

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

Adelante en el tiempo

AUTORES:

LUIS EDUARDO SEGURA ZAMBRANO

LEYDI DAYANA SEGURA ZAMBRANO

PERFIL LOGÍSTICO PARA EL SECTOR NATURISTA EN COLOMBIA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

BOGOTÁ DC, DICIEMBRE DE 2013

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

Adelante en el tiempo

AUTORES:

LUIS EDUARDO SEGURA ZAMBRANO

LEYDI DAYANA SEGURA ZAMBRANO

PERFIL LOGÍSTICO PARA EL SECTOR NATURISTA EN COLOMBIA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

TUTOR: ANDRES FELIPE SANTOS HERNANDEZ

BOGOTÁ DC, DICIEMBRE DE 2013

Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN	1
2. RESEÑA HISTÓRICA	3
3. PANORAMA INTERNACIONAL	4
4. PANORAMA NACIONAL	8
4.1 GENERACIÓN DE EMPLEO	12
4.2 VOLUMEN DE VENTAS POR EMPRESA	12
5. PERFIL LOGÍSTICO DEL SECTOR NATURISTA	14
5.1 PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES EMPRESAS	14
5.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR:	15
5.3 PRODUCCIÓN EXTRANJERA	15
5.4 PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS EN COLOMBIA	15
6. SITUACIÓN ACTUAL	17
7. CADENA DE SUMINISTRO	22
7.1 CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO	23
7.2 PROVEEDORES:	24
7.3 PRODUCTORES:	24
7.4 TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN Y ALMACENAMIENTO	29
7.5 DISTRIBUIDORES	30
7.6 CLIENTES	32
8. PRODUCTOS MÁS DEMANDADOS	35
9. PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.	36
10. PROBLEMÁTICA	38
11. GREMIOS	39
12. MEJORES PRÁCTICAS CASO DE ESTUDIO: “NUTRISA”	40
13. CONCLUSIONES	42
14. RECOMENDACIONES	44
15. BIBLIOGRAFÍA	45

Lista de gráficos

- Gráfico 1. Porcentaje de Ventas del sector de Medicamentos
- Gráfico 2. Estado de resultados 2011-2012
- Gráfico 3. Importaciones del sector.
- Gráfico 4. Porcentaje de Ventas zona centro de Bogotá
- Gráfico 5. Análisis estructural de sectores estratégicos
- Gráfico 6. Cadena de producción y distribución
- Gráfico 7. Contribución por subsectores a la producción
- Gráfico 8. Productos más demandados
- Gráfico 9. Crecimiento en ventas desde 2008, hasta 2012

Lista de tabla

Análisis estructural de sectores estratégicos.

Glosario

Medicamento Homeopático: Es el preparado farmacéutico obtenido por técnicas homeopáticas, conforme a las reglas descritas en las farmacopeas oficiales aceptadas en el país, con el objeto de prevenir la enfermedad, aliviar, curar, tratar y/o rehabilitar un paciente. Los envases, rótulos, etiquetas y empaques hacen parte integral del medicamento, por cuanto estos garantizan su calidad, estabilidad y uso adecuado.

Cosmético: Se entenderá por producto cosmético toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano: epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales, con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales.

Suplemento dietario: Es aquel producto cuyo propósito es adicionar la dieta normal y que es fuente concentrada de nutrientes y otras sustancias con efecto fisiológico o nutricional que puede contener vitaminas, minerales, proteínas, aminoácidos, otros nutrientes y derivados de nutrientes, plantas, concentrados y extractos de plantas solas o en combinación.

Droga blanca: es la materia prima para preparar fórmulas magistrales, tales como: Aceite de Almendras, Aceite de Manzanilla, Aceite Mineral, Ácido Bórico, Alumbre en Barra o en Pasta, Azufre, Bicarbonato de Sodio, Bórax, Glicerina Pura, Sal de Nitro, Sulfato de Magnesio, Storaque, Vaselina Pura, Agua de Rosas, Formol, Ácido Acético, Amoniaco, Sal Nitro, Sulfato de Cobre, Blanco de Zinc, Sulfato de Soda, Sal Bigua, Azul de Metileno y otros. Este tipo de productos no requiere Registro Sanitario para su comercialización

Productos oficiales: son aquellos productos preparados según las farmacopeas oficiales tales como: Alcohol Yodado, Yodo, Solución Tópica de Yodo, Solución Fuerte de Yodo, Tintura de Thimerosal, Thimerosal Solución Tópica, Tintura de Benjuí, Glicerina Carbonatada y Aceite de Ricino. Requieren registro sanitario para su comercialización de tipo “Varios”.

Producto Fitoterapéutico: Es el producto medicinal empacado y etiquetado, cuyas sustancias activas provienen de material de la planta medicinal o asociaciones de estas,

presentado en estado bruto o en forma farmacéutica que se utiliza con fines terapéuticos. También puede provenir de extractos, tinturas o aceites. No podrá contener en su formulación principios activos aislados y químicamente definidos. Los productos obtenidos de material de la planta medicinal que haya sido procesado y obtenido en forma pura no será clasificado como producto fitoterapéutico.

Los productos fitoterapéuticos Se clasifican en:

Preparaciones Farmacéuticas Con Base En Plantas Medicinales: Es el producto fitoterapéutico elaborado a partir de material de la planta medicinal, o preparados de la misma, a la cual se le ha comprobado actividad terapéutica y seguridad farmacológica y que está incluido en las normas farmacológicas colombianas vigentes. Su administración se realiza para indicaciones o uso terapéutico definido y se utiliza para la prevención, alivio, diagnóstico, tratamiento, curación o rehabilitación de la enfermedad.

Producto Fitoterapéutico Tradicional: Es aquel producto fitoterapéutico de fabricación nacional elaborado a partir de material de planta medicinal o asociaciones entre sí cultivadas en nuestro país en las formas farmacéuticas aceptadas cuya eficacia y seguridad, aun sin haber realizado estudios clínicos, se deduce de la experiencia por su uso registrado a lo largo del tiempo y en razón de su inocuidad está destinado para el alivio de manifestaciones sintomáticas de una enfermedad.

Producto Fitoterapéutico De Uso Tradicional Importado, es aquel producto fitoterapéutico, elaborado a partir de planta medicinal o asociaciones entre sí, en las formas farmacéuticas aceptadas, cuya eficacia y seguridad, aun sin haber realizado estudios clínicos, se deduce de la experiencia por su uso registrado a lo largo del tiempo y que en razón de su inocuidad, está destinado para el alivio de manifestaciones sintomáticas de una enfermedad.

Dispositivos médicos para uso humano: Se entiende por dispositivo médico para uso humano, cualquier instrumento, aparato, máquina, software, equipo biomédico u otro artículo similar o relacionado, utilizado sólo o en combinación, incluyendo sus componentes, partes, accesorios y programas informáticos que intervengan en su correcta aplicación, propuesta por el fabricante para su uso en:

- a) Diagnóstico, prevención, supervisión, tratamiento o alivio de una enfermedad;
- b) Diagnóstico, prevención, supervisión, tratamiento, alivio o compensación de una lesión o de una deficiencia;
- c) Investigación, sustitución, modificación o soporte de la estructura anatómica o de un proceso fisiológico;
- d) Diagnóstico del embarazo y control de la concepción;
- e) Cuidado durante el embarazo, el nacimiento o después del mismo, incluyendo el cuidado del recién nacido;
- f) Productos para desinfección y/o esterilización de dispositivos médicos.

Los dispositivos médicos para uso humano, no deberán ejercer la acción principal que se desea por medios farmacológicos, inmunológicos o metabólicos.

Información Obtenida de La Alcaldía Mayor de Bogotá a través de la secretaría de salud

Resumen y palabras claves.

Los productos naturistas buscan mejorar la salud a base de aplicaciones fito terapéuticas o uso extractivo de plantas medicinales. Dada la ausencia de datos y la informalización del sector naturista en Colombia se adelanta un proceso de investigación para implementar procedimientos que aseguren una óptima gestión en cada una de las áreas y determinar las necesidades de los clientes y el mayor grado de satisfacción.

En desarrollo de lo expuesto, se identifican los elementos claves a considerar en el diseño de un modelo óptimo de gestión de suministros y abastecimiento del sector para garantizar la generación de resultados positivos, en cumplimiento de las políticas y estrategias del sector.

OMS: Organización mundial de la salud.

CAF: Corporación Andina de Fomento

IBCE: Instituto Boliviano de Comercio Exterior

CESIF: Centro de estudios superiores de la industria Farmacéutica

CNPM : Comisión Nacional de Precios de Medicamentos

INVIMA: Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos

Abstract and key words

The natural products aimed at improving the health of plant-based therapeutic applications or extractive use of medicinal plants. Given the lack of data and the informalisation of naturist sector in Colombia a process of investigation is being conducted to implement procedures to ensure optimal management in each of the areas and identify customer needs and greater satisfaction.

In furtherance of the above, identify the key elements to consider in designing an optimal model of supply management and supply sector to ensure the generation of positive results, in compliance with policies and sector strategies.

WHO: World Health Organization.

CAF: CAF

IBCE: Bolivian Institute of Foreign Trade

CESIF: Centre for Advanced Studies of the Pharmaceutical Industry

NCTM: National Commission on Drug Prices

1. Introducción

El desarrollo logístico en Colombia de cara a los nuevos acuerdos comerciales firmados en el país permite entender como precisamente los tiempos y movimientos de toda la cadena de suministros de los diferentes sectores de la economía tiene un papel vital para que el país crezca en términos de competitividad.

Si bien este es un punto que está incluido en el plan del gobierno del presidente Juan Manuel Santos y basado en documentos CONPES (consejo nacional de política económica y social) elaborados en torno de la productividad y a la competitividad, la logística está inmersa en la locomotora de la infraestructura. Es necesario recalcar que el país es uno de los más rezagados de la región en términos de infraestructura, ya que Colombia solo dispone del 1% del PIB para infraestructura, mientras países como Brasil una economía que es llamada a ser una nueva potencia económica como ha sucedido con India, invierte más del 3% de su PIB en esta locomotora, lo que nos da a entender que aún estamos como país en dificultades para generar valor agregado en el tema logístico. (CONPES 2010)

En este capítulo se evaluará un aproximado del perfil logístico en el sector naturista, que ha tenido un auge económicamente hablando en los últimos 10 años desplazando el porcentaje de consumo de un sector que también se menciona en este trabajo como es el sector farmacéutico, y lo importante de este análisis y a lo que pretendemos llegar a concluir con el sector naturista en Colombia es que la base fundamental de la consolidación de este sector radica en la implementación de adecuados sistemas logísticos, desde su fabricación, hasta la venta de los mismos productos.

La cadena de suministros es trascendental en el crecimiento de sector naturista, ya que al existir un orden de procesos se genera un compromiso radical entre las diferentes partes de esta cadena que optimiza todos y cada uno de los pasos que se requieren en la producción y finalmente la compra de un consumidor, lo que se traduce en una reducción de costos y que en definitiva nos permite generar uno de los objetivos de una adecuada implementación de logística y esto es “valor agregado”.

