



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**[Una aproximación al sector de la Fitoterapia:
análisis económico-financiero de Soria
Natural S.A.]**

Presentado por [NATALIA ORDEN ÁLVAREZ]

Tutelado por: [JOSÉ LUIS RUIZ ZAPATERO]

Soria, [09/01/2018]

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
---------------------------	----------

CAPÍTULO I

El sector de la Fitoterapia

1.1	Definición de la Fitoterapia	13
1.2	Historia de la Fitoterapia en Occidente.....	14
1.3	La influencia de dos grandes culturas.....	18
1.3.1	La Medicina Tradicional China.....	18
1.3.2	La Medicina Tradicional en la India “La Ayurveda”	20
1.4	La Fitoterapia dentro del territorio español	20
1.4.1	Sus datos en cifras	22
1.5	Los Organismos más importantes del sector	25
1.5.1	SEFIT.....	26
1.5.2	INFITO	27
1.5.3	AFINUR	28
1.5.4	AEMPS.....	28
1.6	Regulación y usos del sector.....	29
1.7	Libro Blanco de los Herbolarios y las Plantas Medicinales.....	36

CAPÍTULO II

Grupo Soria Natural

2.1.	Historia de su creación.....	41
2.2.	Proceso productivo	43
2.2.1.	Cultivo	43
2.2.2.	Producción.....	44
2.2.3.	Control de calidad.....	45
2.2.4.	I+D+i	46
2.2.5.	Distribución y venta.....	47
2.2.5.1	Nacional.....	47
2.2.5.2	Internacional	48
2.2.5.3	Grado de integración vertical	49
2.3.	Líneas y productos	49
2.3.1.	Soria Natural.....	50

ÍNDICE

2.3.2.	División de Alimentación.....	54
2.3.3.	Homeosor.....	55
2.3.4.	Golden Class.....	56
2.4.	Estudio de la competencia	57
2.4.1.	Nivel Nacional.....	58
2.4.2.	Nivel Internacional	61
2.4.3.	Mapa de posicionamiento.....	63

CAPÍTULO III

Análisis económico-financiero de Soria Natural S.A.

3.1.	Análisis Formal.....	67
3.2.	Análisis Patrimonial.....	70
3.2.1.	Análisis de la inversión.....	73
3.2.2.	Análisis de la financiación.....	75
3.2.3.	Relación entre financiación e inversión.....	78
3.3	Análisis de Resultados	79
3.4	Análisis de los principales ratios.....	84
3.4.1	Ratios de Liquidez.....	84
3.4.2	Ratios de Solvencia.....	87
3.5	Cálculo de las principales rentabilidades.....	90
3.5.1	Rentabilidad Económica	90
3.5.2	Rentabilidad Financiera.....	93
3.6	Análisis de los Estados de Cambio en el Patrimonio Neto.....	95
3.7	Análisis de los Estados de Flujo de Efectivo	99
3.7.1	Estado de Flujos de Efectivo de la Explotación.....	99
3.7.2	Estados de Flujos de Efectivo de la Inversión.....	101
3.7.3	Estado de Flujos de Efectivo de la Financiación.....	102
3.7.4	Estados de Flujos de Efectivo Totales.....	103

CAPÍTULO IV

Conclusiones y futuras líneas de investigación

4.1	Conclusiones Generales.....	107
4.2	Conclusiones Específicas.....	108
4.3	Futuras líneas de investigación.....	109

BIBLIOGRAFÍA 111

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1. Los cinco elementos básicos de la Medicina Tradicional China.....19

TABLA 3.1 Cifras de Soria Natural S.A.....68

TABLA 3.2 Cumplimiento de la normativa en las Cuentas Anuales de Soria Natural...69

TABLA 3.3 Valores del Activo Total de Soria Natural S.A..... 71

TABLA 3.4 Valores del Patrimonio Neto y Pasivo Total de Soria Natural S.A.....72

TABLA 3.5 Ratios de Liquidez de Soria Natural.....85

TABLA 3.6 Ratios de Test Ácido de Soria Natural.....85

TABLA 3.7 Ratio de Disponibilidad Inmediata de Soria Natural.....86

TABLA 3.8 Ratio de Garantía de Soria Natural.....87

TABLA 3.9 Ratio de Calidad de Deuda de Soria Natural.....88

TABLA 3.10 Ratios de Endeudamiento de Soria Natural.....89

TABLA 3.11 Ratios de Autonomía o Independencia Financiera de Soria Natural.....89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 2.1 Mapa de posicionamiento de Soria Natural.....64

GRÁFICO 3.1 Evolución del Activo Total de Soria Natural S.A.....73

GRÁFICOS 3.2 3.3 y 3.4. Estructura del Activo Total de Soria Natural S.A. en los años 2013, 2014 y 2015.....74

GRÁFICO 3.5 Evolución de las Fuentes de Financiación de Soria Natural S.A.....76

GRÁFICOS 3.6 3.7 y 3.8. Porcentajes de Recursos Corrientes y No Corrientes en Soria Natural S.A. en los años 2013, 2014 y 2015.....77

GRÁFICO 3.9 Evolución de los Resultados Finales del Ejercicio de Soria Natural.....80

GRÁFICO 3.10 Evolución de los Resultados de Explotación de Soria Natural.....81

ÍNDICE

GRÁFICO 3.11 Evolución de los Resultados de Financiación de Soria Natural.....	82
GRÁFICO 3.12 Evolución del Estado de ingresos y gastos reconocidos.....	95
GRÁFICO 3.13 Evolución del Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto.....	97
GRÁFICO 3.14 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en las actividades de Explotación de Soria Natural.....	100
GRÁFICO 3.15 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en la Inversión de Soria Natural.....	101
GRÁFICO 3.16 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en la Financiación de Soria Natural.....	102
GRÁFICO 3.17 Evolución de los Totales de Estados de Flujos de Efectivo de Soria Natural.....	103

ÍNDICE DE MAPAS

MAPA 2.1 Localización Nacional de Soria Natural.....	47
MAPA 2.2 Localización Internacional de Soria Natural.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURAS 2.1 y 2.2 Plantación de ginseng ecológico de Soria Natural.....	44
FIGURAS 2.3 y 2.4 Acreditaciones en el cultivo de Soria Natural.....	44
FIGURAS 2.5 y 2.6 Sellos de calidad concedidos por AENOR a Soria Natural.....	46
FIGURA 2.7 Centro de I+D+i de Soria Natural en Garray.....	46

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo Fin de Grado “*supone el punto final de los esfuerzos académicos del estudiante en este periodo formativo. Por esta razón, el TFG desarrollará, de un modo u otro, las competencias y habilidades propuestas para el futuro Graduado/a en Administración y Dirección de Empresas. Sin perjuicio de lo mencionado anteriormente, se verán reforzadas las competencias genéricas y transversales, en tanto que las competencias específicas dependerán de la temática tratada en cada trabajo y, por tanto, del área de conocimiento a la que se asocian*” (Guía Docente del Trabajo Fin de Grado, Facultad de Ciencias Empresariales y del Trabajo. Curso 2017-2018)

Por lo que, de acuerdo a la definición anterior, el presente TFG se puede encuadrar en el área de Economía Financiera y Contabilidad, y concretamente la temática elegida dentro de ella es el análisis de las cuentas anuales de una empresa, Soria Natural S.A. Empresa nacida en la provincia de Soria, y que sin experiencia previa alguna y empezando desde cero ha conseguido posicionarse como líder en el sector de la Medicina Natural en España. Una empresa además visionaria que ha sabido adelantarse a los cambios de la época y ha logrado internacionalizarse y expandirse a los países y culturas más evolucionadas y desarrolladas en la materia. Una empresa que de nuevo destaca también por su diversificación total en muchos de los distintos mercados que engloba la Medicina Natural.

En cuanto a los objetivos de este presente trabajo, ya sabemos que el principal y más general de todos ellos es el ya mencionado análisis económico-financiero de las cuentas anuales de la empresa elegida. Pero junto a él también debemos marcar la consecución de otros objetivos, los cuales siguiendo el mismo esquema que sigue la estructura del presente trabajo y de la que hablaremos en última instancia, podemos clasificarlos en dos grupos. Estos serán unos objetivos generales relativos al primer capítulo dedicado al sector en el que opera la empresa, y unos objetivos específicos recogidos en los capítulos 2 y 3 y destinados a la propia empresa en sí. Por lo que de acuerdo a ello estos serán los objetivos marcados.

Objetivos Generales:

Capítulo 1:

1. Describir el sector de la Fitoterapia a nivel de toda España, conociendo además su pasado, su situación actual en el presente y sus posibles cambios futuros.
2. Cuantificar y conocer en cifras el sector de la Fitoterapia a nivel de toda España.
3. Descubrir la influencia en la Fitoterapia de sus dos principales culturas, la China y la India.
4. Conocer mejor el estado de la regulación de la Fitoterapia en el territorio español.

Objetivos Específicos:

Capítulo 2:

1. Ahondar mejor en el funcionamiento y desarrollo de la empresa elegida.
2. Elaborar un estudio riguroso de la competencia a la que se enfrenta Soria Natural de acuerdo a sus dos variables más características, su fuerte diversificación e internacionalización en el mercado.
3. Verificar el grado de cumplimiento por parte de la empresa, de las normas legales en sus distintos ámbitos.

Capítulo 3:

1. Realizar un análisis patrimonial relativo a su Balance de Situación para conocer la situación de su inversión y financiación.
2. Desarrollar un análisis de resultados relativo a sus cuentas de Pérdidas y Ganancias.
3. Conocer sus principales ratios y rentabilidades.
4. Analizar los principales cambios producidos en su Patrimonio Neto.
5. Descubrir el estado de sus Flujos de Efectivo.

