

Fecha: 19-01-2026
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias - Mercado Mayorista
Tipo: Noticia general
Título: Un aliado natural para el rubro de los suplementos

Pág.: 7
Cm2: 470,5
VPE: \$ 2.587.347

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: ☐ No Definida

Natural Herbal encapsula vitaminas y minerales

MELISSA FORNO M.

Un aliado natural para el rubro de los suplementos

Junto con elaborar y distribuir superalimentos, jarabes, hierbas e infusiones, entre otros, Natural Herbal entrega el servicio de maquila a farmacias y cadenas de supermercados que comercializan estos productos bajo marcas propias.

Carlos Dawabe, nutricionista y jefe de producción de Natural Herbal, precisa que "ofrecemos nuestra experiencia técnica en el manejo de ingredientes naturales y funcionales como las vitaminas, minerales y superalimentos. Materias primas como los polvos o concentrados extraídos a partir de ellas requieren de un manejo especial para conservar sus propiedades y luego encapsularlos".

Añade que casi todos sus insumos son de origen vegetal, salvo aquellos que no se pueden obtener de la naturaleza, como el citrato de magnesio o las vitaminas del complejo B, que adquieren a proveedores certificados.

Natural Herbal comenzó hace 21 años como un laboratorio con marcas propias, que se comercializan en su web y en sus 12 sucursales en la región Metropolitana, más otras dos ubicadas en Los Ángeles y en Antofagasta. La empresa entrega el servicio de maquila desde hace alrededor de 15 años.

En un futuro, les gustaría incluir una línea de suplementos de proteínas para deportistas.

¿Qué tipo de polvos de superalimentos encapsulan?

"Por ejemplo, el maqui, la cúrcuma o el cardo mariano, que es un protector hepático, tienen mucha demanda. En el caso de los que adquirimos a granel, primero pasan por un proceso de pulverizado y luego los encapsulamos. Ofrecemos dos tipos de cápsulas. Las blandas poseen aceites en su interior y están predefinidas por el proveedor, es decir, no se les pueden modificar los ingredientes. En cambio, con las duras sí se puede hacer, también las maquilamos y las preparamos según los requerimientos del cliente. La idea es

La empresa entrega el servicio de maquila, ofreciendo por ejemplo cápsulas blandas y duras, para que sus clientes las comercialicen.



Dawabe dice que a futuro les gustaría incluir suplementos de proteínas para deportistas.

que nuestros clientes las comercialicen como superalimentos o suplementos alimenticios".

¿Cuáles son los más demandados?

"Bajo nuestra marca, los que más vendemos son la cúrcuma con pimienta, por la difusión que ha tenido la cúrcuma como un antiinflamatorio natural que, al incorporarle pimienta en cierta cantidad, activa su principio activo, conocido como curcumina, potenciando su efecto, además del cardo mariano. Bajaron un poco sus ventas los suplementos de berries o bayas, como el arándano o el maqui, que se utilizaban ampliamente como antioxidantes naturales, debido a que han llegado nuevos productos que cumplen la misma función".

Carlos Dawabe también menciona a las vitaminas -como las del complejo B- y multivitamínicos que contienen vitaminas C, D, E y zinc. "Contamos con los certificados técnicos para que el cliente tenga la certeza de que recibe exactamente lo solicitado".

¿Dentro de sus clientes están las farmacias que venden esos productos bajo sus marcas propias?

"Sí, a la distribuidora SCL, farmacias Red Farma y a Jumbo les vendemos hierbas a granel, como manzanilla, melisa, caléndula o pasiflora. En términos generales, tenemos clientes grandes y también pequeños, que recién están comenzando su emprendimiento".

¿Cómo ve este mercado?

"Llevo siete años en el laboratorio y estudié nutrición y dietética. Bajo mi experiencia, va en crecimiento, porque las personas se están preocupando mucho más por su salud y se están inclinando por los productos naturales y por los

suplementos alimenticios. Sin embargo, la gran diferencia es que el consumidor actual es una persona mucho más informada, porque, por ejemplo, Internet y la irrupción de la inteligencia artificial permiten investigar más antes de comprar, por ende, cuando lo van a hacer ya tienen una noción. Siempre tenemos vendedores capacitados para que los clientes terminen conformes no solo con el producto, sino también con la información que se les entrega. Los consumidores se rigen mucho por lo que aparece en los medios de comunicación y este rubro es muy dinámico. Por ejemplo, hoy está de moda la berberina (alcaloide o compuesto químico natural, presente en raíces, corteza, rizomas y tallos de diversas plantas medicinales), que se utiliza para disminuir los niveles de azúcar en el cuerpo, o el shilajit, un energizante natural que entrega mayor vitalidad".

¿Son competencia las marcas extranjeras que han llegado a Chile en este mercado específico?

"No, porque ya se reconoce nuestro laboratorio. Nos caracterizamos por la calidad de los productos, pese a que no somos de los más baratos, pero nos aseguramos de que lo que dice la etiqueta es lo que efectivamente contiene el producto. Nos regimos por el reglamento sanitario de los alimentos, es una especie de biblia para nosotros".

Natural Herbal

- Web: <https://tienda.naturalherbal.cl/>
- Mail: ventas.online@naturalherbal.cl
- Teléfono: +56998229051
- Instagram: @natura_herbalonline