El sector naturista a nivel mundial es un sector consolidado, en su contexto general busca diferentes medios a parte de la medicina basada en composiciones químicas o sintéticas, a medicinas de tipo natural, que genere un mayor efecto al de las drogas del sector farmacéutico. Por ello es necesario hacer énfasis en los factores económicos involucrados por la industria manufacturera, en este caso por el sector naturista

La infraestructura existente (acceso marítimo, fluvial, aéreo, ferroviario) es un factor fundamental en la logística ya que se inicia la planeación de los flujos logísticos que involucran tiempos, frecuencias y cantidades por lo anterior es necesario ampliar el panorama de lo que es el sector que no solo se limita a la medicina naturista, sino también a la alimentación dietética, que tiene su origen igualmente en los recursos naturales y que busca mejorar la salud a base de aplicaciones fitoterapéuticas o uso extractivo de plantas medicinales. Este estudio nos permite entender con una descripción teórica a partir del análisis y datos de los representantes del sector para lograr el objetivo de obtener el perfil logístico para el sector naturista en Colombia.

2. Reseña Histórica

La cultura alimentaria y medicinal de los pueblos, eminentemente agrícolas, viene desde antes de la colonia. A la llegada de los españoles el factor determinante de la calidad de vida, salud, fortaleza y estructura social eran las plantas alimentarias y medicinales usadas por los nativos eran desconocidas para los españoles. De ahí surgió, el interés de estudiarlas, analizarlas y luego de explotarlas. Vinieron expedicionarios para realizar estudios que dejaron su legado, tal como la del científico alemán Alexander von Humboldt y la de José Celestino Mutis con su conocida Expedición Botánica. (Díaz, 2007). Así Como en su libro Remedios para el imperio en el que expresa el papel de la botánica y la medicina para el siglo XVII, que el imperio español realiza con una moderna exploración científica clasificando y ordenando la naturaleza a escala global. Los investigadores recopilaban imágenes de plantas y aquellas prácticas medicinales. La permanencia en América, por tantos años, hizo de los viajes de exploración un medio importante para la difusión de prácticas científicas en las colonias.

Este milenario conocimiento herbario de los ancestros, se fue desarrollando y convirtiéndose en uso tradicional o empírico del uso de las plantas, que pasó de generación en generación, extendiéndose entre los pueblos dando origen a la medicina primitiva, practicada por los taitas, curacas, sacerdotes y jefes de tribus que todavía las practican que en este momento es motivo de estudio por investigadores modernos para aplicar el uso de plantas en la actual medicina. Las plantas dieron origen a la droga alopática -farmacéutica de síntesis química- y la homeopática. Muchas plantas son fuente de alimentación de los pueblos, pero la mayoría se siguen usando en su estado natural y algunas otras son transformadas, que son usadas por millones de personas en todo el mundo para la recuperación de la salud, la prevención de la enfermedad y en múltiples actividades de la vida humana, donde Colombia no es la excepción.

3. Panorama Internacional

El sector naturista está compuesto por empresas especializadas que intervienen en el proceso de investigación, producción y elaboración de productos naturales como mecanismo preventivo de recuperación y tratamiento de las enfermedades a nivel mundial esto incluye la importación y exportación de materias primas para la elaboración de productos hasta la comercialización y exportación productos semielaborados y terminados para consumo humano.

Como parte fundamental de las distintas formas de medicina tradicional, la más lucrativa es la medicina herbaria que es en la que trabajaremos sobre el sector logístico de la medicina natural, que genera miles de millones de dólares de ingresos

Con la medicina tradicional se pueden tratar diversas infecciones y enfermedades crónicas: un caso de estos es el descubrimiento y aislamiento de la artemisinina a partir de Artemisia que es una planta utilizada en China desde hace ya más 2000 años, sirvió para obtener nuevos fármacos antipalúdicos. Actualmente más de 100 (OMS Organización Mundial de la Salud, 2005) países tienen reglamentada la medicina herbaria y en Colombia aún se está reglamentando esta medicina que en países no es necesario estudiar medicina para analizar las medicinas tradicionales alternativas, algo que la educación en Colombia no permite.

La medicina tradicional basada en plantas o sustancias naturales es la suma completa de conocimientos, técnicas y prácticas fundamentadas en las teorías, creencias y experiencias propias de diferentes culturas y que se utilizan para mantener la salud.

Según la OMS (ver el glosario), en algunos países asiáticos y africanos, el 80% de la población depende de la medicina tradicional para recibir atención primaria de salud y en muchos países desarrollados, del 70% al 80% (Organización Mundial de la Salud OMS, 2008) de la población ha recurrido alguna vez a una u otra forma de medicina alternativa o complementaria lo que nos muestra la importancia del sector para los consumidores.

Los tratamientos herbarios, que son la forma más popular de medicina tradicional, resultan muy lucrativos en el mercado internacional. Según datos de la OMS en 2003-2004 generaron unos ingresos anuales de US\$ 5000 millones. Sólo en China la venta de esos

productos reportó US\$ 14 000 millones en 2005. En Brasil, los ingresos generados por la medicina herbaria ascendieron a US\$ 160 millones en 2007. (Organización Mundial de la Salud OMS, 2008)

En la región sudamericana los gustos y la producción de los consumidores cambian, ya que ahora son los productos naturales, orgánicos, aquéllos en los que el país tiene un gran potencial, los que cautivan cada vez más en los principales mercados, razón por la cual almacenes de cadena y empresas farmacéuticas han puesto sus ojos económicos en torno a este sector.

Según datos de la CAF (ver glosario), la producción mundial de ingredientes naturales para cosméticos se ha calculado en 1.000 millones de dólares y la venta de alimentos y bebidas orgánicas fue estimada en 60.000 millones de dólares. (Corporación Andina de Fomento, 2010)

La tendencia también orientada al sector naturista ha beneficiado a países como Bolivia ya que al ser rico en recursos naturales ha hecho una adecuada explotación de sus recursos obteniendo excelentes beneficios. Según datos del Exterior IBCE (Ver el glosario), con el liderazgo de 10 productos naturales en los mercados de Europa, Japón y Estados Unidos, se logró incrementar las exportaciones en 28 por ciento durante el primer semestre del 2006, frente al mismo período del año pasado. El 2005 dichos productos lograron 77 millones de dólares. (IBCE Instituto Boliviano de Comercio Exterior, 2006)

Los principales productos bolivianos están la quinua, las hortalizas, café orgánico, cupuazú, cusí, achachairú, ocoró, uña de gato, ajíes, tuna, entre muchos otros, según los datos publicados por la Biocaf y de la Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de lo que nos permite entrever potencial comercial de nuestros recursos naturales que tienen los países sudamericanos al ser ricos en recursos naturales.

Los datos obtenidos de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, el mercado mundial de productos y servicios derivados de los recursos renovables serán de más de 900.000 (Organización Mundial del Comercio, 2010) millones de dólares por año, con los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón como los mayores consumidores.

A nivel mundial los países del área andina son tomados en cuenta por su diversidad y porque sus recursos biológicos ofrecen potencial para un adecuado desarrollo económico.

Entre los principales productos naturales de exportación de Colombia están: en Colombia el café, flores y bambú, (Radio Caracol Colombia, 2006) dejando a tras el potencial de sus recursos naturales medicinales, en los que las principales trabas son la inversión en investigación y el apoyo del gobierno nacional.

Ahora bien el mercado naturista compite con el sector el componente es distinto pueden servir para aliviar la misma dolencia es por ello que se realiza el siguiente análisis general del sector farmacéutico y naturista, con fundamento en las investigaciones realizadas con el desempeño, crecimiento y desarrollo así como un artículo llamado “Estudio de productividad del sector farmacéutico” elaborado por CESIF (Ver el glosario) y la investigación previa del sector naturista.

- Dependencia del comercio exterior por las importaciones y exportaciones de los productos. Son importantes los acuerdos comerciales que influyen directamente en el incremento o disminución de los costos de producción por los precios internacionales en gran parte de las materias primas e insumos.
- El margen de rentabilidad es alto en Colombia al ser sectores que se encuentran influenciados por las multinacionales / transnacionales en cuanto a políticas de mercado y protección de precios.
- Son sectores con alto capital, tecnología y conocimiento especializado, a su vez las investigaciones les da un valor agregado y diferenciador.
- La demanda de los sectores en este momento es creciente y se vuelve cada vez más exigente.
- No son sectores comunes pues producen productos que involucran la vida de las personas.
- Si bien los sectores dependen de grandes potencias mundiales para la adquisición de materia prima, insumos y tecnología, en Colombia se ha venido implementando sistemas productivos avanzados que ayudan a la reducción de costos y mejorar los tiempos de entrega.

- El aspecto financiero carece de políticas gubernamentales para dinamizar los sectores como lo son políticas de financiamiento, disminución de impuestos y aranceles.
- Los aspectos sectoriales más relevantes son: calidad de los productos (esto conlleva a un estudio definido auditado por las entidades regulatorias), acceso al mercado (al tratarse de la salud y una vida humana necesita de una autoridad medica que reconozca la existencia del producto)
- Todos los productos se encuentran regulados por las (BPM) Buenas Prácticas de Manufactura.
- El nivel de profesionalismo a nivel general es poco, por ser sectores tan exigentes y regulados no es fácil encontrar personal con la experiencia ni la educación exigida por las empresas y los entes gubernamentales

4. Panorama Nacional

Los productos naturales en el territorio colombiano son preparaciones farmacéuticas, medicamentos, cosméticos y complementos alimenticios cuya base se encuentra en recursos naturales y plantas medicinales y cuya aplicación es terapéutica o destinada a mejorar el bienestar y la salud de las personas, esto es tal como se menciona en la OMS y que es aceptado por las Leyes en Colombia.

Puntualmente dentro de los productos representativos de este mercado los más reconocidos son la valeriana, el propóleo, la caléndula, el germen de trigo, el aceite de hígado de bacalao, la ortiga, la berenjena, la semilla de aguacate y la jalea real, entre muchos otros. (Asonatura Colombia, 2013)

Colombia en la actualidad cuenta con una ventaja comparativa por su riqueza en recursos de origen natural: se considera como uno de los países con mayor potencial en la producción de productos naturales, debido su flora y a su gran variedad de ecosistemas. Se reportan cerca de 50.000 especies de flora, de las cuales aproximadamente 6.000 (Ministerio de Medio Ambiente, 2002) cuentan con algún tipo de característica medicinal o terapéutica en los que se producen muchas de las plantas medicinales que se usan en la actualidad y que tiene potencial exportador.