Con el fin de alcanzar todos estos objetivos he decidido emplear para ello una metodología diversa. Esta metodología se podría segmentar de nuevo en las tres mismas partes en las que se estructura el presente trabajo. Así y para el primero de los capítulos, se ha realizado una revisión de gran parte de la literatura existente en cuanto a la Medicina Natural y la Fitoterapia en España, consultando para ellos diferentes libros, informes, documentos y legislación, publicada esta última por los organismos nacionales e internacionales competentes en la materia. En cuanto al segundo capítulo se ha empleado para ello una metodología basada en un estudio de campo más detallado y centrado en Soria Natural S.A. acudiendo para ello y en mayor medida a su página web, así como a la ayuda de la información facilitada en diferentes noticias y notas de prensas, y a la información obtenida de las revistas y trípticos propios elaborados por la empresa y adquiridos estos últimos en el centro de Golden Class situado en la zona centro de Soria capital. Y para el análisis del estudio de su competencia se ha acudido de nuevo a las principales notas de prensa y noticias recogidas en la web, así como a las páginas webs de las distintas empresas que conforman la competencia de Soria Natural S.A. a nivel nacional e internacional. Y, por último, y para el desarrollo del último capítulo se ha empleado una metodología de análisis económico y financiero de las cuentas anuales de Soria Natural, para la adquisición de las cuales se acudió al Registro de la Propiedad número 2 de Soria y Mercantil y se tomaron las que recogían los periodos 2013 a 2015 (siendo estas las últimas cuentas disponibles al inicio del desarrollo del presente trabajo).

Y, por último, la estructura elegida para el desarrollo del presente trabajo se engloba en tres apartados principales, el primero de ellos destinado a esta diversificación empresarial en el sector que opera la empresa, el segundo destinado a un mayor conocimiento y acercamiento a la empresa Soria Natural S.A. y el tercero destinado a ese ya mencionado análisis contable. Pero de todos estos apartados cabe la especificación más detallada del primero de todos ellos que habla de la historia y situación actual de la Medicina Natural en España, un sector muy amplio y que por ello conforma varias sub ramas, concretamente y según el NCCAM (National Center for Complementary and Alternative Medicine o Centro Nacional de Medicina Alternativa y Complementaria) de

INTRODUCCIÓN

los Estados Unidos, cinco ramas. Pero como este trabajo no pretende ni tiene la finalidad de realizar un estudio exhaustivo de todas estas ramas, solo pretende ocuparse del estudio más específico de una de ellas y esta será la que ocupa una mayor porción dentro de la empresa elegida. Y para conocer cuál es esta primero debemos saber todas las sub ramas que ocupa Soria Natural, y estas son; la Naturopatía o Medicina Naturalista, la Homeopatía, la Medicina Tradicional China, la Fitoterapia, los complementos alimenticios, y los tratamientos con suplementos nutricionales y vitaminas. En la clasificación anterior de la NCCAM todas estas alternativas ocupan solo las dos primeras ramas o categorías de las cinco totales. La primera de ellas es la de los sistemas médicos alternativos, y se trata de una sub rama que recoge las diversas especialidades de medicina alternativa, formadas en una fuerte base científica de teoría y práctica, y que por ello engloban a la Naturopatía o Medicina Naturalista, la Homeopatía, y la Medicina China Tradicional. Y la segunda es la rama de las terapias biológicas, la cual consiste en el uso de productos botánicos o de origen natural, como: hierbas medicinales y diversas sustancias alimenticias o vitamínicas, y en ella se encuentran la Fitoterapia y los suplementos y complementos alimenticios y nutricionales. Pero volviendo de nuevo a Soria Natural, y dado que su facturación y su mayor ocupación, de entre todo ellas, se destina mayormente a la rama de la Fitoterapia, es por esto por lo que el análisis del sector en el primer capítulo se centrará más específicamente en el estudio de esta, aunque siempre sin dejar de reconocer y contemplar la influencia y existencia de todas los demás.

Explicadas ya todas estas premisas podemos empezar con el desarrollo del presente trabajo estructurado en sus ya mencionados tres capítulos, para continuar con la redacción de unas conclusiones que pretenderán además cumplir con los objetivos marcados anteriormente, y finalizar con la recogida de toda la bibliografía empleada en el trabajo fin de grado.

CAPÍTULO I.

EL SECTOR DE LA FITOTERAPIA

1.1 DEFINICIÓN DE LA FITOTERAPIA

Este primer capítulo será dedicado íntegramente al estudio y análisis de un tipo de medicina natural concreta, la fitoterapia, elegida por ser el subsector que más ocupa la empresa objeto de estudio, Soria Natural S.A. Para comprender y analizar mejor este tipo de medicina natural, debemos comenzar por conocer tanto sus distintas definiciones y significados como su localización sectorial dentro del global de la medicina.

En primer lugar, el origen etimológico del término Fitoterapia proviene de las palabras griegas *phytón* (planta) y *therapeía* (tratamiento). Por tanto este será el tratamiento de las enfermedades o desequilibrios orgánicos a través de las plantas. Complementando lo anterior podemos decir que la Fitoterapia es: “*El tratamiento de las enfermedades o desequilibrios orgánicos a través de plantas medicinales, entendiendo como planta medicinal todo aquel vegetal que posee propiedades curativas debidas a su contenido en principios activos responsables de su efecto terapéutico*” (Homeosor, división farmacéutica de Soria Natural. 2014)

Si acudimos ahora a la Serie de libros de Tratamientos – *Medicinas Alternativas – Fitoterapia Occidental, Naturopatía y Remedios de las flores de Bach*. Estos definen la Fitoterapia como; “*El uso de plantas como “medicinas” para restablecer y mantener la salud conservando el equilibrio del cuerpo*”. En este caso esta definición se basa en la idea de que las plantas poseen cualidades que son capaces de estimular nuestro propio sistema curativo cuando nuestro cuerpo está enfermo. Los fitoterapeutas creen que el ser humano posee en su interior una energía curadora, que ellos llaman “fuerza vital” y que actúa constantemente para mantener nuestra salud física, mental y emocional. Esta fuerza vital se puede ver debilitada por factores tales como: el estrés, la mala dieta, la polución... que pueden hacer que nos pongamos enfermos. Los fitoterapeutas ven así los síntomas que manifiesta toda enfermedad como el resultado de los intentos de esta “fuerza vital” por mantener la armonía del cuerpo y combatirla. Estos síntomas serían entonces un indicativo de la lucha interna del cuerpo por combatir por sí mismo la enfermedad, y los remedios herbales servirían de apoyo a estos sistemas del cuerpo afectados en su lucha contra la enfermedad. Por tanto, en Fitoterapia, las hierbas serán usadas no solo para aliviar la enfermedad sino también para impedir que esta vuelva, desintoxicando el sistema y apoyando al sistema inmunológico, hasta conseguir así el equilibrio perfecto. Para conseguir todo ello los fitoterapeutas médicos combinan el conocimiento de las plantas con el moderno desarrollo científico de la medicina y poseen un profundo conocimiento médico del cuerpo humano.

Muchos autores presentan a la fitoterapia como la alternativa natural a la medicina convencional, basándose para ello en su conflictividad y rivalidad histórica. Y es que, a diferencia de la medicina convencional, la fitoterapia se basa en la extracción natural de los principios activos de las plantas sin la alteración de la cantidad ni composición de los mismos a través de productos químicos, como es el caso de la medicina convencional. Los principios activos son sustancias presentes en las distintas partes u órganos de las plantas. Se emplean tanto con fines curativos y terapéuticos como para mejorar el funcionamiento de los órganos y sistemas del cuerpo humano o animal.

La investigación científica es la que ha permitido descubrir una variada gama de principios activos, de los cuales los más importantes desde el punto de vista de la salud son: los aceites esenciales, los alcaloides, los glucósidos o heterósidos, los mucílagos y

gomas, y los taninos. No obstante, existen además en las plantas otros principios activos relevantes, denominados nutrientes esenciales, como son: las vitaminas, los minerales, los aminoácidos, los carbohidratos y las fibras, los azúcares diversos, los ácidos orgánicos, los lípidos y los antibióticos. Para que una planta común mantenga estas propiedades medicinales en sus principios activos y nutrientes esenciales, se deben respetar ciertas reglas y formas en la recogida, desecación, almacenamiento y presentación del principio activo.

Por último, tras conocer el significado y las bases de la Fitoterapia debemos localizarla desde el punto de vista sectorial dentro de la rama de la medicina natural, concretamente dentro del grupo de las terapias biológicas, cuya base se encuentra en el empleo de diversas sustancias como las hierbas medicinales, las vitaminas y los minerales, a través del empleo de sustancias como hierbas, alimentos y vitaminas naturales.

1.2 HISTORIA DE LA FITOTERAPIA EN OCCIDENTE

Conocida la situación sub sectorial de la Fitoterapia dentro de la medicina natural, así como sus bases y significados, pasamos a estudiar en segundo lugar su evolución histórica en Occidente, desde sus inicios hasta la actualidad. Consiguiendo con ello comprender la situación actual en la que se encuentra este sub sector.

Así, según - *Historia de la Fitoterapia* – el surgimiento del término y nombre de la fitoterapia como tal se remonta al año 1.865, cuando el Dr. Auguste Soins define el término fitoterapia como el empleo de las plantas medicinales en la salud. Y es más adelante, cuando el Doctor Henri Leclerc, el maestro de la escuela de fitoterapia francesa, populariza el término de fitoterapia entre la clase médica y científica y la pasa a localizar como una sub rama de la medicina natural que utiliza como medicamentos a las plantas.

Pero, aunque el término de fitoterapia no se popularizara y empleara hasta principios del siglo XX, el uso de las plantas medicinales con fines curativos es una práctica que se venía utilizando desde tiempos inmemoriales. Durante mucho tiempo los remedios naturales, y sobre todo las plantas medicinales, fueron los principales e incluso los únicos recursos de los que disponía la humanidad para curarse. Es por ello que para realizar un estudio exhaustivo de la historia de la fitoterapia y de su evolución en occidente, debemos comenzar por remontarnos a las civilizaciones más antiguas en la prehistoria. Y es que, ya el hombre prehistórico imitaba los comportamientos de los animales que le rodeaban para sobrevivir, y de la observación de estos aprendió que ante un dolor abdominal o muscular se empleaba la fricción, se chupaban las heridas para acelerar su curación y para contener la hemorragia se valían de la compresión. Estos animales tenían un instinto ancestral que les hacía saber elegir que planta comer para purgarse y para restablecer su dieta y sus déficits de minerales o de vitaminas, además de saber que plantas eran comestibles y cuales eran venenosas. Al principio el hombre empleaba las mismas plantas como imitación del instinto animal, pero más adelante y con la evolución, el hombre pasó a sustituir la imitación animal por la memoria y el razonamiento, empleando ahora las plantas según su similitud en cuanto a su forma o color. Por ejemplo, empleaban la belladona, por su color rosado, para el tratamiento de fiebres y enrojecimientos.

