

EMPRESARIAL

Natura-Genics: Fomentando el potencial empresarial en la comunidad Centroamericana



Natura-Genics es un laboratorio de nutracéuticos que fue fundado en 1995 en la ciudad de Los Angeles. Además de manufacturar su propia línea de suplementos naturales; se encarga de fomentar el potencial empresarial en la comunidad Latino-Americana.



Entrevista con el Director de la Empresa, Sr. Renzo J. Bustamante

DD: ¿Qué clase de empresa es Natura-Genics y cuáles son sus objetivos?

RJB: Natura-Genics es un laboratorio de nutracéuticos que fue fundado en 1995 en la ciudad de Los Angeles. Además de manufacturar nuestra propia línea de suplementos naturales entre ellos, vitaminas, minerales, aminoácidos, enzimas, extractos glandulares, herbales y otros; nos encargamos también de fomentar el potencial empresarial en la comunidad Latino-Americana.

DD: ¿De qué forma fomentan ustedes ese potencial empresarial en la comunidad?

RJB: Fomentamos ese potencial al ofrecer asesoría y servicios de fabricación a pequeños empresarios o individuos con deseos de salir adelante, y que reflejan tener un espíritu empresarial.

DD: ¿Podría usted explicar un poco más el proceso?

RJB: Identificamos las necesidades de la comunidad o deficiencias de salud y creamos perfiles específicos del mercado. Al tener una idea concreta del grupo determinado, sugerimos que productos se podrían introducir en orden de importancia. Una vez tomada una decisión, se elabora un plan de mercadotecnia, formulación exclusiva y producción del suplemento. El producto final puede ser presentado en cápsula, cápsula de gel, tableta, polvo o líquido.



DD: ¿Cómo distribuye el cliente el producto terminado?

RJB: Bueno, todo depende quién sea el consumidor final. Alguna de nuestra clientela ofrece los productos por el internet, mientras que otros lo hacen por medio de la radio, televisión o utilizan el telemarketing. También tenemos clientes que distribuyen sus suplementos de persona a persona con mucho éxito.



DD: ¿Cuáles son las cantidades mínimas que ustedes pueden fabricar?

RJB: Podemos producir un mínimo de 500 frascos por producto. La mayoría de laboratorios en la industria exigen un promedio de 2000 a 2500 frascos en general.



DD: ¿Qué regulaciones existen en la fabricación de suplementos naturales o nutracéuticos?

RJB: Existen varias regulaciones que debemos de seguir para poder manufacturar los productos. La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) nos exige cumplir con las Prácticas de Buena Manufactura (GMP), procedimientos que se utilizan en toda fase de producción para mantener el control de calidad, evitar la contaminación microbológica, implementar los tests correspondientes y mantener la documentación apropiada. El departamento de Salud Pública, se asegura que se cumplan con todas las reglas de limpieza e higiene.



DD: ¿Cómo percibe usted el futuro de la industria?

RJB: Esta es una industria creciente y lucrativa. La demanda siempre existirá debido a muchos factores entre ellos, sociales, económicos y culturales. La gente está muy insatisfecha por la calidad de los servicios médicos, costos excesivos y efectos secundarios de la medicina convencional. Con esto no quiero decir que las personas deben de ignorar el cuidado y la supervisión médica, la cual es muy importante, sino que podrían integrar gradualmente la modalidad natural previniendo así el desarrollo de enfermedades. Además, muchas personas en la comunidad no tienen o califican para seguro médico, carecen de una alimentación balanceada y pocos son los que se dedican regularmente al ejercicio. Por otra parte, el interés por esta industria no es solamente a nivel nacional, sino internacional. Existen cantidades de publicaciones y muchas de ellas publicadas por organizaciones públicas y privadas de mucho prestigio. Todo este inmenso flujo de información nos ayuda a producir mejores productos y de mayor efectividad. Actualmente, existen clínicas de medicina alternativa o funcional atendidas por médicos registrados a nivel nacional. Estos profesionales de la salud han decidido integrar la medicina natural con la convencional de una forma muy efectiva y con resultados excelentes.

DD: ¿Por qué tanto interés por la comunidad Centroamericana?

RJB: Realmente, el interés es por la comunidad hispana en su totalidad. Muchos miembros de la comunidad Centro-Americana nos han demostrado una gran capacidad de adaptación a esta sociedad y sistema económico. Entre nuestra clientela tenemos varios empresarios de El Salvador, gente muy capaz y luchadora. Al final, pienso que el potencial está en el individuo y no en su nacionalidad.

DD: ¿Qué sugerencias le podría dar usted a nuestros empresarios Centroamericanos?

RJB: Los empresarios deben de estar siempre positivos, enfocados y mirando hacia el futuro. La sensibilidad al ambiente es importante, siempre tratando de analizar las tendencias y cambios en el mercado. A nivel administrativo, deben de desarrollar una cultura corporativa basada en la integridad, moral y ética profesional donde todos se beneficien del crecimiento de la empresa, tanto el personal como el consumidor final.

**Para mayor información puede llamar al
909-597-6676 ó 800-803-5433.
Visítenos en www.naturagenics.com**