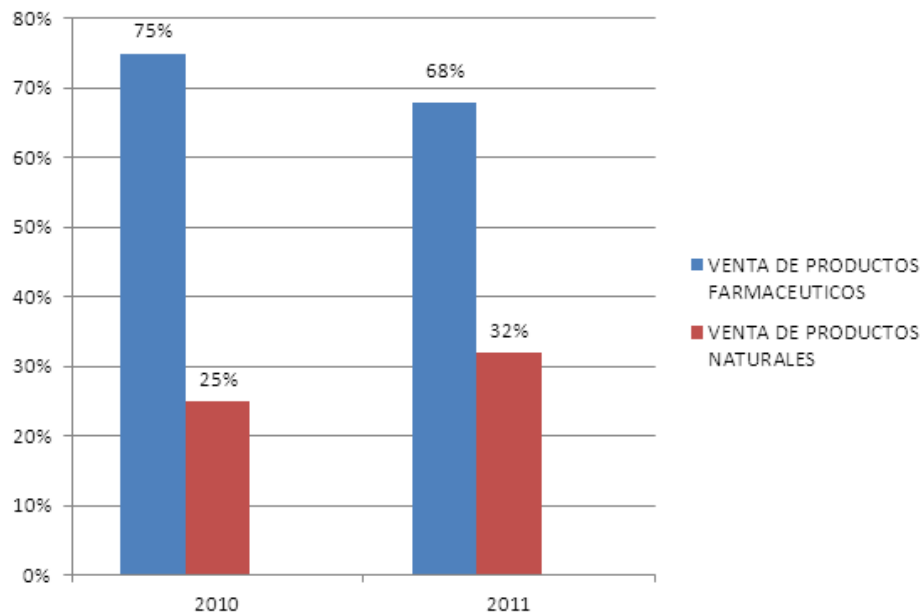
De estas 6.000 plantas con propiedades medicinales, únicamente 156 (Ministerio de Medio Ambiente, 2002) se comercializan a nivel nacional; no obstante, las asociaciones como Asonatura y empresas han adelantando una gestión a través de senadores de la república y del ministerio de salud, para fortalecer el aprovechamiento de estos recursos en un marco de sostenibilidad, y lograr un pleno desarrollo de esta industria convirtiéndolo en eje de inversión en nuestro país.

El Sector Naturista a partir del 2000 presentó una revolución, la globalización de la economía, el nuevo formato de grandes superficies, el arribo de almacenes especializados en comercio al detal. En el año 2003 entran a competir cadenas como Locatel, Farmatodo, Carrefour, Sanitas etc. El sector farmacéutico se ve impactado por la oportunidad de negocio ya que droguerías y la EPS sanitas con más de 200 droguerías en el país y cajas de compensación familiar como Cafam y Colsubsidio, que tienen una infraestructura y

musculo financiero importante en el sector para verse incentivados a implementar una división naturista en sus puntos de venta haciéndolos cada día más integrales.

Con una participación del 25% de las ventas de medicamentos en el 2010 hasta llegar a un 32% en el año 2011, lo que representa el 15% de las ventas farmacéuticas, esto es un magnífico índice de crecimiento. (ASONATURA, 2013)

Gráfico No 1. Porcentaje de Ventas del sector de Medicamentos



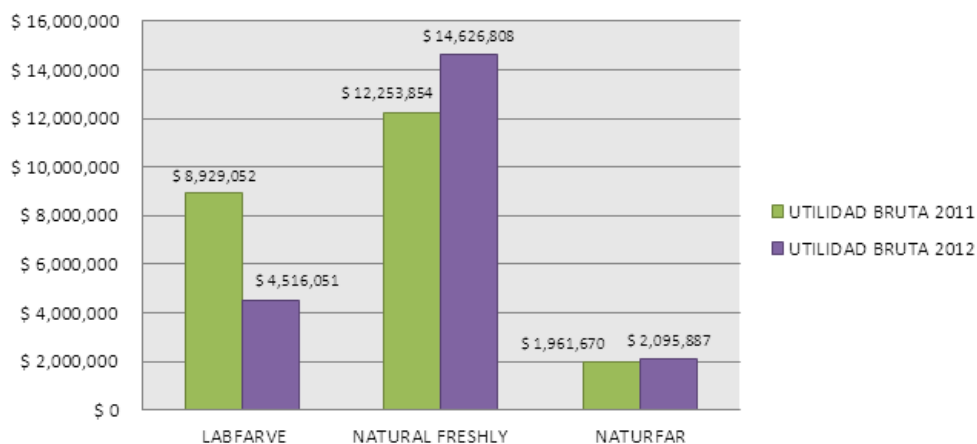
Fuente: Asonatura Edición No 6 de 2013

Como se explicó en la introducción a pesar de ser un sector relativamente nuevo y que hasta ahora está tomando fuerza en su consolidación, la producción y la comercialización de productos naturales se están destacando en el ámbito económico nacional debido a la influencia de un consumo natural que en este momento se manifiesta en la sociedad.

A pesar del potencial que posee el país en materia de plantas medicinales, tan sólo 156 (Antioquia, pág. 8) especies están reportadas en la Lista Básica del instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimento (INVIMA) por lo que el gobierno no refleja esta condición favorable que a priori tiene Colombia en este tipo de mercado. La expansión y participación de nuevos productos naturales en este mercado no ha tenido el dinamismo

esperado según la potencialidad de los recursos colombianos, debido entre otros factores a la legislación que sobre la materia rige actualmente.

Gráfico No 2. Estado de resultados 2011-2012



Fuente: Superintendencia de sociedades sistema de información y registro empresarial
SIREM

Sin embargo, se puede observar claramente en la gráfica anterior, que el sector naturista viene creciendo vertiginosamente tres de los principales laboratorios en Colombia como lo son Labfarve, Naturalfreshly y Naturfar las ganancias y pérdidas del 2011 y 2012 en la mayoría mejoraron y/o salieron de un déficit negativo así como la utilidad bruta a excepción de Labfarve que en esos momentos abarcaba un nicho de mercado muy pequeño y los precios más altos a comparación del mercado.

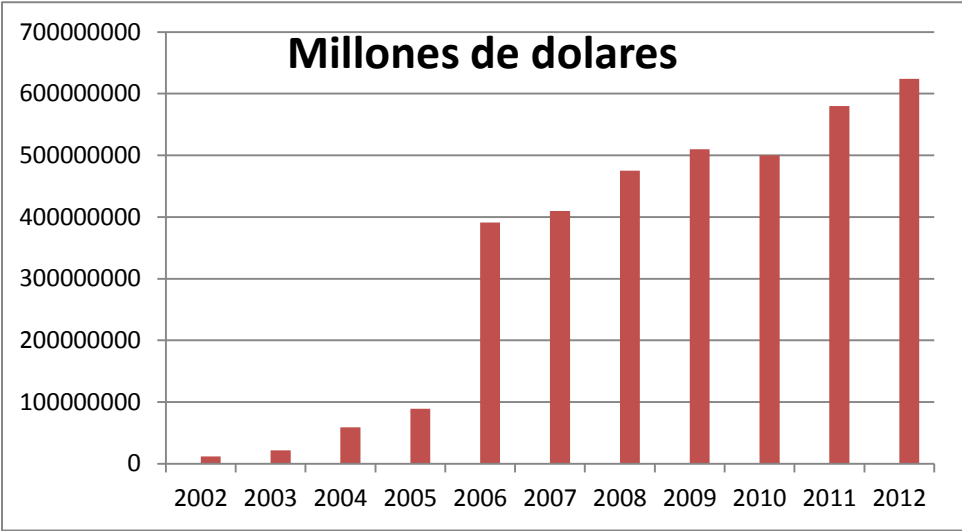
Debido al alto posicionamiento de las sustancias naturales y orgánicas que hoy en día están en auge en Colombia y también en el mundo ya que en los Estados Unidos se han creado cadenas de almacenes especializadas únicamente en productos naturales como de productos orgánicos. En el 2006 (ASONATURA, 2013) nacen cadenas de este tipo con poco éxito debido a los altos costos ya que las materias primas de estos productos no utilizan insecticidas ni químicos para su producción. En el 2008 el común de la gente se ha ido concientizando de los beneficios de estos productos, lo que ha hecho que los precios de los productos mejoren y poco a poco se han ido masificando no solo en Estados Unidos sino también en países europeos como España.

Por el informalismo que aún existe en el mercado naturista es muy difícil de cuantificar el número de productos que componen este mercado, pero sobre todo porque es un sector que se caracteriza por la elevada presencia de pequeños locales que fabrican este tipo de productos de una manera informal produciendo sin autorización de los organismos competentes (como el Invima) y entregando al mercado productos sin el registro sanitario exigido.

La causa de la elevada presencia de empresas informales en el sector se debe a que no se han establecido procedimientos, reglas, estándares claros y concisos en lo referente a la legislación de este tipo de productos y que además de esto la obtención de los registros sanitarios tienen un costo muy elevado que las microempresas difícilmente pueden asumir, especialmente en el caso de los productos importados que ya vienen con una reglamentación de su país de origen.

El Instituto Alex Von Humbolt, muestra cifras de que este mercado mueve al año aproximadamente 25 millones de dólares. Las diferentes empresas del sector y asociaciones entrevistadas coinciden en afirmar que el sector de productos naturales ha experimentado un crecimiento espectacular que obedece sobre todo a una tendencia mundial.

Gráfico No 3. Importaciones del sector.



Fuente: Asonatura 2013

Como lo muestra la gráfica anterior Colombia no se aleja de esta tendencia mundial donde lo natural poco a poco prima sobre lo químico, y no sólo en lo que a medicamentos se refiere, sino también en relación a todo tipo de alimentos y demás productos naturales que tengan como objeto final mejorar la salud, no solo de marcas nacionales, sino también de marcas extranjeras a partir del 2006 las importaciones crecieron mas de un 100% para el 2010 esto quiere decir que se están posicionando en este sector y están surgiendo nuevas potencialidades comerciales al tratarse de un mercado vanguardista de nuevas alternativas naturistas. (Asonatura 2013)

La principal característica de las marcas extranjeras es estar fuertemente posicionadas y ser caras en un sector que se caracteriza por la gran competitividad a nivel local y por los bajos precios, debido principalmente a la estructura de costos del país y a la abundancia de recursos naturales.

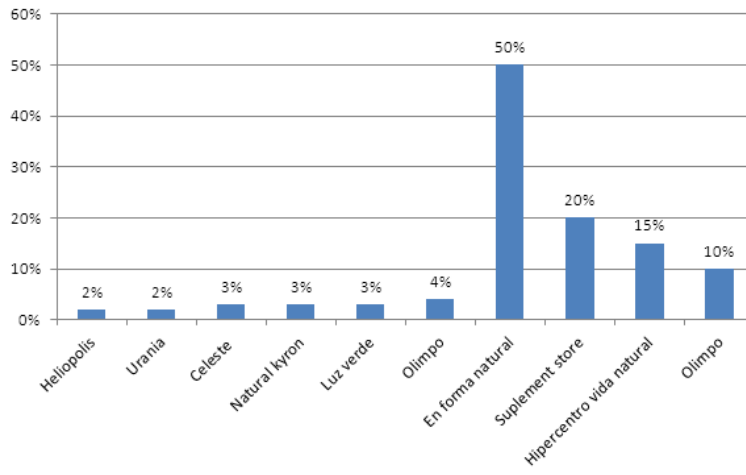
4.1 Generación de Empleo

Según datos de la Universidad del Rosario el mercado genera 21.000 empleos directos y unos 100.000 indirectos, contando a nivel nacional con 35 (Universidad del Rosario, 2011) laboratorios naturistas dedicados a crear suplementos dietarios y productos fitoterapéuticos elaborados con plantas medicinales.

4.2 Volumen de ventas por empresa

En el desarrollo del presente trabajo se han realizado una encuestas con el fin de hallar datos de las empresas con mayor representación y más significativas en la zona centro de la ciudad de Bogotá, esta zona se caracteriza por la sección de tiendas naturistas, se anexa un cuadro comparativo con las tiendas naturistas más representativas.