Pero el desconocimiento del hombre de los fenómenos de la naturaleza le llevó, más adelante, a calificar a estos como fenómenos guiados por la magia y la religión, atribuyéndolos a voluntades sobrenaturales y todopoderosas. Así, las enfermedades pasaron a ser concebidas como las voluntades de espíritus malignos. Este entendimiento maligno de las enfermedades es el que hace que en las civilizaciones prehistóricas del mesolítico, agrupadas en tribus, surja la figura del hombre-medicina, mago o chamán, como la figura única de intermediación con los dioses, así como única forma de destrucción de la maléfica acción de los espíritus malignos. Este nombramiento además solo podía ser concedido a aquel que demostrara dentro de la tribu superioridad sobre los demás. Surgió así el primer médico en la historia de la humanidad, que junto a la magia y la religión utilizaba preparados y compuestos elaborados con los elementos naturales que se encontraban en el entorno, ya fueran de origen animal, vegetal o mineral. Todo ello con el fin de visitar el mundo de los espíritus y persuadir al que atormentaba al paciente enfermo para que se fuera.

Durante la época de transición entre el paleolítico y el neolítico, posiblemente eran las mujeres quienes se dedicaban a la preparación de estos remedios, que ya se individualizaban para cada caso o persona concreta. Los hombres eran los encargados de recolectar las plantas y minerales, todo ello acompañado también de rituales mágicos, religiosos, e incluso energéticos. Durante esta época surge el primer texto escrito sobre la terapia con plantas, que fue realizado en unas tablas de arcilla, y data de la época de los sumerios, aproximadamente en el año 3.000 a.C. En ellas se citan por primera vez las propiedades de una planta, la adormidera. También encontramos en esta época prehistórica el primer herbolario de origen chino, el Herbolario de Shên Nung del año 2.700 a.C, y con información sobre 365 drogas, de las cuales sólo 51 no eran de origen vegetal.

Con la cultura egipcia se inicia una fitoterapia más "racional" basada en una mayor observación clínica de la enfermedad. Podemos destacar como documentos importantes de esta época y que reflejan este uso y conocimiento más racional; el papiro de Ebers (1500 a.C.) que hace referencia a las plantas medicinales, y el papiro de Kahun (1900 a.C.) que describe los remedios relacionados con las enfermedades femeninas y de asistencia al parto.

Los médicos egipcios ya eran muy populares y comunes, y a diferencia del Chaman o médico brujo prehistórico, eran hombres cultos y sabios; con conocimientos empíricos, habilidad manual y gran experiencia. Esto era debido a la elevada cantidad de médicos que había, lo que obligaba a que cada uno de ellos se tuviera que dedicar a una sola enfermedad, convirtiéndose en verdaderos especialistas. También datan en esta época grandes herbolarios que utilizaban las plantas medicinales con carácter terapéutico, culinario y cosmético. Además del empleo de estas plantas para embalsamar y momificar a sus muertos.

Gran parte del conocimiento griego sobre plantas medicinales deriva del conocimiento racional de los egipcios. La medicina griega más primitiva se basaba en la magia y los hechizos. En esta cultura se buscaba siempre la medicina en los dioses; primeramente Homero consideraba que Apolo era el dios de la curación, que después fue suplantado por Asclepio. Y que finalmente, una secta paso a denominarlo únicamente como dios de la medicina.

Los griegos creían que todo estaba formado a partir de cuatro elementos (tierra, aire, fuego y agua) cuya naturaleza o “cualidades básicas” (calor o frío, sequedad o humedad) influían en las estaciones y en los seres vivos. Estos elementos controlaban los “humores” de los seres humanos, siendo estos: la sangre, la flema, la bilis amarilla y la bilis negra. Así, según los antiguos médicos griegos, la salud humana dependía de mantenerlos en equilibrio. Basado en esta teoría se remonta Hipócrates (460 – 337 a.C.) considerado universalmente como el padre de la medicina y defensor del principio del médico interno, por el que, considerando todas las cualidades propias de un cuerpo este puede lograr su propia auto curación. Para conseguir un equilibrio y una salud buena, Hipócrates recomendaba el uso de ciertos alimentos y hierbas en determinadas épocas del año. Esto era debido a que los humores se veían influenciados también por las estaciones, ya que se relacionaban también con la temperatura y el grado de humedad del ambiente y se podían así equilibrar con hierbas de temperaturas y humedades opuestas. Así, por ejemplo, la flema se consideraba que era húmeda y fría y por ello se empleaban hierbas secas y calientes, como la flor de sauco para eliminar las toses de pechos o los catarros con destilación nasal, y el tomillo o el hisopo para los excesos de flemas habituales en los catarros comunes.

Los griegos creían que los humores no solo influían en la salud y en la enfermedad, si no que se creía que también lo hacían en las emociones y en la personalidad. Así, por ejemplo, tanto la depresión como la tristeza se asociaban al sentimiento melancólico, dominado por la bilis negra, que para mejorar era necesario purgar con remedios que hoy conocemos como laxantes, elaborados con higos o con regaliz.

En esta época griega, muchos de los primeros médicos eran sacerdotes, así que la terapia consistía tanto en aplacar y expulsar a los espíritus malignos (algo parecido a la cultura prehistórica de los chamanes o hechiceros) como en preparar mezclas curativas.

En Roma, la medicina griega alejandrina influyó bastante. Asclepiades de Bitinia, tuvo un papel importante en el establecimiento de la medicina griega en Roma en el siglo I a.C. Su teoría se basaba en que el cuerpo se componía de partículas o átomos conectados por poros, y por tanto toda enfermedad era causada por la ruptura de ese movimiento ordenado de los átomos o por el bloqueo de los poros. El tratamiento que proponía para solucionarlo se basaba en el ejercicio, los baños naturales y las modificaciones en la dieta más que en la administración de fármacos químicos y alterados.

Tras Hipócrates, el médico más influyente del mundo occidental, paso a ser Galeno (131 – 199 d.C.), que llegó a ser médico de la corte del emperador Marco Aurelio, y se caracterizó por ser un seguidor de las ideas hipocráticas y revisar muchas de ellas, llegando a formalizar la teoría de los cuatro humores. Pero, tras la caída de Roma en el siglo V, Galeno desplazó su estudio a Oriente, concretamente a Constantinopla y Persia.

Así, el mundo árabe, en época del profeta Mahoma, adoptó la tradición galénica que se fundió con las creencias populares y las tradiciones egipcias mantenidas vivas hasta la época. Esta combinación resultante de ideas y tradiciones herbarias serían reintroducidas en Europa más adelante. Además, los árabes incorporaron también a la materia médica de Europa muchas especias y hierbas exóticas orientales, como la nuez moscada, el clavo y el azafrán.

La edad media fue una época oscurantista en la que se practicaba la medicina de los signos, que también se extendió a las plantas medicinales. Se utilizaban aplicando la

similitud, es decir, se buscaban las plantas que tenían un aspecto parecido a los órganos del cuerpo y se aplicaban como forma de curación de los mismos.

Durante la edad media se escribe también el herbolario más importante y el más utilizado en la zona de Europa Central, el Pseudo-apuleyo (también conocido como el *Herbarius Apluleius*). Este herbolario contenía recetas de más de cien plantas medicinales. Pero debemos saber que, a pesar de todo esto, en esta época, la herboristería era una profesión peligrosa para las mujeres al considerarse una obra del diablo.

A finales de la baja edad media, ya casi entrado el renacimiento, surge la figura de los boticarios. Estos eran los que dispensaban en esta época los tratamientos naturales destinados a curar. Preparaban ungüentos, cremas, pociones o drogas con plantas medicinales. Para la elaboración de los mismos, estos boticarios debían obtener el título de maestro boticario por medio de un examen para el que eran preparados por los maestros ya establecidos. Con este título, el boticario podía elaborar todas sus soluciones magistrales en sus tiendas o boticas particulares para poder venderlas después también dentro de las mismas.

En el renacimiento aparece una gran cantidad de textos de Fitoterapia, produciéndose un gran desarrollo y compilación de los estudios y tratamientos de las plantas medicinales. Tanto es así que se considera la época dorada de los herbarios, y la botánica pasa a transformarse y estudiarse como una ciencia a parte de la medicina.

Durante los siglos XVII y XVIII de la Edad Moderna se elaboran una serie de investigaciones y descubrimientos en el campo de la fisiología humana. Se produjo un enfoque más científico de las enfermedades que conllevó al desprestigio de las teorías galénicas y muchos remedios herbáceos tradicionales, y con ellos los de la fitoterapia y la medicina natural. Los médicos pasaron entonces a preferir las drogas modernas extraídas de las plantas, pero combinadas con productos químicos y sintéticos que alteraban sus efectos, sus principios activos y su toxicidad al extraerlos y modificarlos o combinarlos.

Afectadas por el desprestigio, en el siglo XIX las plantas medicinales fueron desterradas del panorama terapéutico. Los fármacos de síntesis de la medicina convencional, con la elaboración selectiva y tecnológica de moléculas con efectos conocidos y controlados, relevaron a las plantas tradicionales de manera drástica, dejándolas sumidas en el descrédito profesional y en el oscurantismo de herbolarios y de curanderos. Todo ello favorecido por la aparición de la industrialización junto a sus numerosos avances tecnológicos, que permitían un mejor control de las condiciones de plantación, elaboración, extracción, purificación, manipulación y una comercialización de los medicamentos y productos a gran escala. Tan fuerte se hizo el poder de esta medicina química que llegaron a conseguir imponer la obligación de obtener un título, que únicamente sería expedido por la Facultad de Farmacia, para poder elaborar medicamentos, así como la prohibición de la venta de estos en todo lugar ajeno a las farmacias. Surge así la figura del farmacéutico que puede vender medicamentos de síntesis y no naturales en las farmacias en detrimento de los boticarios y las boticas.

Pero, aunque la química fue capaz de relegar a un segundo plano a la medicina natural y a la fitoterapia, habiendo llegado incluso la industria farmacéutica a monopolizar la medicina y prohibir la venta de todo lo únicamente natural, esto no supuso el fin de la medicina natural, ya que los propios pacientes y consumidores tradicionales, al no

encontrar sus remedios naturales en las farmacias, empezaron a buscarlos en otros lugares de venta. Surgieron así los herbolarios y puntos de venta de plantas medicinales fuera de la farmacia.

