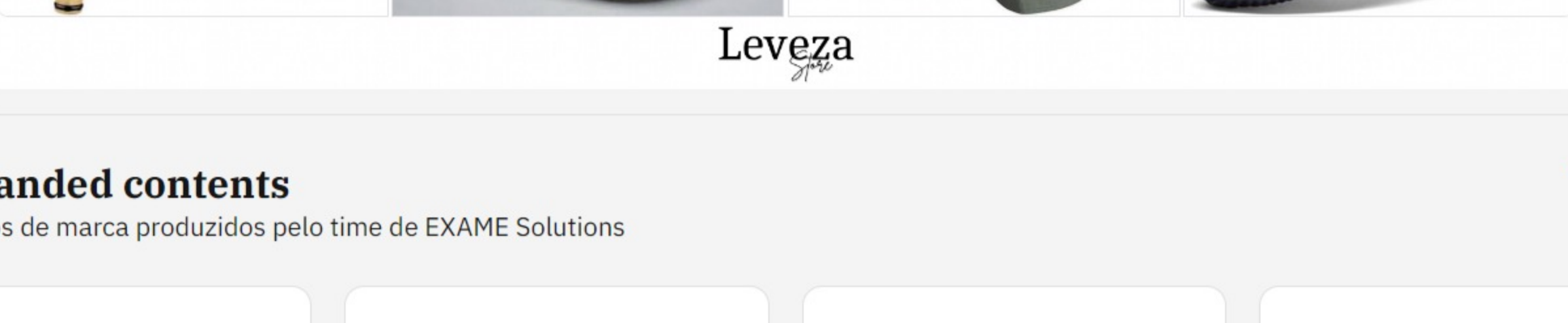
Copa Airlines suspende operações de 21 Boeing até que aeronaves sejam revisadas

Há 5 dias

Boeing '737: avião que voou de 707 aberto nos EUA tem histórico de problemas

Há 6 dias

CONTINUA APÓS A PUBLICIDADE



Leveza

Branded contents

Conteúdos de marca produzidos pelo time de EXAME Solutions

Ver mais

O fenômeno pet: como nossos companheiros de quatro patas se incorporam ao nosso estilo de vida

APRESENTADO POR YPO

Quais serão as dez competências executivas mais procuradas em 2024?

APRESENTADO POR YPO

Capacitação de jovens em parceria com o setor privado leva impacto social a níveis recordes

APRESENTADO POR ESPRO

IPVA 2024: quem pagar o imposto pelo Zup+ concorrerá a Jeep Renegade e outros prêmios

APRESENTADO POR ESTAPAR

exame.

Acompanhe as últimas notícias e atualizações, aqui na Exame.

Ler mais

Siga-nos: [f](#) [t](#) [l](#) [v](#) [d](#)