Gráfico No 4 . Porcentaje de Ventas zona centro de Bogotá



Fuente: elaboración propia del autor

5. Perfil logístico del sector Naturista

Hacia el año 1971, (Asonatura, 2010) algunos colombianos como el doctor Telésforo Linares incursionaron en este mercado de la transformación de las plantas medicinales, hierbas y otros recursos naturales para consumir en forma de infusión, cocción, tisana, maceración. Estos pioneros se dedicaron a mostrarlas en una forma de presentación accesible al público, que fuera de fácil uso como en polvos, triturados, tabletas, cápsulas, etc., que permitiera contar con un inventario extenso de plantas, en especial las más usadas y conocidas en Colombia, da el nacimiento a lo que hoy por hoy es una industria confiable económica mente hablando sector.

Estos productos se fueron conociendo, se hicieron populares y poco a poco aparecieron más empresarios interesados en el Sector. El sector de la botánica naturista creció, y como se comenta en el Segundo debate del proyecto de Ley 063 de 2007 de la Cámara de representantes de Bogotá; aparecieron tiendas naturistas por todo el país, los médicos alópatas comenzaron a recetarlos, con un mercado creciente y al no dar abasto la industria nacional por falta de incentivos y apoyo por parte del Gobierno, apareció el flagelo del contrabando de productos similares, especialmente desde los Estados Unidos.(Cámara de representantes de Bogotá 2007)

5.1 Producción Nacional y principales empresas

La informalización por parte de la industria hace difícil realizar cálculos oficiales acerca de volumen del mercado nacional de productos naturales y dietéticos, por lo que la medición es mucho más difícil. Empero, existen cálculos sobre ventas del año 2006, podían estar alrededor de los 8 o 10 (Embajada de España en Bogotá, 2010) millones de dólares. El estudio realizado por el Instituto Alexander Von Humboldt, acerca del mercado nacional de productos de la biodiversidad, calcula que el mercado en el año 2008 fue de 25 millones de dólares. Se estima también, que el sector genera aproximadamente 8.200 empleos directos entre laboratorios y comercializadores.

5.2 Características de las empresas del sector:

La gran mayoría de las empresas del sector Naturista podrían calificarse dentro del grupo de pequeñas y medianas empresas, con una relativa ausencia de multinacionales (algunos grandes laboratorios se orientan por ofrecer una línea de productos naturales). Sin embargo, éste es uno de los sectores con mayores perspectivas de crecimiento a futuro. Empero, el reciente desarrollo y la informalidad del sector, no se conoce el número exacto de empresas locales que producen o comercializan productos naturales. El sondeo realizado a empresarios del sector, informan que en Colombia existen cerca de 100 (Embajada de España en Bogotá, 2010) laboratorios naturistas orientados a comercializar en dicho sector.

5.3 Producción Extranjera

Los datos de la Embajada de España en Bogotá, reportan que Colombia importó en el año 2010 un total de 6.547.060 USD. (Embajada de España en Bogotá, 2010) Sin embargo, al no existir una partida arancelaria específica que delimite exactamente este tipo de productos, muchos de los productos delimitados no se recogen en los aranceles seleccionados. Por tanto, este dato de importaciones tan sólo ha de servirnos como referencia parcial y este es uno de los problemas más concurrentes del sector.

La posición arancelaria más representativa en el año 2008 fue la número 13.02.39.00.00, (Embajada de España en Bogotá, 2010) correspondiente a los demás mucílago y espesativos derivados de los vegetales incluso modificados. Esta posición tuvo ingresos por \$1.925.503 USD. La segunda posición más importada en el año 2008 corresponde a los demás jugos y extractos vegetales 13.02.19.00.00. El valor de las importaciones de esta posición fue de \$ 1.901.524 USD. El tercer lugar según datos de la embajada de España en Colombia es de las demás gomas resinas, gomorresinas y bálsamos naturales 13.01.90.90.00. Esta posición facturó \$ 1.654.480 USD (Embajada de España en Bogotá, 2010) en el 2008.

5.4 Principales empresas extranjeras en Colombia

Las principales empresas multinacionales que tienen reconocimiento a nivel mundial, y que se encuentran ubicadas en Colombia son:

1. **Nature's Sunshine:** compañía americana con sede en Bogotá. Importan de la matriz todos sus productos y ofrecen al mercado suplementos herbáceos de vitaminas, minerales y nutricionales de alta calidad y concentración.
2. **Omnilife:** empresa mexicana con sede de producción en México. Complementos alimenticios con base en recursos naturales, que son distribuidos por medio de tele marketing, o directamente en sus oficinas.
3. **Herbalife:** de origen Estadounidense con sede en Bogotá. Están especializados en la venta directa de productos naturales y especializados en complementos nutricionales.
4. **Amway de Colombia:** compañía americana de cosméticos de venta a domicilio multinivel que desarrolla una marca específica como para los productos naturales como es Nutrilight.
5. Otras empresas con presencia en Colombia: Solo Nutrition, Solgar Vitamins, Mason Vitamins, Puritans Pride, Swiss just, Millenium Natural Health Products, entre los más destacados.

6. Situación actual

En lo que refiere a una de las principales problemáticas estructurales que enfrenta actualmente el sector Salud en Colombia y que influye de manera directa en el sector naturista es la fijación de precios establecidos por la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos (CNPM) organismo encargado de fijar los tope máximos de venta de los medicamentos en el mercado colombiano a partir de los costos reportados por los laboratorios del país. Pese a ello, la CNPM desaparecerá en virtud de la reforma de salud que actualmente se desarrolla en el país a fecha de 2013. En consecuencia, la nueva política de precios estaría fundamentada en la referencia de los valores de venta de los productos presentes en el país (El Espectador, 2013). El segundo factor que se ha identificado es con respecto a los beneficios que ofrece el medio ambiente para la salud, por el abandono del campo debido a múltiples causas por campesinos y cultivadores, entre ellas la falta de incentivos para la rentabilidad o para la diversidad de cultivos. Por lo anterior la Organización Mundial de la Salud, OMS, la Organización de las Naciones Unidas, ONU y demás organismos internacionales, recomiendan a los gobiernos del mundo volver a las medicinas y las prácticas terapéuticas ancestrales, la recuperación de los productos tradicionales y las plantas promisorias como una oportunidad de redimir y permitir a los pueblos su libre autodeterminación para atender su salud La región amazónica, conformada por Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela constituye la biodiversidad más grande del planeta y también es el pulmón del mundo, que cuenta con más de 100.000 especies vegetales y en Colombia se estiman 60.000 especies -por esto ocupa en el mundo el segundo lugar en biodiversidad-, de las cuales solo unas 5.000 se considera que tienen propiedades de uso medicinal. (Nutrition business journal, Global nutrition industries).

Así mismo con un análisis de las 5 fuerzas de Porter se realiza la ponderación con base en la investigación previa del sector para identificar que otras variables determinan una problemática importante. Los valores no corresponden a ninguna fuente formal sino una ponderación a consideración de los autores del presente documento.

AMENAZAS DE ENTRADA	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL
Acceso a la distribución	4%	3	0.12
Acceso a materias primas	7%	5	0.35
Análisis de costos	6%	5	0.3
Capital	6%	5	0.3
Cobertura del mercado	3%	5	0.15
Economías de escala	3%	4	0.12
Expectativas sobre el Mercado	6%	4	0.24
Experiencia	5%	5	0.25
Impuestos	4%	3	0.12
Infraestructura	3%	4	0.12
Innovación	5%	5	0.25
Investigación y desarrollo	8%	5	0.4
Mejora en procesos	4%	3	0.12
Nivel de ventas	7%	4	0.28
Calidad	5%	5	0.25
Posición de marca	6%	4	0.24
Posición de precio	4%	2	0.08
Regulación y marco legal del sector	4%	4	0.16
Tecnologías de información	4%	3	0.12
Tiempos de respuesta	3%	4	0.12
Ventajas en la curva de aprendizaje	3%	3	0.09
	100%		4.18

AMENAZA INGRESO DE PRODUCTOS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL
Aparición de otros productos	5%	4	0.2
Diferenciación	12%	4	0.48
Intensión del comprador a sustituir	11%	5	0.55
Sustitutos cercanos	13%	4	0.52
Tendencias a declarar obsolescencia	8%	2	0.16
Tendencias a mejorar calidad	20%	5	1
Tendencias a mejorar costos	11%	5	0.55
Tendencias a mejorar precios	6%	3	0.18
Tendencias a nuevos desarrollos tecnológicos	14%	5	0.7
	100%		4.34

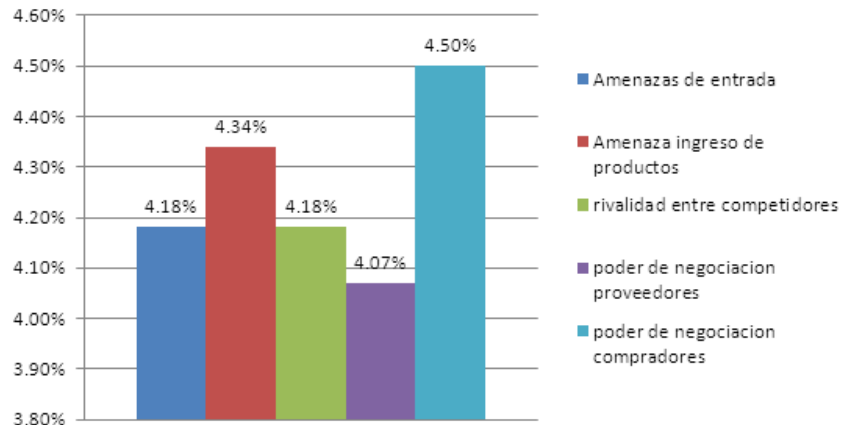
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL
Amenaza de nuevos proveedores	6%	4	0.24
Amenaza de productos sustitutos	7%	4	0.28
Ausencia de diversidad	8%	3	0.24
Calidad de vida empresarial	7%	4	0.28
Crecimiento de la población	9%	4	0.36
Crecimiento industrial	9%	5	0.45
Diversidad de competidores	12%	4	0.48
Inversiones en Investigaciones	9%	5	0.45
Poder de los competidores	10%	4	0.4
Posicionamiento de otras empresas del sector	15%	4	0.6
Velocidad de crecimiento del sector	8%	5	0.4
	100%		4.18

PODER DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL
Diferenciación	11%	4	0.44
Innovación	15%	4	0.6
Materia prima especializada	19%	5	0.95
Nivel de importancia del insumo en el proceso	13%	4	0.52
Poca oferta de proveedores	9%	5	0.45
Posibilidad de integración	7%	2	0.14
Programas de calidad total	19%	4	0.76
Tendencia del comprador a sustituir	7%	3	0.21
	100%		4.07