Durante el siglo XX se desarrolla la fitoterapia tal y como la conocemos actualmente. Es en esta época cuando surge la denominación de las medicinas alternativas, en la que se relaciona a la fitoterapia con lo natural y a la medicina convencional con la sintética o química. Pero, a pesar de esta distinción, se considera a la fitoterapia como parte integrante de la medicina en términos generales. Y tanto es así que incluso se estudia como tal en las enseñanzas universitarias, y en la fabricación de fitofármacos se tiene en cuenta tanto la experiencia tradicional como el rigor científico.

Es durante este siglo XX cuando la fitoterapia vuelve a recobrar fuerza por el importante aumento de su demanda, al percibirse por la población como una alternativa terapéutica a la medicina convencional. Fomentada además por la ya no tan reciente exclusión de la financiación por parte del Sistema de Salud de muchos medicamentos, que ha hecho que más usuarios opten, a la hora de pagar, por lo que consideran soluciones más naturales. Beneficiado también esto por el valor en alza de la preocupación por el medio ambiente, de la ecología, la vida sana y lo natural en general.

Sin embargo, esta situación ha ocasionado una lucha entre los farmacéuticos que se han interesado ahora, con el aumento de la demanda, en incluir la venta de estos productos de medicina natural en las farmacias, y los herbolarios que luchan por no verse invadidos en su espacio.

1.3 LA INFLUENCIA DE DOS GRANDES CULTURAS

Antes de pasar a hablar de forma más detallada de la situación actual de la fitoterapia en nuestro país, debemos tener en cuenta primero algo más que podemos ver en la definición particular que Bruno Brigo da a la fitoterapia: “*La fitoterapia es la más antigua expresión de la medicina del hombre, fundamentada en la administración de plantas medicinales con propósito terapéutico, pero también influenciada y afectada por otras culturas ajenas a la que nos ocupa*” (Bruno Brigo, 1999), según la cual esta no es solo la primera medicina que conoció el hombre, sino también la más experimentada al ser basada no solo en la evolución de nuestras tradiciones occidentales más antiguas, sino también en la de otras culturas influyentes, como son la china y la india. Es por ello que antes debemos hablar de la gran influencia de estas dos culturas en la medicina natural.

1.3.1 LA MEDICINA TRADICIONAL CHINA

Pasamos con ello a estudiar las definiciones y características de otra cultura también muy influyente para la medicina natural en occidente, esta es la medicina tradicional china. Y de acuerdo a Penélope Ody en su libro *LAS PLANTAS Y LA SALUD Ayurveda, medicina tradicional china y fitoterapia occidental*, la medicina herbolaria china se remonta al 2.500 a.C, cuando dos personajes míticos en la tradición china, asentaron los conceptos básicos y clasificaron a las plantas medicinales: Huang Di y Shen Nong.

Entre los numerosos textos médicos y herbolarios chinos, el más importante y relevante es: “*Canon de medicina interna del Emperador Amarillo*” en el que el Emperador Amarillo de la mitología china, transmite su saber al resto de la población.

La cultura china se caracteriza por ser de carácter taoísta unida a la religión. Los taoístas se centran en conseguir prosperidad, longevidad e incluso la inmortalidad a través de la “virtud”, a la que se llega con la conformidad del individuo con la naturaleza que le rodea, tanto interna como externamente. Considerando así que en la naturaleza hay hierbas y potentes tónicos que fortalecen esa adhesión a la “virtud” y que les permiten conseguir la longevidad y la buena suerte.

La “visión del mundo” china defiende que todo está formado por cinco elementos básicos; “tierra, metal, agua, madera y fuego”. Estos controlan todo, incluido el bienestar y el equilibrio corporal, y se relacionan entre sí y con todas las cosas.

Como cultura taoísta, la china da mucha importancia a los opuestos, ya que considera que como el bien existe porque hay mal, todo existe porque existe su opuesto. Este pensamiento, así como las relaciones de los cinco elementos que forman todo, originan la teoría del Yin y del Yang, que se aplica también en la medicina tradicional china. El Yin y el Yang hacen referencia a los polos opuestos: oscuridad y luz, noche y día, frío y calor, invierno y verano... Los taoístas sostienen que estas fuerzas también afectan a la salud humana y a cada uno de los órganos corporales. Y aquí es donde entran en juego de nuevo los cinco elementos, ya que cada uno de ellos está asociado también a cinco órganos macizos y a cinco órganos huecos, como podemos ver en la siguiente tabla.

Tabla 1.1 Los cinco elementos básicos de la Medicina Tradicional China

	MADERA 木	FUEGO 火	TIERRA 土	METAL 金	AGUA 水
Estación	Primavera	Verano	Fin del verano	Otoño	Invierno
Clima	Viento	Calor	Humedad	Sequedad	Frio
Órgano Macizo	Hígado	Corazón	Bazo	Pulmón	Riñón
Órgano Hueco	Vesícula Biliar	Intestino Delgado	Estómago	Intestino Grueso	Vejiga Urinaria
Sabor	Ácido	Amargo	Dulce	Picante	Salado

Elaboración propia. Fuente: *LAS PLANTAS Y LA SALUD Ayurveda, medicina tradicional china y fitoterapia occidental*. Penelope Ody

Por un lado, el exceso del Yang podría provocar que el órgano se sobre estimule, recaliente y sea propenso a la sequedad. Por otro lado, el exceso del Yin ocasionaría frío y humedad. Así, por ejemplo, la debilidad en el elemento madera (hígado) podría provocar un fuego deficiente (corazón) y la tierra (bazo) controlada por la madera, se haría dominante y ocasionaría el agotamiento de la energía acuática (riñón). Por ello, es importante el equilibrio de cada uno de ellos, ya que el desequilibrio de solo uno de ellos puede ocasionar el desequilibrio/inestabilidad (para no repetir palabras) de la unión de todos los demás.

Las plantas medicinales son las que ayudan a mantener en equilibrio los elementos, y se utilizan para restablecer el equilibrio de cada uno de los elementos según sus propiedades, como la temperatura y el sabor. Así, podemos saber cuáles son beneficiosas y cuales debemos emplear para cada dolencia o deficiencia en los órganos.

Para los chinos, la enfermedad no es consecuencia de microbios, tejidos dañados, ni problemas de estrés; más bien se define en términos de equilibrio entre el Yin y el Yang. Los síntomas superficiales como resfriados y dolores musculares, se suelen achacar a “males externos” como: el viento, el calor, el frío, el fuego, la humedad, la sequedad... Y si estos síntomas no se tratan bien, pueden llegar a invadir el interior, causando problemas más crónicos.

Entre las plantas medicinales empleadas en esta cultura, las hay muy relacionadas con las usadas en Occidente, como; el diente de león y el helenio, y otras consideradas como más ornamentales como; el magnolio, la forsitia y la budleia. Pero, sea como fuere, las propiedades de todas las plantas incluidas en la medicina tradicional china encajan a la perfección en el modelo de los cinco elementos. Y Todos los sabores de las mismas se clasifican además entre los cinco clásicos; picante, dulce, ácido, amargo y salado, en función del órgano macizo y hueco al que se asignan según la tabla anteriormente elaborada.

Las recetas chinas incluyen, en su mayoría, cuatro o más hierbas combinadas, aunque también existen recetas con sólo una o dos hierbas. Su forma más tradicional de administración es a través de decocciones, siendo de entre ellas la más conocida el Tang o sopa, que generalmente es de un color marrón oscuro y de sabor muy fuerte.

1.3.2 LA MEDICINA TRADICIONAL EN LA INDIA “LA AYURVEDA”

Por último, hablaremos de la segunda gran cultura y tradición influyente en la medicina natural, la medicina tradicional de la india que, en consonancia con el libro *LAS PLANTAS Y LA SALUD Ayurveda, medicina tradicional china y fitoterapia occidental*, podemos denominarla como “ayurvédica”, cuyo significado etimológico proviene de las palabras; ayur (que significa vida) y veda (conocimiento). Siendo por tanto, un “saber cómo vivir” que refleja con exactitud el pensar de que la buena salud es responsabilidad del propio individuo.

La medicina ayurvédica tiene su raíz en la cultura drávida de la India (5.000 a.C.), y la literatura más antigua conservada data de en torno al 2.500 a.C. donde se menciona la cirugía, el uso de prótesis y se enumeran 67 plantas medicinales.

En cuanto a su evolución, podemos decir que esta fue muy notoria hasta la aparición de los invasores mogoles y europeos, que introdujeron las ideas occidentales,

haciendo que la tradición Ayurveda empezara a decaer. Más adelante, con el independentismo indio se resucitaron muchas prácticas tradicionales, entre ellas la medicina ayurvédica, que se enseña hoy día en las universidades del país junto con la medicina occidental.

En la medicina ayurvédica, la salud se basa en mantener en equilibrio los “humores” que en este caso son tres: pitta (la bilis, ligada al fuego), vata (el viento, asociado al aire y a los elementos etéreos) y kapha (la flema o humedad, ligada al agua y la tierra). También es importante el prana, la fuerza vital que los seguidores del Ayurveda perciben en el pulso. El prana da lugar al fuego interno o tejas (el de la digestión y la energía mental) y está ligado al aliento y al oxígeno que lo alimenta. Si este fuego interno o tejas es débil, el cuerpo lo será también.

La relación de este fuego interno o tejas con el prana o fuerza vital da lugar al ojas o buena digestión, y por tanto a la salud. El ojas se equipara al jugo o savia, que a su vez produce las seis experiencias o sabores cruciales en la herboristería ayurvédica. Los tres “humores” anteriormente descritos, también se pueden considerar productos de desecho de la digestión, resultado de la interacción prana-tejas-ojas. Cuanto más imperfecta sea la digestión, más productos de desecho se generan, lo que conlleva a un mayor desequilibrio orgánico.

Para obtener la salud en el conocimiento ayurvédico también influyen las tres cualidades esenciales de toda materia; sattva (la claridad, pureza, o iluminación), y los dos aspectos oscuros de la misma; rajás (distracción) y tamás (torpeza). Estas tres cualidades también deben estar en equilibrio, y son necesarias para mantener la salud espiritual, controlando el rajás y el tamás, al tiempo que se logra la serena claridad del sattva.

En la “gran tradición” de la medicina ayurvédica se usan unas 800 plantas medicinales, pero en conjunto en la India se usan unas 2.500. Cada casa en la India tiene su maharastra o “bolsa de la abuela” llena de hierbas curativas para toda la familia. Muchas plantas como; el sándalo, la cúrcuma y el azafrán son muy conocidas en Occidente. Sin embargo, otras como el bhringaraj, se usan de modo similar al chino.