PODER DE NEGOCIACIÓN COMPRADORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	TOTAL
Alto grado de concentración de productores	10%	5	0.5
Capacidad de integración hacia atrás	8%	4	0.32
Capacidad de integración hacia delante	8%	4	0.32
Disponibilidad de información al comprador	10%	5	0.5
Existencia de productos sustitutos	11%	5	0.55
Grado de importancia del insumo	15%	4	0.6
Importancia del proveedor para el comprador	9%	5	0.45
Precios	11%	4	0.44
Ventaja diferencial	8%	4	0.32
Volumen de compra	10%	5	0.5
	100%		4.5

<u>Ponderación</u>	
Alto	5
Medio Alto	4
Equilibrio	3
Bajo	2
Inexistente	1

Gráfico No 5. Análisis estructural de sectores estratégicos



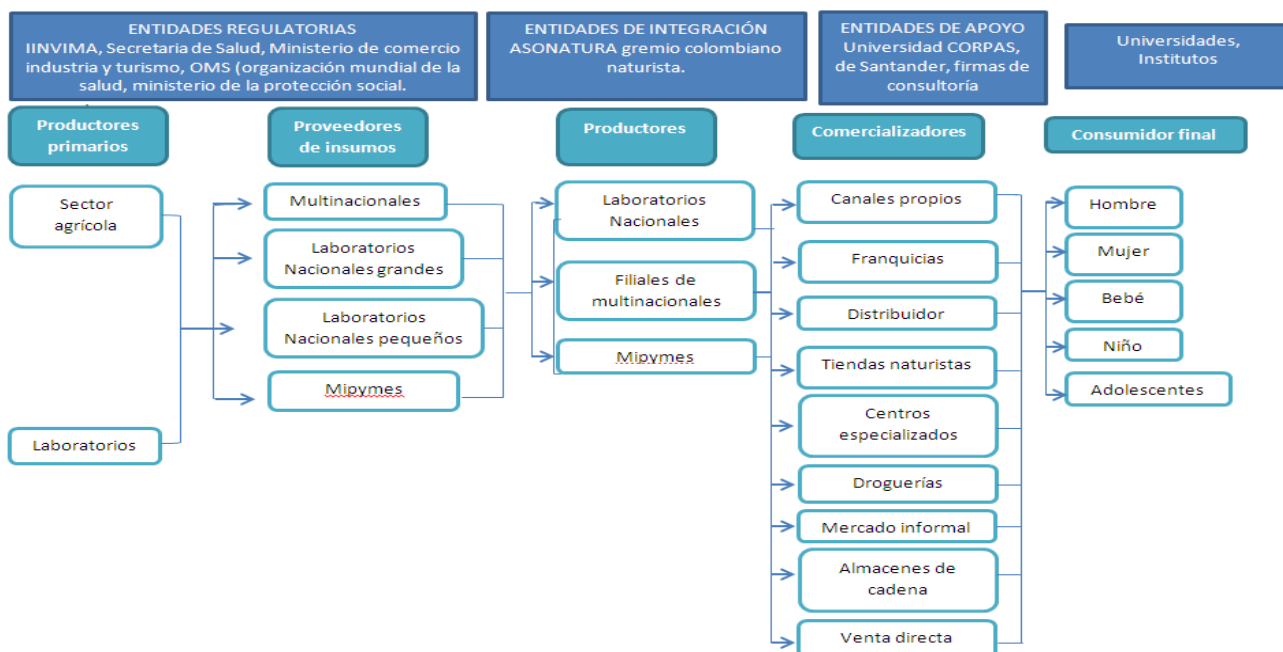
Fuente: elaboración propia del autor

El sector naturista actualmente representa difícil acceso de otras compañías que intenten ingresar al mercado ya que la implementación tecnológica, de maquinarias e inversión en investigación es bastante alta así como la incorporación de microempresas es limitado por los altos costos que se deben pagar en las regulaciones del país. Si bien existen unas barreras con calificación medio alto 4,18 un poder de negociación con los proveedores bajo del 4.07 generando poca influencia hacia los clientes del sector, a diferencia del alto poder de negociación con los compradores con un porcentaje del 4.5 debido a que cierta proporción de las ventas de la empresa son gracias a clientes específicos que maquilan o exportan los productos a pesar que el nivel de productos; las amenazas de entrada son altas 4.18 ya que los compradores tienen varias opciones de elección de productos vitamínicos tanto nacionales como internacionales, la amenaza de ingresos de productos con el 4.34, también es significativa ya que los laboratorios y compañías que se encuentran en el sector naturista en Colombia se han acogido al cumplimiento mínimo legal y son similares en tamaño, cobertura, complejidad, entre otros.

7. Cadena de suministro

El planteamiento de la cadena de suministro permite entender todas las operaciones que se ejecutan en el sector desde el abastecimiento de la materia prima hasta que llega al consumidor final. A continuación se desarrollará una breve descripción de la cadena de suministro para el sector naturista en Colombia describiendo cada uno de los ítems involucrados

Gráfico No 7. Cadena de suministro genérica del sector Naturista



Fuente: elaboración propia del autor

La cadena de suministro también conocida como cadena de abasto o Supply Chain se define como la unión de todas las empresas que participan en la producción, manipulación, almacenamiento de un producto está conformada se tiene en cuenta desde los productores primarios con la materia prima no procesada (las plantas) y terminando en el consumidor final, es por ello la importancia al desarrollar el SCM como el proceso de planificación, puesta en ejecución y control de las operaciones de la cadena de suministro para satisfacer las necesidades del cliente y los objetivos organizacionales de la misma.

7.1 Característica del producto

Como productores primarios Colombia tiene un beneficio muy grande al ser productor de plantas medicinales esto facilita los tiempos de respuesta y elaboración del producto, en cuanto a los proveedores de insumos es posible el abastecimiento en el país y dependiendo de la complejidad del producto se hace necesario importaciones o soporte de empresas multinacionales lo mismo sucede con la producción ya que depende si es local o internacional, los comercializadores son una brecha grande que en algunos casos hay ausencia de regulaciones locales como lo son los mercados informales pero también han funcionado como herramienta para el conocimiento de los productos facilitando la confianza de los clientes así como la distribución de los productos, una gran ventaja del sector farmacéutico y naturista es que abarca como consumidor final desde niños hasta adultos.

Actualmente en el País, el órgano rector de la industria, respecto al aval de la composición de compuestos, es el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) es la entidad que ejerce un control y regula las actividades de todos los participantes de este sector y se encarga de consolidar en sus políticas administrativas y legislativas las recomendaciones de la OMS (ver el glosario) sobre los productos naturales (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, 2012).

El INVIMA tiene como función buscar la protección de los productos naturales y las terapias alternativas, apoyar el estudio de nuevas estrategias de investigación, garantizar la permanencia de las plantas medicinales en su lugar de origen y extender el ámbito de la legislación hasta el uso terapéutico, entre otras.

Algunos de los laboratorios se encargan de conseguir las plantas y cultivarlas ellos mismos, sin embargo la mayoría de las plantas deben ser cultivadas en diferentes pisos térmicos lo que indica que deben ser llevadas hasta los laboratorios a través de la cadena de producción.

7.2 Proveedores:

Se identifican dos tipos:

- a) Suministran la materia prima: Este grupo lo integran los cultivadores, importadores, recolectores y aquellos que se encargan de vender la materia prima molida y deshidratada. De los proveedores más reconocidos están Fitocol con presencia en Colombia y Pauha con presencia internacional.

Una gran ventaja competitiva la tiene el Laboratorio Labfarve con la reducción de costos por el autoabastecimiento de la mayoría de las materias primas al contar con su propia clínica Hospital Juan N Corpas que además de prestar una variedad de servicios en salud ha complementado con la investigación clínica y farmacología de plantas medicinales en las instalaciones abarcando desde el proceso de recolección, plantación y producción.

- b) Suministran productos terminados: Este grupo lo integran de vender productos que pasan directamente al eslabón de distribución o almacenamiento. Los países orígenes de estos productos principalmente son: Estados Unidos, Alemania, China, Brasil, Honduras dependiendo del producto la línea y la marca es la rotación y el volumen de importaciones, sin embargo en promedio los laboratorios manejan un stock de productos que cumpla las necesidades de los clientes por lo menos por 4 meses.

Todos los productos sin excepción se deben fabricar con los estándares regulatorios pero primordialmente por dos aspectos el principio activo, es decir las moléculas que permiten la funcionalidad del producto y las sustancias neutras que son las conductoras del principio activo. La mayoría de los laboratorios nacionales realizan procesos de investigación para obtener principios activos y productos que exige el INVIMA. De las especies demandadas para proveer los laboratorios el 41% de las especies demandadas son nativas, el 50% son foráneas y el 9% son naturalizadas. (Embajada de España en Bogotá, 2010)

7.3 Productores:

Como en el sector farmacéutico los productos naturales están definidos por la elaboración de un principio activo que consta de una molécula que tiene como propósito crear la

sustancia y que a diferencia del sector farmacéutico no se hace necesaria tanta utilización de sintéticos por lo que la mayoría de productos naturales, no tiene contra indicaciones y la concentración del producto sea mucho mejor por el principio activo de sus compuestos. Los pasos para el desarrollo de un producto naturista son:

- a) Investigación y desarrollo.
- b) Inspección y muestreo.
- c) Verificación de las propiedades orgánicas.
- d) Certificación de capacidad otorgada por el INVIMA.
- e) Ensayos físico químicos y controles microbiológicos.
- f) Envasado y empaque en lo concerniente al mercado nacional

La presentación dependerá del producto, se distinguen dos la primera presentación es la sólida (tabletas, pastillas, grageas o softgels), o líquida (jarabes, suspensiones, y gotas) todos cumpliendo los estrictos controles de calidad.

Las BPM para los productos con base en recursos naturales se adoptaron según la resolución 3131 de 1998 adoptada por el ministerio de salud, define como el conjunto de normas, procesos y procedimientos técnicos que garantizan las normas de calidad para la comercialización de los productos. *Adopta el Manual de Buenas Prácticas de Manufactura de Productos Farmacéuticos con base en Recursos Naturales Vigentes, contenido en el Anexo Técnico de la presente resolución, el cual forma parte integral de la misma.* Contiene información que hace que se vuelva una barrera misma puesto que para el desarrollo de laboratorios que cumplan con estas normas es necesario implementar grandes inversiones a fin de dotarse con equipos que garanticen la calidad de los productos elaborados. (Ministerio de salud)

Muy pocos laboratorios cumplen con las BPM (Laboratorios Medick y Laboratorios Alpronat, Laboratorios Natural Fresly y Labfarve). El resto de laboratorios han de cumplir con la certificación de capacidad del Invima y a su vez habrán de presentar a este organismo un plan gradual de cumplimiento que permita la implantación, desarrollo y aplicación de las buenas prácticas de manufactura bajo el decreto mencionado anteriormente.

Colombia comenzó un significativo desarrollo en el sector a partir de la aprobación e instalación de laboratorios encargados del procesamiento de la materia prima y de la fabricación de los productos naturales como lo son Natural Frehsly, Lafarbe y que tienen un plus adicional y es que cuentan con la materia prima en el país de origen, haciendo que la formalización en algunos casos sea muchos más favorable para el productor.

En cuanto a los formatos el INVIMA ha regulado la elaboración de los productos naturales está fundamentada principalmente por los siguientes capítulos:

- Capítulo 1211: Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
- Capítulo 1302: Jugos y extractos vegetales; materias péctidas, pectinatos y pectatos; agar-agar y demás mucílago y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados.