Como en la medicina china, las plantas se usan más en combinación que por separado. Hay muchas píldoras, pastillas y gelatinas curativas tradicionales, y las empresas farmacéuticas indias están investigando remedios herbáceos para el mercado médico convencional. Tradicionalmente, los remedios ayurvédicos se toman en forma de jugos frescos, pastas o purés, pero lo común es mezclarlos con mantequilla calcificada, de vaca o búfalo, o leche para aumentar su efecto tónico. Además, es muy popular el empleo de aceites medicinales. Y se pueden elaborar decocciones, infusiones, calientes o frías, y maceraciones.

Una dieta equilibrada ayurvédica no depende de la cantidad justa de vitaminas, proteínas, etc... sino que es aquella que contiene la cantidad justa de los seis sabores; dulce, ácido, salado, picante, amargo y astringente. Estos diversos sabores se emplean para tratar debilidades específicas y respaldar las funciones corporales. Por ejemplo, el sabor dulce estimula el crecimiento, favorece la digestión, y fortalece el chakra (centro de energía) primero o raíz que se encuentra en la base de la espina dorsal. En el caso de las hierbas y alimentos amargos, su uso está destinado a desintoxicar el organismo y al tratamiento de fiebres y afecciones de la piel.

1.4 LA FITOTERAPIA DENTRO DEL TERRITORIO ESPAÑOL

Una vez conocida la historia de la fitoterapia en occidente, así como las características de las culturas más influyentes en nuestra medicina natural, ahora si es hora de hablar y centrarnos en la situación actual en la que se encuentra la Fitoterapia en España.

Para ello, en primer lugar y a través del folleto elaborado por la división farmacéutica de Soria Natural (Homeosor), titulado “*Las plantas al Servicio de la Salud*” podemos saber que la Fitoterapia a lo largo de su evolución ha asistido a un notable aumento en España, tanto en el campo de las aplicaciones, como en el número de plantas medicinales conocidas, y así en los últimos decenios la fitoterapia ha comenzado a recuperar ese puesto que históricamente había perdido y que antaño tenía con otros métodos curativos.

Es por ello que, actualmente, la Fitoterapia tiene mucha importancia y mucha demanda en nuestro país debido a la eficacia demostrada de sus remedios, que puede llegar a ser iguales e incluso superiores a la de los medicamentos elaborados en los laboratorios. Lo que ha llevado a la gente a interesarse más por la utilización de las plantas, sus principios activos y sus distintas aplicaciones. Gracias a este interés creciente por los recursos naturales y las plantas medicinales, las investigaciones sobre las composiciones, efectos y mecanismos de acción de las plantas son cada vez más frecuentes y serias, puesto que se ha conseguido eliminar ese misticismo que tanto he perjudicado a la fitoterapia a lo largo de la historia. Gracias a ello, se ha logrado el empleo de los avances farmacológicos, químicos y tecnológicos en el campo de la fitoterapia, que han permitido poder estudiar y cuantificar mejor la cantidad principios activos que se encuentran en los productos con plantas medicinales, para así conocer también mejor su eficacia.

1.4.1 SUS DATOS EN CIFRAS

Una vez conocida la situación de mejoría que contempla la fitoterapia actualmente en nuestro país, y antes de pasar a demostrarla a través de sus cifras, debemos conocer también cual es la situación en la que se encuentra la ya mencionada e histórica lucha territorial por la venta de medicamentos naturales entre farmacias y herbolarios. Para ello nos remontamos al 2014, año en el que según datos del IMS (International Marketing Service), la farmacia representaba aproximadamente un 40% de las ventas de los productos totales de fitoterapia. Estas ventas habían crecido de un 8 a un 10% interanualmente. Sin embargo, las ventas correspondientes a las herboristerías y grandes superficies habían decrecido o, como mucho, se habían mantenido estables. Si comparamos estos datos con una encuesta algo más actual, la publicada a mediados del año 2016 e impulsada en el marco de una campaña realizada por el Consejo General de Colegios de Farmacéuticos en colaboración con Laboratorios Arkopharma, con el fin de mejorar el conocimiento de la Fitoterapia en España, así como la formación continuada de los farmacéuticos y el objetivo de llevar a cabo sesiones informativas a los usuarios en las oficinas de farmacia, podemos decir que es la farmacia la que poco a poco va ganando terreno y aumentando sus ventas dentro de este subsector natural. Esta encuesta fue realizada sobre más de 4.000 encuestados de la provincia y revelaba que el 62% de los

consumidores de estos productos naturales a base de plantas lo hacían en oficinas de farmacia, y que de ellos además el 72% consultaba al farmacéutico sobre sus usos.

Tras la realización de dicha encuesta y el previo estudio de los datos obtenidos, los farmacéuticos de esta campaña ofrecieron información a los encuestados, y esta nueva información llegó, incluso en numerosos casos, a conseguir que varios de los porcentajes variaran. Anteriormente a dicha información tan solo el 22% de los encuestados sabía que los medicamentos tradicionales a base de plantas pueden dispensarse únicamente en farmacias, porcentaje que ascendió tras las sesiones informativas al 68%. Los encuestados descubrieron que las plantas medicinales tienen tratamiento de medicamentos y están sometidos a procedimientos de farmacovigilancia que requieren un período mínimo de utilización para ser considerados medicamentos tradicionales de plantas medicinales.

Pasamos ya a justificar y observar mediante los datos en cifras, el avance y situación actual de la fitoterapia en nuestro país. Para ello acudimos a los datos sobre los hábitos de consumo nacionales en productos fitoterapéuticos, que aunque cabe destacar que los estudios realizados en España en este ámbito son pocos, los que hay son bastante significativos.

Uno de los primeros estudios en este respecto fue el realizado por los cuatro colegios de farmacéuticos de Cataluña en el año 2003. Este estudio reveló, entre otros datos de interés, que sobre un total de 11.787 pacientes crónicos, el 43% de estos consumían plantas medicinales como complemento a sus tratamientos, y que de ellos el 41,5 % lo hacían para el mismo problema de salud para el cual estaban siendo tratados. En la mayoría de los casos, el tratamiento de fitoterapia era impuesto y decidido por ellos mismos, sin mediar ni consultar sobre ello ni al médico ni al farmacéutico, y con productos que además, en su mayoría, no incluían información al paciente de sus propiedades, indicaciones, ni posibles contraindicaciones, interacciones u otras precauciones de uso.

El siguiente estudio que encontramos es una Investigación sobre los hábitos de consumo de plantas con fines terapéuticos en España. Fue elaborada por INFITO en Marzo de 2008, el centro de Investigación de Fitoterapia del que hablaré más adelante. Dicha investigación fue realizada sobre una muestra de 1.833 encuestas telefónicas asistidas por ordenador dentro de todo el territorio nacional. De este estudio se extrajo la conclusión de que aproximadamente una tercera parte de la población española consumía plantas medicinales con fines terapéuticos, y más concretamente un 32,8% sobre el total de encuestados. Dentro del grupo de los consumidores, tres de cada cuatro encuestados son mujeres, concretamente un 74,6% sobre el total anterior. Estas mujeres se englobaban mayoritariamente en dos segmentos de edad, uno comprendido de 36 a 50 años, del que formaban parte un 32,9% de ellas y el otro segmento de mayores de 50 años del que formaban parte el 45,4% de las mismas. Podemos saber también, que de los consumidores de estos productos, el 75% los compraba en herbolarios habitualmente, lo que mostraba en este año, al contrario que actualmente, una tendencia clara hacía el consumo de la tradición en herboristerías y fuera del entorno farmacéutico.

El tercer estudio data de 2011, y fue elaborado por las vocalías de Plantas Medicinales y Homeopatía de los colegios de A Coruña, Asturias, Barcelona, Madrid, Murcia, Tarragona y Sevilla. Este estudio conjunto fue un estudio piloto con el objetivo de averiguar el grado de conocimiento que tienen sobre fitoterapia los usuarios de las oficinas de farmacia, para también conseguir así aumentar la venta de estos productos

dentro de ellas. Los datos se obtuvieron mediante encuestas realizadas dentro de farmacias voluntarias y sobre una población de 520 usuarios mayores de 18 años. Analizando los principales resultados se puede observar que de todos los encuestados, las mujeres representan un 70% del total, lo que coincide con el perfil general de que la persona que entra habitualmente en las oficinas de farmacia son mujeres. Del total de encuestados, el 73% respondió que consumían o habían consumido productos de fitoterapia y de ellos además el 68% la consideraron eficaz. La farmacia fue citada como fuente de recomendación por un 34% de los encuestados, ocupando en segundo lugar la automedicación con un 32% y los herbolarios con un 15%. El 86,5% del total de los encuestados afirmaron saber lo que era la fitoterapia e incluso un 76% mostró interés por saber aún más sobre las plantas medicinales., pero cuando se les preguntaba si podían nombrar alguna planta medicinal, aunque en total se citaron correctamente 48 plantas, se detectaron muchas confusiones. Finalmente, un 91% de los encuestados contestaron afirmativamente al papel del farmacéutico como profesional sanitario en la información sobre fitoterapia, por lo que el estudio resultó positivo en cuanto a conocer la situación de los productos fitoterapéuticos en las farmacias.

Acercándonos más a la actualidad, en 2015 un estudio del Centro de Investigación de Fitoterapia (INFITO) realizado sobre 2.400 encuestados, reveló que siete de cada diez españoles aseguraban utilizar preparados de plantas medicinales para prevenir o tratar afecciones. Para el consumo de ellos el 60%, decía preferir la farmacia, aunque en realidad solo lo hicieran efectivo una cuarta parte de ellos. Esta mejor opción farmacéutica era así defendida por Concha Navarro, catedrática de Farmacología de la Universidad de Granada y presidenta de INFITO, *“La farmacia es el único canal autorizado de dispensación de preparados de plantas medicinales para prevenir o tratar trastornos de la salud y el que más garantías ofrece sobre su calidad y seguridad, además de contar con el asesoramiento de un profesional sanitario formado en fitoterapia”*. Con ello también la profesora Navarro recordaba que *“el farmacéutico está formado en Farmacognosia y Fitoterapia, y puede aconsejar en qué situaciones es recomendable el empleo de medicamentos fitoterápicos, así como si el paciente debe ser valorado por un médico”*.

INFITO realizó otro estudio más adelante y en el mismo año sobre el consumo de plantas medicinales. Para ello, esta vez empleó datos del IMS. De este estudio se extrajo que el consumo de plantas medicinales experimento un crecimiento de un 10% en este año 2015, siendo el grupo más consumido el de los productos destinados al insomnio y la ansiedad con un crecimiento del 27%. La mayoría de las plantas empleadas en estos productos eran: la valeriana, la pasiflora y la amapola de California. Según datos de INFITO, este aumento en el consumo de productos destinados a paliar el insomnio, la ansiedad y el nerviosismo era debido a que, en este caso, el 91% de los españoles prefiere tomar preparados de plantas medicinales antes que medicamentos de síntesis, ya que estos primeros ayudan a conciliar y mantener la calidad del sueño sin los efectos secundarios de otros fármacos que además pueden llegar a causar dependencia.

Otro de los grupos terapéuticos con más demanda en el consumo de plantas medicinales en la farmacia son los resfriados, con un crecimiento del 23% en 2015. Entre las plantas mas empleadas en este grupo para los distintos preparados destacan: la equinácea y el própolis. La misma Concha Navarro los califica así *“los preparados farmacéuticos de equinácea son eficaces en la prevención y tratamiento de gripes y resfriados ya que mejoran la respuesta inmunitaria; mientras que el própolis resulta*

efectivo frente a bacterias y virus como los del resfriado y la gripe y las afecciones de garganta”.

Por sexos, las mujeres realizan un mayor consumo de los preparados de los dos grupos anteriormente nombrados, insomnio y ansiedad y resfriados que además son también en su mayoría las que acuden a las farmacias a comprarlos. Este mismo estudio realizado por INFITO extrajo que uno de cada cinco españoles recurre a las plantas medicinales para tratar todas estas dolencias. La mayor incidencia se produce entre los rangos de edad comprendidos entre los 50 y los 64 años. Se tratan en su mayoría de pacientes que por lo general padecen algún tipo de patología y se sienten saturados de medicamentos de origen sintético, por lo que recurren a preparados de origen natural, por un tratamiento más prolongado y sin efectos secundarios. Ante este aumento del consumo de preparados naturales, los expertos de INFITO coinciden en recalcar la importancia de que los pacientes y consumidores de estos preparados recurran al consejo de los farmacéuticos, por ser *“los profesionales sanitarios que mejor salen formados en fitoterapia de la facultad”*. Así como de asegurar que los preparados de plantas medicinales que se dispensan en forma de medicamento *“pasan los debidos controles para garantizar que contienen la dosis adecuada del principio activo”*.

Por otra parte, en Octubre de este mismo año 2015 se cumplía el 30 aniversario de la puesta en venta de la primera cápsula de Fitoterapia en farmacia. Para ello, esta vez acudimos a la farmacéutica toledana que hizo posible este gran hito, María Fernández, quien explicaba lo siguiente: *“Me decidí a introducir las plantas medicinales en la farmacia porque siempre ha sido una asignatura de la carrera de Farmacia y era otra opción en el tratamiento de enfermedades. En un principio, el tratamiento con las plantas en forma de cápsulas extrañaba porque la gente sólo tomaba infusiones, y esta nueva presentación chocaba ya que se acercaba a la idea de un medicamento. Pero el paciente ha cambiado mucho en estos 30 años, está más informado”*.

Ya en 2016, concretamente a mediados de este año, y como resultado de la ya anteriormente nombrada encuesta elaborada en el entorno de la campaña realizada por el Consejo General de Colegios de Farmacéuticos en colaboración con Laboratorios Arkopharma, encontramos el último y más actual estudio, del que podemos extraer además los siguientes datos de Fitoterapia: De la encuesta realizada sobre los más de 4.000 encuestados se pudo extraer que el 87% de los encuestados había utilizado ya alguna planta medicinal con anterioridad, y que de estos además el 17% la sigue usando de forma habitual. Y en relación a los grupos medicinales más consumidos sabemos que el 53,3% manifestó el consumo de plantas medicinales para trastornos digestivos, el 50,14% para procesos nerviosos y de ansiedad, el 17,7% para problemas circulatorios, el 16,5% para respiratorios y el 14,49% para genitourinarios.

1.5 LOS ORGANISMOS MÁS IMPORTANTES DEL SECTOR

Una vez conocida la situación actual de la Fitoterapia en España y sus datos en cifras, debemos hablar también de los organismos más importantes en el ámbito de la fitoterapia en nuestro país, ya que la importancia y labor que desempeñan estos dentro de dicho sector ha ayudado y contribuido a su actual situación de mejoría. Gracias a que entre los objetivos de estos organismos se encuentran el de conseguir una mayor

concienciación y acercamiento de la fitoterapia a la población, así como conseguir con ello un aumento de su demanda.

1.5.1 SEFIT

El primero de ellos es el SEFIT, Sociedad Española de Fitoterapia. Es una sociedad científica que nace con el fin de aglutinar a todos los profesionales que desde diversos campos trabajan en el estudio de las plantas medicinales, para promover la investigación y la difusión de la Fitoterapia, formando así una asociación nacional global para el desarrollo, estudio y aplicación de las Plantas Medicinales en España.

Así, los principales objetivos marcados por esta sociedad en el entorno de la fitoterapia son los siguientes:

- a) Promover la investigación, la difusión y el uso terapéutico de las drogas vegetales y sus derivados, en el marco del uso racional y de los criterios científicos, al objeto de favorecer la salud de la población.
- b) Representar los intereses de sus miembros ante los organismos públicos o privados, nacionales o internacionales.
- c) Fomentar la colaboración entre sus miembros para la realización y coordinación de estudios y tareas de investigación

Para pertenecer al SEFIT es requisito necesario poseer una titulación universitaria en alguna carrera relacionada con las Ciencias de la Salud, Ciencias Experimentales o bien otra titulación universitaria similar, así como llevar una actividad profesional relacionada con las plantas medicinales

Las personas o entidades que deseen formar parte de dicha sociedad deberán solicitarlo a la Junta Directiva remitiendo el formulario correspondiente y aportando la documentación necesaria para demostrar que cumplen los requisitos anteriormente especificados. Su candidatura deberá además estar avalada por la firma de al menos dos socios. Dependiendo del tipo de socios las cuotas anuales variarán y serán las siguientes:

- Socios fundadores y numerarios.....30 €
- Socios estudiantes..... 20 €
- Socios corporativos.....500 €
- Socios honorarios..... 0 €

En cuanto a la estructura interna de la sociedad como empresa, La Revista de Fitoterapia es el órgano oficial del SEFIT. Se trata de una publicación dirigida a los profesionales relacionados con las plantas medicinales y con el uso terapéutico de las drogas de origen vegetal y sus derivados (médicos, farmacéuticos, biólogos, antropólogos, etnobotánicos, etc.).

Los socios que formen parte de esta sociedad, cumpliendo todo lo anteriormente dicho, contarán con varias ventajas, destacando entre ellas que estos recibirán gratuitamente cada uno de los ejemplares de la versión impresa de esta Revista de Fitoterapia (sólo a los residentes en el reino de España). El resto de personas interesadas que no formen parte de esta sociedad podrán, desde 2016, acceder también a la información recogida en estas revistas en su versión electrónica a través de su página web.

En cuanto a sus actividades, la asociación realiza a lo largo del año numerosos congresos, jornadas y reuniones de Fitoterapia, muchas de ellas son además en colaboración con INFITO, la siguiente sociedad de la que hablaremos. Duran varios días y cuentan con un amplio programa de actividades al que se puede acceder a través de su página web. A estas actividades programadas se puede acceder pagando las correspondientes cuotas, siendo las más reducidas las que pagan los asociados que formen parte de dicha sociedad.

1.5.2 INFITO

Pasamos ahora a INFITO, Centro de Investigación sobre Fitoterapia. Es una asociación científica, sin ánimo de lucro, dedicada al estudio y divulgación de la Fitoterapia, integrada por especialistas de la Medicina y la Farmacia de toda España.

El objetivo y propósito principal impuesto por esta asociación es conseguir que la Fitoterapia, ya registrada como una área validada por numerosos estudios científicos y cientos de años de experiencia en millones de personas, sea además reconocida como una opción terapéutica válida con todas las garantías científicas. Y para conseguirlo, esta asociación determina que es necesario crear un espacio de encuentro entre los investigadores, los profesionales de la salud y la sociedad.

En cuanto a sus actividades, el Centro de Investigación en Fitoterapia ha puesto en marcha un programa gratuito de formación continuada para farmacéuticos. Con este se pretende actualizar los conocimientos en fitoterapia de todo aquel que esté interesado en apuntarse al curso, así como acercar las plantas medicinales a toda la población. El programa se estructura en diferentes módulos formativos, al término de los cuales se incluye un cuestionario de evaluación. Al finalizar cada módulo y superar con éxito el cuestionario INFITO expedirá un diploma acreditativo. Además esta propuesta de INFITO ofrecerá una oportunidad a todo aquel que se haya apuntado y haya superado con éxito el curso, ya que en su web publicará un listado de aquellas farmacias con los farmacéuticos acreditados que deseen aparecer. Las coordinadoras del programa son: La ya anteriormente nombrada profesora Concha Navarro, catedrática de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la Universidad de Granada y presidenta de INFITO; y Teresa Ortega, profesora de Farmacología de la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid.

En cuanto a los eventos que esta asociación científica realiza debemos destacar Los Premios Voz Própolis. Son unos premios que entrega el propio centro de investigación y que van destinados a todos aquellos famosos que utilizan su voz día a día como herramienta esencial de su trabajo, siendo los elegidos cantantes, actores, presentadores o locutores de radio. De ellos se elige cada año a los mejores y más destacados y se les hace entrega del premio. La razón por la que estos premios reciben este nombre y por la que los ganadores se eligen en función de su voz es, en primer lugar, un mayor acercamiento y conocimiento de la fitoterapia en la sociedad, y en segundo lugar, la promoción concreta de un producto de fitoterapia, el própolis. El própolis es una sustancia que se obtiene de las abejas o de las yemas de distintas especies vegetales, donde estas primeras la utilizan para cubrir las paredes de las colmenas y protegerlas así de gérmenes, bacterias u hongos. Aplicado sobre las personas, esta sustancia tiene efectos antisépticos y antiinflamatorios que actúan sobre la mucosa y las cuerdas vocales, por lo que resulta muy eficaz para el tratamiento de las distintas molestias de garganta que suelen afectar a estos profesionales premiados, como son: afonías, ronqueras o disfonías.