Por otro lado los registros y normas Técnicas están sujetos a controles de calidad, los cuales son responsabilidad del titular del registro y el fabricante. Para el caso de las materias primas, antes de su utilización, deberán someterse a un estricto control de calidad que elimine las posibles falsificaciones o alteraciones y garantice su identidad.

Cualquier producto que esté disponible al mercado deberá tener un registro sanitario que es el documento expedido por el Invima que faculta a una persona natural o jurídica para producir, comercializar, importar, exportar, envasar, procesar y/o expender las preparaciones farmacéuticas y alimenticias a base de recursos naturales. (Embajada de España en Bogotá, 2010)

Para obtener el registro sanitario de un producto derivado de plantas medicinales que desea ser comercializado, la planta medicinal debe estar incluida en la lista oficial de especies aceptadas como recurso natural de uso medicinal del Ministerio de Salud.

- a) Registro sanitario para la importación: Varias empresas conscientes de la barrera de entrada que es establecer un laboratorio dada la inversión que implican, hacen

directamente el proceso importación ya que son certificados por los laboratorios del extranjero. Los requisitos para el registro bajo esta característica son los siguientes:

- Evaluación de sustentación histórica.
- Evaluación técnica que realizará el Invima.
- Evaluación legal.

Para la obtención del registro sanitario para la importación de preparaciones farmacéuticas a base de recursos naturales se debe radicar solicitud en el Invima, y se deben anexar los documentos descritos por el Invima.

Una vez recibida la solicitud con sus respectivos soportes, el Invima procederá a efectuar la evaluación técnica y la evaluación legal y concederá o negará el registro sanitario o comunicará que la información debe ser adicionada o aclarada, para lo cual el funcionario competente contará con un término perentorio de treinta días hábiles contados a partir de la fecha de comunicación del requerimiento.

Lista Básica: En la actualidad, esta lista contiene en su mayoría plantas no originarias de Colombia: de 95 especies aceptadas y aprobadas para su uso, sólo 15 son representativas del neotrópico. Para poder registrar un producto, este no debe tener antecedentes de toxicidad o haber sido retirado de otros países del mundo por sus efectos tóxicos. Una planta puede ser registrada de dos formas:

- Por uso tradicional:
 - a) Que su uso sea anterior a 1950.
 - b) Que el uso haya permanecido por 4 décadas o más y este sustentado por una tradición escrita.
 - c) Que el uso este sustentado históricamente en al menos 3 libros que hayan recogido los aspectos etnobotánicos y/o etnofarmacológicos de diferentes culturas.
 - d) Que se refiera de preferencia a un solo uso.
- Plantas que no tienen tradición histórica, pero sí una utilidad.

Es necesario realizar pruebas de toxicidad subaguda y crónica, química, sanguínea, función renal y hepática, estudios post-mortem, estudio clínico y veterinario, entre otros.

La norma ISO 14000 es una norma internacionalmente aceptada que expresa cómo establecer un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) efectivo. Diseñada para conseguir un equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción de los impactos en el ambiente y, con el apoyo de las organizaciones, es posible alcanzar ambos objetivos.

La norma ISO 14000 va enfocada a cualquier organización, de cualquier tamaño o sector, que esté buscando reducir los impactos en el ambiente y cumplir con la legislación en materia ambiental. Las normas ISO 14000 son un compendio de una serie de normas que establecen los lineamientos para implementar un sistema de gestión ambiental.

- **Envasado y etiquetas:**

El envase de los medicamentos debe estar fabricado con materiales que no produzcan reacción física o química con el producto y que no alteren su potencia, calidad y pureza, por ende la mayoría de productos, describiendo específicamente a las vitaminas está compuesta por material opaco, para que sean cubiertos y mantenidos sin la exposición que pueda afectar su calidad.

Cuando por su naturaleza, los productos farmacéuticos lo requieran, el envase se protegerá de la acción de la luz, la humedad y otros agentes atmosféricos o físicos. Los envases de los medicamentos deben estar protegidos en su tapa por un sistema de seguridad que se rompa al abrirlos.

Los productos importados deberán llevar en las etiquetas y empaques las mismas leyendas que los productos nacionales, en idioma español, además del nombre del importador.

Las etiquetas y envases de las preparaciones farmacéuticas a base de recursos naturales deberán ser acordes con el contenido y naturaleza de las mismas y contener la siguiente información:

- Nombre común y nombre científico
- Forma farmacéutica
- Composición cualitativa y expresión cuantitativa en peso, del recurso natural utilizado, usando el sistema centesimal, según forma farmacéutica
- Número del registro sanitario

- Posología
- Nombre del establecimiento fabricante
- Contenido neto del envase
- Número de lote
- Contraindicaciones y advertencias
- Condiciones de almacenamiento y fecha de vencimiento
- Leyendas:
 - a) "Manténgase fuera del alcance de los niños".
 - b) "Si los síntomas persisten, consulte a su médico".
 - c) "No consumir dosis superiores a las indicadas".
 - d) "Usar bajo supervisión médica durante el embarazo".
 - e) La información adicional que a juicio técnico del INVIMA, sea conveniente.



VITAMINA E + GERMEN DE TRIGO - 60 SOFTGELS

Descripción

"Composición: Cada capsula contiene aceite de germen de trigo 370 mg, Vitamina E 40 UI
 Modo de uso: 1 cápsula 3 veces al día con las comidas principales
 Contraindicaciones y advertencias: Este producto es un suplemento dietario, no es un medicamento y no suple una alimentación equilibrada. "No consumir en estado de embarazo y lactancia, Manténgase en un lugar fresco y seco, a una temperatura menor de 30° C y 65% de humedad relativa. Mantener fuera del alcance de los niños".
 Reg. San. INVIMA No.: SD2009-0001277
 Presentación: 100 capsulas blandas.

7.4 Transporte distribución y almacenamiento

La distribución de productos naturales, cada vez se está desarrollando más a través de tiendas naturistas donde el especialista en regencia en farmacia aporta al producto un valor agregado adicional al producto. La tienda naturista se ha convertido en Colombia en el gran destino de la distribución de los productos naturales, vendiendo productos naturales y también todo tipo de alimentos dietéticos y cosméticos orientados a esta filosofía. Es característica en Colombia la presencia cada vez mayor de establecimientos naturistas en las entradas o salidas de las grandes cadenas de hipermercados. De igual forma, los propios supermercados incluyen dentro de las estanterías están cada vez más productos naturales, ya que al ser productos de venta libre pueden ser tomados sin formulación médica alguna, obviamente si se tiene conocimiento del producto como la leche de soya entre muchos otros alimentos naturales.

Otro medio de distribución que también es usado, aunque en menor medida es el de los centros médicos, ventas por televisión, radio y ventas multinivel.

En Colombia existen actualmente cerca de 2.500 (Embajada de España en Bogotá, 2010) establecimientos que comercializan productos naturales entre tiendas naturistas, droguerías, centros médicos y médicos independientes, lo que indica que ya no son las tiendas naturistas un sector exclusivo para el sector ya que refiere a alimentación dietética tiene mucho auge en Colombia.

Amway, Omnilife o Herbalife (tele marketing) son ejemplos de multinacionales del sector que están apostando por este método de distribución en Colombia. Se agrega también a la lista otro modelo que es el de la venta de productos por internet como es el caso de una empresa llamada **Latiendanaturista.com** que ofrecen todo tipo de productos naturales por internet.

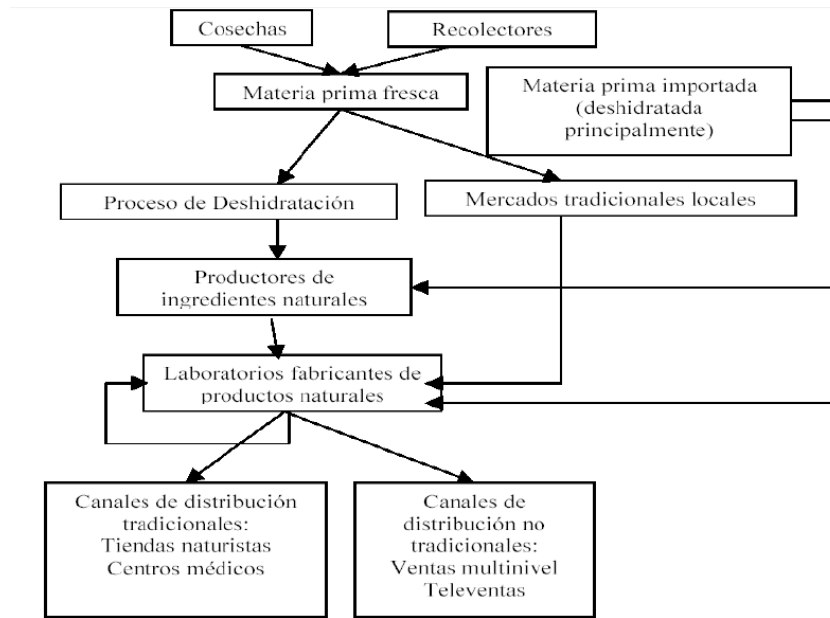
El auge de estos nuevos métodos de venta de productos, los mismos sólo representan el 32% de la distribución del mercado, mientras que el resto de canales (tiendas naturistas, droguerías y en menor medida centros médicos) suponen el 68% del total, dándonos a entender la importancia del canal para el mercado.

Uno de los fenómenos que evidencian el apogeo de este mercado en Colombia es el hecho de que la mayoría de grandes cadenas de supermercados del país (Éxito, Carulla Vivero, Yumbo, etc.) están empezando a contar con establecimientos naturistas dentro del propio almacén, pero constituyendo una tienda totalmente aparte.

7.5 Distribuidores

Este diagrama muestra la cadena de producción y distribución de los productos naturales, desde su cosecha hasta que llega a los canales de distribución.

Gráfico No 6. Cadena de producción y distribución



Elaborado por: Empresa de Fomento Española (2008)

Continuando con la línea de distribuidores, laboratorios fabricantes como Natural Fresly o Natural Factor tienen su propia fuerza de ventas y llegan directamente al minorista, por lo que pueden llegar a ser también una buena alternativa para el cliente final puesto que los costos se hacen más competitivos.

Con respecto a la cadena de suministro que se maneja a nivel general en el sector, se puede destacar que algunos de los laboratorios cultivan sus propias plantas, no obstante esto tiene dificultad debido a que no todas las plantas se producen en el mismo clima o en las mismas condiciones, por lo que es necesario sembrarlas en diferentes pisos térmicos y tener una adecuada logística de abastecimiento para transportar las materias primas hasta los laboratorios.

Sin embargo los grandes laboratorios desarrollan todos los procesos relacionados con el transporte, distribución y almacenamiento. Por medio de empresas externas y especialidades diferentes del sector por medio Operadores Logísticos (OL) ya que aseguran la manipulación adecuada de los medicamentos con el fin de asegurar la integridad del producto que llegará al cliente (Vallejo, Cortés, & Olaya, 2010). Por lo anterior es factible

afirmar que los encargados de diseñar los procesos de una o varias fases de la cadena de suministros (almacenamiento, transporte y distribución) en función de los requerimientos de cada uno de los clientes se desarrollan eficientemente gracias a estas empresas tercerizadas.