1.5.3 AFINUR

En tercer lugar encontramos a AFINUR, Asociación Española de Fitoterapia y Nutrición Responsable. Es una asociación para la representación, gestión, defensa y fomento de los intereses profesionales y empresariales de sus miembros. Y estos pueden ser; todas aquellas empresas, fabricantes, importadores y distribuidores de productos de fitoterapia y nutrición responsable dentro del ámbito nacional.

Esta asociación nace en abril de 1999 en Barcelona y no tiene finalidad lucrativa, por lo que es autónoma e independiente de cualquier entidad, organización y administración pública o partido. Entre sus objetivos se encuentran:

- La representación, gestión, defensa y fomento de los intereses profesionales y empresariales de sus miembros.
- La colaboración con los organismos e instituciones públicas con la finalidad de conseguir la mejora y equiparación del sector de la fitoterapia al del resto de la Comunidad Europea.
- La representación ante las Administraciones nacionales, europeas e internacionales, de las pequeñas y medianas empresas del sector.
- Aumentar y fomentar el intercambio de conocimientos y experiencias entre sus asociados.
- El inicio de una relación con el centro superior de investigaciones científicas, así como con las universidades y autoridades científicas que tengan relación con el sector.
- La organización de cursos, conferencias y otras actividades encaminadas a la formación de sus asociados en todo aquello que sea necesario para conseguir el cumplimiento de sus objetivos empresariales.

Esta asociación ofrece además varios servicios como son: El acceso a la información actual sobre todas las normativas que afectan al sector, así como sobre sus modificaciones, tanto las ya aprobadas como las futuras. El asesoramiento técnico básico sobre el etiquetado, la legalización y el registro de todos los productos dentro del sector. Y el asesoramiento también sobre la alimentación básica, así como sus consultas de carácter general. También dentro de esta asociación se realizan movilizaciones para exigir una mejoría en la situación del sector, sobre todo a nivel de su legalidad y regulación.

1.5.4 AEMPS

Y, por último, pero no menos importante, debemos nombrar a AEMPS, Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. Es la agencia estatal adscrita al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, y es responsable de garantizar a la sociedad, desde la perspectiva de un servicio público; la calidad, seguridad, eficacia y correcta información de todos los medicamentos y productos sanitarios, incluyendo en este caso los elaborados dentro del sector de la fitoterapia. Recoge desde su investigación hasta su utilización, en interés de la protección y promoción de la salud de las personas, de la sanidad animal y el medio ambiente. Entre sus funciones destacan:

- La evaluación y autorización de los medicamentos de uso humano y veterinario.
- La autorización de los ensayos clínicos con medicamentos y la autorización de las investigaciones clínicas con productos sanitarios.

- El seguimiento continuo de la seguridad y eficacia de los medicamentos una vez comercializados y el control de su calidad.
- Las actuaciones de autorización o registro, así como la inspección de los laboratorios farmacéuticos y de los fabricantes de principios activos.
- La supervisión del suministro y el abastecimiento de los medicamentos.
- Las funciones y responsabilidades estatales de inspección y control en materia de estupefacientes y sustancias psicotrópicas.
- La lucha contra los medicamentos, productos sanitarios y cosméticos ilegales y falsificados.
- La certificación, control y vigilancia de los productos sanitarios.
- El seguimiento de la seguridad de los cosméticos y los productos de cuidado personal.
- La información de todo lo que tenga que ver con estos aspectos a los ciudadanos y profesionales sanitarios.
- La elaboración de la normativa que facilite el cumplimiento de sus funciones.

Además, en la página web de esta agencia estatal podemos encontrar toda la regulación legal actual y pasada que afecta a este sector de la Fitoterapia y de la que hablaremos en este siguiente apartado.

1.6 REGULACIÓN Y USOS DEL SECTOR

La Fitoterapia convive con la medicina tradicional y como esta elabora también, entre sus numerosos y variados productos, medicamentos. Pero estos medicamentos también pueden resultar inocuos para la salud si se administran de forma equivocada, ya que se ha demostrado que determinadas plantas medicinales pueden poseer principios activos muy potentes, por lo que estos se deben administrar también con cuidado y en cantidades determinadas. Surgiendo con ello la necesidad de un riguroso control a través de la creación de una regulación en el sector.

Es por ello que la primera regulación que se puede encontrar sobre los medicamentos a base de plantas es una Orden Ministerial elaborada en 1973, la cual resultaba obsoleta, fragmentaria y nada acorde a la realidad industrial y comercial de la época. Es por ello que esta Orden Ministerial no supuso más que la existencia de toda clase de conflictos, argumentados por la falta de un régimen coherente respecto a estos productos, y nada favorecidos ni por las numerosas actuaciones de las inspecciones farmacéuticas en la materia, ni por sus disparidades de criterios interpretativos. Pero si hay algo que se mantuvo durante muchos años y que se implementó con esta Orden Ministerial fue la creación de un Registro para las Especies Vegetales Medicinales en los servicios correspondientes de la Dirección General de Sanidad. Todos los preparados constituidos exclusivamente por una o varias especies vegetales medicinales, ya fueran en partes enteras, trozos o polvos, tenían que ser inscritos en este Registro Especial. En lo relativo a su elaboración, envasado, distribución y venta, no se exigían condiciones especiales, pero si debían estar sometidos a la inspección y vigilancia sanitaria de la Dirección General de Sanidad.

Pero, aun así, era tan desastrosa la situación en la que se encontraban, que resulto necesaria la regulación de una ley. Esta fue la *LEY 25/1990* del 20 de diciembre, la

primera ley redactada sobre el medicamento de forma genérica, pero que reconocía por primera vez de forma más clara a los medicamentos a base de plantas.

Esta ley del Medicamento pretendía, en primer lugar y según se señala en su exposición de motivos, dotar a la sociedad española de un instrumento institucional para evitar que en los problemas relativos a todos los medicamentos se acabaran involucrando numerosos agentes sociales, como la industria farmacéutica, los profesionales sanitarios, los poderes públicos y/o los propios ciudadanos. Esta ley fue además elaborada debido a las reiteradas obligaciones por parte de la Organización Mundial de la Salud a todos sus estados miembros a establecer y ampliar una política legislativa y de envergadura de los medicamentos, ya que este organismo desarrollaba en este campo funciones normativas, asesoras y de intercambio de información. Por otra parte, la Comunidad Económica Europea también venía desarrollando desde 1965 (movido) una intensa actividad de armonización del derecho de los medicamentos en todos los países miembros, a través de la elaboración e imposición de numerosas directivas y recomendaciones que afectaban a los mismos.

En el segundo apartado de esta ley sobre los medicamentos, se reconocían legalmente como tales y de forma genérica a los siguientes: las especialidades farmacéuticas, las fórmulas magistrales, los preparados o fórmulas oficinales y los medicamentos prefabricados. También tendrían el tratamiento legal de medicamentos a efectos de la aplicación de esta Ley y de su control general las sustancias o combinaciones de sustancias especialmente calificadas como productos en fase de investigación clínica, y autorizadas para su empleo en ensayos clínicos o para la investigación en animales. Pero, por el contrario, se considerarían prohibidas todas las sustancias elaboradas en condiciones y situación de secreto ya que, para conseguir la condición de medicamento era necesaria la aprobación y autorización del Ministerio de Sanidad y Consumo, y se debía declarar a la Autoridad Sanitaria todas las características conocidas de cada uno de los medicamentos.

Volviendo a lo que nos ocupa, esta ley reservaba por primera vez una sección destinada únicamente a los medicamentos de plantas medicinales, aunque en ella solo se encontraba un artículo, el 42, el cual hablaba de las condiciones generales de los mismos, que eran las siguientes:

1. Las plantas y sus mezclas, así como los preparados obtenidos de plantas en forma de extractos, liofilizados, destilados, tinturas, cocimientos o cualquier otra preparación galénica que se presente con utilidad terapéutica, diagnóstica o preventiva seguirán el régimen de las fórmulas magistrales, preparados oficinales o especialidades farmacéuticas, según proceda y con las especificidades que reglamentariamente se establezcan.
2. El Ministerio de Sanidad y Consumo establecerá una lista de plantas cuya venta al público estará restringida o prohibida por razón de su toxicidad.
3. Podrán venderse libremente al público las plantas tradicionalmente consideradas como medicinales y que se ofrezcan sin referencia a propiedades terapéuticas, diagnósticas o preventivas, quedando prohibida su venta ambulante.

Tras el favorecedor impulso que recibió el sector con su inclusión de la Ley del Medicamento, se redactaron diversos borradores de Reglamento, el primero de los cuales data de 1994. En 1996 tras el acceso al Gobierno del PP se llevó a cabo, con el Ministro

Romay, una nueva propuesta de regulación, basada en la creación de los denominados "productos fitotradicionales" de comercio libre. Esta regulación finalmente no llegó a efectos entre otras razones por la falta de consenso entre las dos rivalidades; las Corporaciones Farmacéuticas y las Asociaciones de fabricantes de herboristerías y otros establecimientos de "productos naturales". Es por ello que todo intento de negociación y regulación específica se paralizó hasta mediados del año 1999, cuando con la puesta en marcha de la Agencia Española del Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), se intentó de nuevo alcanzar un borrador de consenso sobre la base de la venta libre de los "fitotradicionales", lo cual se consigue tras un acuerdo básico de voluntades entre algunos representantes de la Corporación farmacéutica y de las Asociaciones de fabricantes con intereses en el comercio libre. Este fue un acuerdo (informal) conocido con el nombre de "*Pacto del Montseny*" y en base al cual se redactaron posteriormente las versiones 1ª (en noviembre del 2000) y 2ª (en abril del 2001) del *Real Decreto de Plantas Medicinales*.

Pero poco antes de que finalizara el trámite de audiencia del *Real Decreto de Plantas Medicinales en su versión 2ª*, la Comisión Europea anunció la inminente publicación de unas propuestas de Directivas sobre los medicamentos tradicionales de plantas. Estas Directivas deberían comenzar su tramitación a principios del año 2002, y ocasionaban un gran problema: la aparente incompatibilidad que se encontraría entre la futura norma española, el *Real Decreto de Plantas Medicinales*, y las futuras normas europeas, la *Directiva 2001/82/CE* y la *Directiva 2001/83/CE*. La contradicción más destacada se encontraba en el hecho de que las futuras normas europeas consideraban el tratar a las plantas medicinales tradicionales, sus mezclas y preparados, de igual forma que a las especialidades farmacéuticas, debiendo ser como estas, sometidas a unas normas de evaluación, autorización y puesta en el mercado. Este hecho no contemplaba el Real Decreto, que incluso consideraba a estos preparados naturales, como una nueva gama de productos "fitotradicionales", totalmente al margen e incluso contrarios a las especialidades farmacéuticas. Por lo que, debido a esta gran contradicción entre ambas leyes y a la prevalencia en todo caso de las normas europeas, con rango de directivas, frente a las nacionales, la publicación de las Directivas Europeas supusieron la paralización del Real Decreto de Plantas Medicinales por parte del Ministerio de Sanidad y Consumo, y la espera del inicio de los debates sobre la adaptación de la norma europea que correspondería a España poner en marcha.