7.6 Clientes

El consumidor cada día prefiere más los productos naturales los cuales tienen menos repercusiones en la salud que los medicamentos. Los laboratorios naturales están aprovechando estas tendencias para sacar productos con indicaciones específicas para la gripe, fiebre, artritis, diarreas, huesos, sistema digestivo, circulatorio, hepático entre otros.

La población colombiana, por tradición, usa las plantas alimentarias, condimentarias, aromáticas y medicinales en múltiples preparaciones y formas artesanales y la principal proveedora de ellas en estado natural hoy día son las plazas de mercado de todo el país, se movieron en el país cerca de \$37.000 millones de pesos lo que indica la tendencia de la gente por atender su salud con ellas. (Cromos edición 4497, 2010)

En la cadena están los comercializadores y distribuidores, que no solo son las tiendas naturistas, pues estos productos se pueden encontrar también en supermercados de la salud como Locatel y en centros médicos naturistas que promueven su uso.

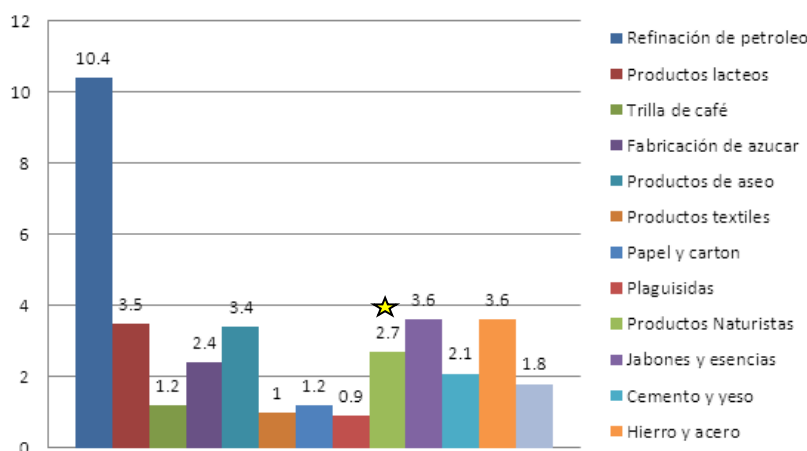
Los centros de distribución también son un agente con altos niveles de incidencia en la demanda de esta industria. Estos centros, son los encargados de almacenar mercancía para luego abastecer la demanda de diversos puntos de venta presentes en el país, ya sean almacenes de cadena, mayoristas, grandes comercializadoras y tiendas naturistas.

El retorno a la naturaleza es uno de los principios que rige ahora a los consumidores del mundo, en esta época de transgénicos, perforación de la capa de ozono, compuestos, altas tasas de deforestación, cuestiones sobre nuestra seguridad alimentaria, etc, hace que se valore más los productos naturales, los cultivos orgánicos, los productos con sellos y “ecoetiquetados” que aseguran procesos de producción acorde a buenas prácticas medioambientales. Como consecuencia de esto y de la difusión en el ámbito mundial de lo que se denomina el “consumo verde”, se están siguiendo nuevos patrones de consumo y hábitos de vida en el mundo, y Colombia no es una excepción, por lo que las plantas

medicinales y los productos naturales se han convertido en este país en elementos básicos para la buena salud.

Lo anterior lo explica la siguiente gráfica que explica cómo se jalona la economía actualmente en términos de manufactura

Gráfico No 8. Contribución por subsectores a la producción



Elaborado por: Andi 2010

Entre tanto la contribución que tienen los productos farmacéuticos y de origen medicinal para el 2010 de 2,7 % en el crecimiento de la industria manufacturera y que influye en el sector naturista al ser productos que aseguran procesos de producción acorde a buenas prácticas medioambientales

Los últimos cuatro años el consumo de este tipo de productos se ha triplicado, favorecido por una tendencia mundial pero también por la situación favorable en cuanto a biodiversidad de Colombia. Además, el país cuenta por tradición con un elevado grado de propensión al consumo de este tipo de productos; siempre se ha recurrido con cierta frecuencia al uso de remedios naturales. Por otra parte, la sociedad colombiana, sobre todo los estratos altos están especialmente concienciados con el consumo de productos sanos, remedios naturales y dietas equilibradas. El valor y los efectos de los productos naturales han sido popularizados por los medios de opinión pública a través de la fitoterapia, la homeopatía, la automedicación con remedios caseros etc. Es un hecho el uso cada vez mayor de productos naturales para trastornos y enfermedades de poca importancia, al

tiempo que aumenta el miedo por parte de la población colombiana a los efectos secundarios de los preparados de origen químico.

En cuanto a los factores de decisión de compra que motivan al consumidor colombiano, las empresas se han planteado estrategias para posicionar el producto a través de la promoción y la publicidad; estos métodos son importantes pero sobre todo lo es el asesoramiento del especialista.

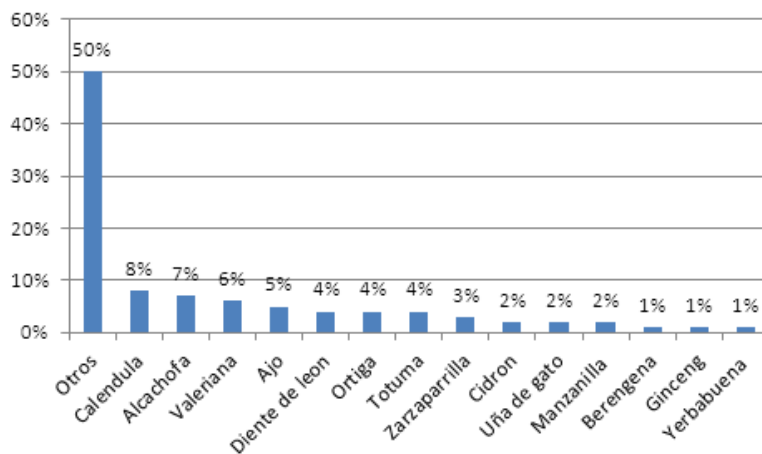
Con respecto a la fidelidad del consumidor, un cliente se siente satisfecho con los efectos de un producto natural lo habitual es que no cambie de marca. Por eso, si bien en la primera compra lo que prima es el asesoramiento del especialista, en compras sucesivas lo cierto es que, si el producto funciona, la fidelidad a una marca concreta se da plenamente.

La identificación que se le da al producto natural es de medicamento convencional, se suelen vender en las mismas presentaciones que los productos farmacéuticos (tabletas, cápsulas, jarabes, etc.), pero no son medicinas, son simples preparaciones naturales en diferentes formas; no son productos curativos, pero tienen efectos positivos sobre la salud, dadas las especificaciones del INVIMA.

8. Productos más demandados

Según el Instituto Alexander von Humbolt, el Ministerio de Medio Ambiente y la Federación Naturista Colombiana (Fenat) desarrollaron una encuesta sobre Productos Naturales, Plantas Medicinales y Aromáticas, que pretende recopilar información precisa sobre el comercio de este tipo de productos, para lo que se realizó una encuesta a 11 empresas representativas. La encuesta concluyó que la especie con mayor volumen de comercialización en el país es la caléndula, seguida por la alcachofa, la valeriana y en menor medida el ajo (el ajo cada vez se utiliza más en la creación de preparaciones con aplicaciones terapéuticas).

Gráfico No 9. Productos más demandados



Fuente: elaboración propia del autor

La caléndula por contener altas propiedades curativas es una flor altamente demandada para la elaboración de productos seguido de la alcachofa y en tercer lugar la valeriana. Datos del INVIMA indican que de las 156 plantas permitidas, de ellas 17 son nativas, el resto son importadas, estimula la elaboración de productos naturales a partir de materia prima importada y niega la oportunidad a las plantas nacionales que son cerca de 5.000 posibles.

9. Productividad y competitividad.

Los factores que influyen en el fortalecimiento y crecimiento del sector son:

- a) Precio: Dentro del sector fitoterapéutico, el precio de los productos suele mantener rangos variados dependiendo del laboratorio que los produce.

Los productos no resultan de bajo costo por lo general, dado que vienen soportados por la credibilidad de los mismos laboratorios.

- b) Producto: Los consumidores prestan gran atención a las propiedades que poseen los productos fitoterapéuticos. Los usos y componentes activos de estos medicamentos son el factor principal de reconocimiento. Un aspecto importante que los caracteriza y los vuelve aún más atractivos que los productos alopáticos o tradicionales al público es el hecho de no poseer efectos secundarios o contraindicaciones en la gran mayoría de los casos.
- c) Plaza: En cuanto a esta variable, se ha podido identificar multiplicidad de espacios donde se comercializan los productos fitoterapéuticos, como tiendas naturistas, tiendas de cadena, internet e incluso algunas droguerías, ante el público y su facilidad de acceso.
- d) Promoción: La parte de la publicidad, a pesar de considerarse de gran trascendencia para el mercadeo, no resulta tener gran atención dentro de la mayoría de laboratorios estudiados, puesto que se enfocan en la mejora continua de la calidad de sus productos para ser vendidos y no en actividades de promoción o mercadeo agresivas.
- e) Poder de negociación de los compradores: Los costos son bajos, ya que los productos ofrecidos no tienen un precio muy fluctuante y en ciertos casos solo se diferencia por el laboratorio. En relación con la facilidad de integración hacia atrás, esta es baja por los altos costos en los que se tendría que incurrir, y el acceso a la información del sector tiene un nivel bajo por el nivel de informalidad mencionado antes.

Los sustitutos directos de los medicamentos fitoterapéuticos son los productos alopáticos, los cuales representan una gran amenaza, puesto que son los tradicionalmente utilizados en medicina, y la confianza de los médicos recae principalmente sobre estos, por lo que los clientes prefieren emplear las fitoterapéuticas solo como medicinas complementarias (Universidad del Rosario, 2011).

Después de llevar a cabo el análisis de las 4P, se puede observar que el sector fitoterapéutico tiene un buen nivel de atractividad. Es un sector donde las barreras de entrada se caracterizan por fuertes imposiciones en certificados de calidad y registros sanitarios; el nivel de rivalidad entre competidores es alto, dado las situaciones de costos Supuestos que afectan al sector.

10. Problemática

“La medicina natural (fitoterapéutico) no es eficaz”. Es uno de los paradigmas en nuestra cultura actual, producto de la lucha de la medicina tradicional y los laboratorios de medicamentos alopáticos, los cuales sustentan que la medicina fitoterapéutico no tiene las mismas propiedades y calidades que ofrece la tradicional, generando desprestigio y negándose a formular este tipo de medicamentos, puesto que genera mayores ingresos para la industria los medicamentos.

“Estándares de calidad”. El esfuerzo constante de los laboratorios de medicamentos fitoterapéuticos ha hecho que estos comiencen procesos de certificación a niveles internacionales, los cuales mejoran su competitividad en el mercado y reconocimiento, produciendo mayor confiabilidad entre sus clientes.

“Falta de conocimiento del consumidor”. Es un factor clave sobre el cual se debe trabajar: dar a conocer las propiedades, características y ventajas que se pueden obtener al consumir este tipo de medicamentos, pues hoy en día estas aún son poco conocidas por parte de la población.

“Esquemas mentales de la medicina tradicional”. Se trabaja constantemente para romper estos paradigmas, promoviendo entre los gremios de medicina el conocimiento y sus formas de tratamiento, que son más económicos y sin efectos secundarios.

“Salud integral”. Nuevo concepto que se está trabajando en los últimos años; la medicina integral lo que permite es permitir mayor longevidad en las personas, puesto que se va al médico a estudiar su cuerpo y no a calmar dolores que llegan y que puede que en muchos casos sean ya síntomas de enfermedad avanzados.

“Restricciones gubernamentales”. En Colombia, se destaca el Invima como ente regulador por excelencia del sector fitoterapéutico. Lamentablemente, este también se considera un freno grande para el sector debido a los diversos problemas y restricciones que presenta para el trámite de los registros necesarios en la comercialización de los productos.

11. Gremios

ASONATURA:

La Asociación Nacional de Naturistas emerge como consecuencia de la difícil situación que atravesaba la naciente industria naturista, lo cual obligo a asociarse en torno a una causa como; la defensa de los intereses laborales del gremio. En Abril de 1985 (ASONATURA, 2010) se constituye oficialmente con personaría jurídica 895.

Asonatura trabaja desde entonces con movimientos ecologistas que promovían la agricultura orgánica y la alimentación macrobiótica.

Parte del trabajo de esta Asociación es la resolución 0126 de 2009 “por la cual se establecen las condiciones esenciales para la apertura, funcionamiento, vigilancia y control sanitario de tiendas naturistas” que debido a su exponencial crecimiento existía un caos en torno a su estructura y organización en el marco legal colombiano.

12. Mejores prácticas caso de estudio: “NUTRISA”

Uno de los principales vacíos de este estudio, es sin duda la informalidad de las tiendas naturistas, por lo que agregamos a la investigación un caso de estudio de una empresa mexicana que convirtió una tienda naturista en una empresa que cotiza en la bolsa de valores de México.



NUTRISA es una empresa fue fundada en México, en el año de 1979. Desde su inicio se empezaron a descubrir y confirmar los grandes beneficios de la alimentación natural para mejorar y conservar la salud del ser humano. La Primera tienda fue abierta al público en Av. Universidad.

Posteriormente se establece una sucursal en el Centro Comercial Perisur, en la cual el éxito rebasó con creces las expectativas. Es así como comienza el proyecto de crear una red comercial que ofreciera a todo tipo de público alternativas naturales de alimentación, salud y belleza.

En unos cuantos años Nutrisa se establece en los centros comerciales de mayor importancia en el Distrito Federal, como son: Plaza Satélite, Plaza Universidad y Plaza Galerías Anzures. Empieza también el crecimiento hacia el interior de la República con sucursales ubicadas en Monterrey, Nuevo León y Villa Hermosa Tabasco.

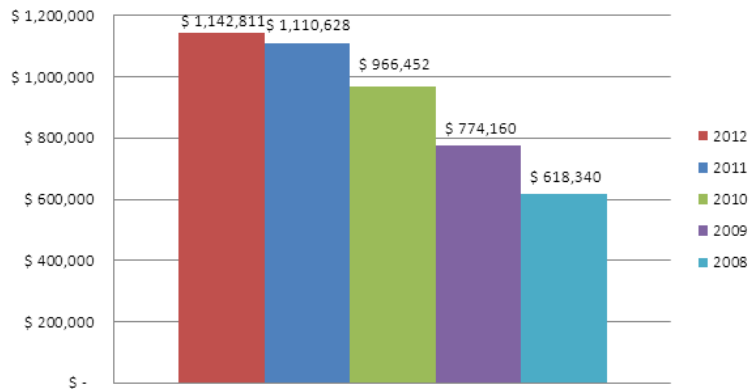
Años más tarde Nutrisa decide acelerar su desarrollo, y es así como en 1992 comienza su expansión de territorio y puntos de venta bajo el concepto de franquicias.

En el año de 1994, se forma el Grupo Nutrisa, y para junio de 1995, la empresa ingresa al mercado intermedio cotizando en la Bolsa mexicana de Valores, lo cual confirma su éxito y solidez en el mercado.

En 1997, se inaugura el restaurante Benefit's, con un concepto de comida sana y natural, continuando así con la misión de la empresa.

En la actualidad Nutrisa es la cadena de tiendas más importante en el campo de la alimentación natural del país Mexicano y cuenta con sucursales en los centros comerciales más prestigiados de este país. El GRUPO NUTRISA, comercializa sus productos de una manera directa mediante los 165 puntos de venta distribuidos en la República Mexicana, a través de sus tiendas, de sus heladerías, y de su cadena de restaurantes “Benefit’s”.

Gráfico No 10. Crecimiento en ventas desde 2008, hasta 2012



Fuente: Nutrisa

Para el Año 2005 registra ventas por 400 Millones de Pesos Mexicanos, lo que equivale a través de la conversión de tasas a \$ 52.047.240.000 (Hernandez, 2005).

Además de su impresionante nivel de ventas, para nuestro proyecto, Nutrisa se convierte en un ejemplo del Sector Naturista, ya que ha generado una cultura en México, a través de la salud, del bienestar, y de una vida sana a través su empresa, haciendo aún más valiosa esta empresa como caso de éxito.

13. Conclusiones

Es importante que el sector monitoree la contribución de la logística para la generación de valor si bien se está cumpliendo con la normatividad legal se hace necesario implementar planes de mejora en logística para la generación de ventajas competitivas.

Dada la formalización del sector por parte de las entidades regulatorias permitirá el crecimiento de los grandes laboratorios y empresas comercializadoras garantizando a los clientes la utilización de buenos productos e incrementar la generación de empleo que para el 2011 era de 21.000 empleos.

El sector farmacéutico se caracteriza por los estudios, investigaciones y avances en medicamentos, el sector naturista debe innovar en los productos para que sean consumidos por lo clientes es este el motivo por lo que el sector presenta las mayores falencias.

Colombia tiene un potencial herbario que al país y a grandes potencias mundiales generando recordación a los clientes y futuras investigaciones para mejorar la salud mundial naturalmente.

Contar con procedimientos y políticas claras de integración entre las áreas de producción y mercadeo son claves en los procesos logísticos.

Con el auge de los tratados de libre comercio firmados por Colombia y las numerosas iniciativas del gobierno nacional para desarrollar la infraestructura nacional, las actividades logísticas que conforman la cadena de suministro del sector naturista enfrentan un nuevo reto. En consecuencia, la creación de valor en los procesos logísticos del sector será un elemento primordial para garantizar el crecimiento sostenible de la industria naturista colombiana durante los próximos años. Entre tanto, la presente investigación permitió concluir las siguientes consideraciones

Es indispensable referirse al papel que juegan los operadores logísticos en la industria naturista. Según Edgar Higuera, gerente de logística, infraestructura y transporte de la Andi (dinero 2013) los operadores logísticos son un elemento fundamental para disminuir los

costos de transporte nacional e internacional, almacenamiento, acondicionamiento de productos, control de inventarios, servicios de aduana.

El sector de Salud en Colombia está en Auge, su comportamiento en el mercado creció un 23% (exponat 2012) de acuerdo a la estadística y estudio realizado durante los últimos tres años debido primordialmente al aumento en la preocupación del cuidado integral del ser humano.

Dado que las importaciones para el 2010 creyeron un 100% se hace necesario un trato normativo equitativo con igualdad de condiciones para todos los actores del sector que estimule el desarrollo empresarial formal en todas las áreas de la actividad, desde el cultivo orgánico, ecológico, la recolección y transporte, la preservación de las especies nativas, su explotación sostenible, la transformación de la materia prima, su industrialización y comercialización tanto nacional como internacional.

Dado que las amenazas de entrada tienen un porcentaje significativo del 4,18 se hace necesario que mediante el ordenamiento que otorga esta ley al mercado de productos naturales, se puedan erradicar en forma definitiva los fabricantes clandestinos, desconociendo las características del sector que está constituido por industriales éticas, cumplen con las normas sanitarias permitiendo así el crecimiento del país.

14. Recomendaciones

Las entidades regulatorias del país están ejerciendo un fuerte control en la exportación y la fabricación de los productos, desarrollando conjuntamente procedimientos y la aplicación de la logística que permita la generación de ventajas competitivas. Así mismo es necesario un acuerdo para todos los actores del sector y aprovechar al máximo el potencial herbario del país.

Es necesario incentivar la formación académica de las personas que hacen parte de la cadena de suministro orientados al conocimiento de los productos de tal manera que cuenten con los conocimientos requeridos en el sector.

La reforma en salud de Colombia influye de manera positiva en el acceso a los medicamentos y mejoramiento de la eficiencia del sector ya que se cumple con las siguientes características: un mayor control basado en pruebas, eficiente, flexible y con orientación al futuro.

Es preciso fortalecer los encadenamientos productivos de la industria farmacéutica con otros sectores e industrias relacionadas.

15. Bibliografía

AMIB. Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles Edición No 13 de 2005.
<http://www.amib.com.mx/>

Barriga, Maria, (2010) La Medicina Convencional frente a la Medicina Naturista
http://ftpmirror.your.org/pub/wikimedia/images/wikipedia/commons/0/02/LA_MEDICINA_CONVENCIONAL_FRENTE_A_LA_MEDICINA_NATURISTA_con_portaDA.pdf.

Caracol Radio. Sector naturista en Colombia.
<http://www.caracol.com.co/noticias/actualidad/el-mercado-mundial-para-los-productos-naturales-se-agranda/20060827/nota/324584.aspx>.

Exponat. Análisis sector naturista. <http://www.exponatcolombia.com/>

Instituto Español de Comercio Exterior. (22 de febrero de 2011). Análisis del sector de productos naturales de Colombia.

INVIMA. Cumplimiento y Objetivos del Invima
http://www.invima.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=72%3Agenerales&catid=37%3Afunciones&Itemid=70/ 23 Oct 2012.

ITESCAM. Cadena productiva.

<http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r14284.PPT>

Normas ISO 14.000 <http://www.normasycertificaciones.com/normas-iso-14000>
<http://es.scribd.com/doc/95163010/Panorama-Actual-de-la-Industria-Naturista>.

Presidencia de la República. (5 de Julio de 2012).

http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2012/Julio/Paginas/20120705_04.asp

Revista Asonatura. (edición No 6 de 2013). <http://www.asonatura.com/Colombia> ISSN 2011 - 4184.

Revista de Logística. La logística reversa o inversa. <http://www.revistadelogistica.com/La-logistica-reversa-o-inversa.asp>

Rivera Rodríguez, (2012). Perdurabilidad empresarial: concepto, estudios, hallazgos. Universidad del Valle.

SECRETARÍA DE SALUD. Alcaldía Mayor de Bogotá. <http://www.saludcapital.gov.co>

SIREM. Superintendencia de sociedades sistema de información y registro empresarial. Recuperado el 14 de Diciembre de 2013. <http://www.sirem.info/>.

Vallejo, B., Cortés, E., & Olaya, E. (2010). Estudio descriptivo de los operadores logísticos como componentes estratégicos dentro de la cadena de valor del medicamento en Bogotá. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

.