Así, en julio de 2002, surge la obligación y necesidad, por parte de la AEMPS, de elaborar una *tercera versión del Real Decreto de Plantas Medicinales*, esta vez adaptada literalmente a las ya nombradas Directivas. Y para una incorporación por anticipado de los criterios de estas Directivas al ordenamiento español, esta Agencia proponía también la creación de un Anteproyecto de Ley para una modificación parcial de la Ley del Medicamento de 1990 e incorporar en ella, entre otras iniciativas, una nueva redacción sobre la venta libre de algunos medicamentos tradicionales de plantas. Lo que supuso la obligación de una notificación a Bruselas, de acuerdo con la *Directiva 88/34*, que obligaba a la notificación previa de todas las reglamentaciones nacionales que pudiesen afectar a la libre circulación de productos en el ámbito comunitario.

Pero, a pesar de todos estos intentos de mejoría, en el sector de los medicamentos naturales a base de plantas existía un importante problema, y era que aún ninguna ley había reparado en contemplar el importante número de medicamentos del sector que cuentan con una larga e histórica tradición, y que por ello no pueden reunir algunos de los requisitos exigidos a esas especialidades farmacéuticas a las que se les pretendía equiparar, razón por la que en muchos casos no se les podía conceder la autorización de

comercialización. El principal problema era así que estos hechos no contemplados podrían llegar a entorpecer el comercio de medicamentos tradicionales dentro de la Comunidad y a provocar discriminaciones y distorsiones de la competencia entre los fabricantes de esos productos, las cuales también podían repercutir sobre la protección de la salud pública, ya que, por ello, no siempre se podían ofrecer las necesarias garantías de calidad, seguridad y eficacia.

Son el Parlamento y el Consejo Europeo los que, a principios del 2004 en el contexto de la creación de una nueva Directiva, la *Directiva 2004/24/CE* que deroga la eficacia de la anterior, reparan en solucionar este problema, y con el objeto de hacer más fácil el comercio de los medicamentos tradicionales a base de plantas (MTP), plantean la posibilidad de elaborar una lista comunitaria en la que recoger todas estas sustancias vegetales que cuentan con un largo tiempo de uso tradicional y hacer con ello que estas no sean consideradas nocivas en sus condiciones normales de uso. También imperan en la necesidad de crear, dentro del seno de la Agencia Europea del Medicamento, un Comité de Medicamentos a base de plantas para una mejor evaluación, control y autorización de dichos medicamentos, cuyas funciones deben consistir entonces en elaborar monografías comunitarias sobre las plantas medicinales que sean de utilidad para el registro y la autorización de los medicamentos tradicionales a base de plantas, y que deberán reconocer todos los estados miembros. Según esta nueva normativa se distinguen además, tres nuevas formas de comercialización de las sustancias vegetales destinadas al consumo público:

- A. Medicamento a Bases de Plantas: Cualquier medicamento que contenga exclusivamente como sustancias activas; a sustancias vegetales, preparados vegetales o combinados de estos. Y tendrán la consideración de medicamentos a todos los efectos, precisando por ello de prescripción médica y de su dispensación en oficinas de farmacia.
- B. Medicamento Tradicional a base de Plantas (MTP), que deberán cumplir las siguientes condiciones:
 - a. Que sean elaborados en un laboratorio farmacéutico acreditado y ubicado dentro de la Unión Europea.
 - b. Que sus indicaciones terapéuticas sean las apropiadas exclusivamente para medicamentos tradicionales, concebidas para su utilización sin el control de un médico a efectos de diagnóstico, prescripción o seguimiento de un tratamiento.
 - c. Que se administren de acuerdo con la dosis determinada.
 - d. Que se trate de preparados para el uso vía; oral, externa o por inhalación.
 - e. Que tengan un “uso tradicional documentado” durante 30 años en algún país de Europa o en cualquier país del mundo si ha tenido un uso tradicional en Europa en los últimos 15 años. Así, deberán indicarse los usos tradicionales de los mismos y estará prohibida su venta ambulante.
- C. Productos de plantas que no tengan la consideración de medicamentos: Podrán venderse libremente al público, a condición de que no contengan indicaciones terapéuticas, diagnósticos o prevenciones, y se regulen por la legislación alimentaria.

También debo destacar que, junto a esta nueva directiva de 2004, y tras diez años de espera, se elaboró una nueva Orden del Ministerio de Sanidad y Consumo en España, que decidió prohibir o restringir la venta de 197 plantas o partes de ellas por razón de su

toxicidad. Entre ellas estaban: el muérdago, el romero silvestre, el acebo o el laurel amarillo.

De nuevo, España como estado miembro, debía adaptar su normativa interna a esta nueva directiva. Y para ello debía tener en cuenta la adaptación de esta según dos ideas principales, la de ampliar y la de reforzar un sistema de garantías en relación a la autorización del medicamento y la promoción del uso racional del mismo. Podemos decir que en aquel momento, la Ley del Medicamento de 1990, ya contemplaba la idea de la exigencia de unas garantías de calidad, seguridad y eficacia en los medicamentos. Sin embargo, el desarrollo tecnológico, la globalización y el acceso a la información, así como la pluralidad de agentes que progresivamente intervenían en el ámbito de la producción, distribución, dispensación y administración de medicamentos, aconsejaban en aquel momento, además de intensificar dichas garantías, ampliarlas a la transparencia y objetividad de las decisiones adoptadas, así como al control de sus resultados. Por ello resultó mejor la idea de crear una nueva ley más específica en este aspecto, esta fue la Ley 29/2006, del 26 de julio, sobre las garantías y el uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, que derogaría y acabaría con la vigencia de la anterior. Esta vez en esta ley, los medicamentos específicos a base de plantas se encuentran en el capítulo V sobre las garantías sanitarias de los medicamentos especiales, y más concretamente en el artículo 51, pero en él se recogen únicamente las mismas condiciones generales que ya se encontraban en la anterior ley de 1990. Podemos destacar positivamente algo que también nos afecta, y es que esta vez, se incluye también en este capítulo, un artículo destinado únicamente a los medicamentos homeopáticos, en este caso el artículo 50, anteriormente no considerados y excluidos como tales. Sobre ellos se recoge lo siguiente.

- A. Se considera medicamento homeopático, de uso humano o veterinario, el obtenido a partir de sustancias denominadas cepas homeopáticas con arreglo a un procedimiento de fabricación homeopático descrito en la Farmacopea Europea o en la Real Farmacopea Española o, en su defecto, en una farmacopea utilizada de forma oficial en un país de la Unión Europea. Un medicamento homeopático podrá contener varios principios activos.
- B. Reglamentariamente se establecerán los requisitos de autorización de medicamentos homeopáticos atendiendo a sus condiciones especiales. En particular se establecerá un procedimiento simplificado para aquellos productos cuyas garantías de calidad y seguridad lo permitan.
- C. La Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios podrá autorizar la comercialización y distribución de las preparaciones homeopáticas que contengan algún componente de los denominados «nosodes», siempre que el titular del producto acredite, de manera suficiente, que la relación beneficio-riesgo de tales preparaciones resulta favorable. A tal efecto, se entenderán por «nosodes» aquellos productos patológicos de origen humano o animal así como los agentes patógenos o sus productos metabólicos y los productos de descomposición de órganos de origen humano o animal.
- D. El Ministerio de Sanidad y Consumo establecerá un código nacional que facilite su pronta identificación y, asimismo, exigirá que sus números o claves figuren en el envase, etiquetado y embalaje de los medicamentos homeopáticos, con el mismo criterio que en los demás medicamentos.

Esta nueva Directiva Europea también fue transpuesta a la Legislación Española mediante el *Real Decreto 1345/2007*, del 11 de octubre de 2007, por el que se regula el procedimiento de autorización, registro y condiciones de dispensación de los

medicamentos de uso humano fabricados industrialmente. Concretamente, la publicación de este Real Decreto, abre un plazo, hasta el 30 de Abril de 2011, para la adecuación de los Medicamentos Tradicionales a base de Plantas (MTP) a aquellos productos que antes se comercializaban al amparo del Registro Especial para las Especies Vegetales Medicinales que se creó con la primera Orden Ministerial nombrada, la del 3 de octubre de 1973. Así, lo que determina este Real Decreto en su trasposición de la Directiva europea, es que sólo puedan denominarse como MTP aquellos productos a base de plantas que hayan superado los estándares de calidad, eficacia, seguridad e información que se exige a los medicamentos. Para ello, este Real Decreto, en sus artículos 50 a 54, recoge los puntos de la Directiva Europea con respecto a la definición del medicamento tradicional a base de plantas (MTP) y a las condiciones de su registro. De tal manera que, un fabricante que quiera solicitar la autorización de un medicamento tradicional de plantas, deberá aportar una solicitud acompañada de la siguiente información:

- Datos del fabricante (nombre, sede social y CIF).
- Nombre del medicamento.
- Composición cualitativa y cuantitativa.
- Evaluación de riesgos medioambientales.
- Descripción del modo de fabricación.
- Datos técnicos del medicamento (indicaciones, posología, contraindicaciones, precauciones, reacciones adversas).
- Medidas de conservación del medicamento.
- Acreditación de la autorización del fabricante para fabricar medicamentos.
- Resultados de pruebas físico-químicas, biológicas y microbiológicas.
- Ficha técnica del medicamento, junto con prospecto y maqueta del envase y del etiquetado.
- Documentación sobre autorizaciones o denegaciones en otros Estados miembros de la Comunidad Europea o en tercer país.
- Información bibliográfica que permita deducir la eficacia y seguridad del medicamento basándose en la larga tradición de su empleo.
- Referencias bibliográficas o informes de expertos que aseguren el empleo tradicional de la planta durante al menos 30 años, de los que al menos 15 años habrán sido en la Comunidad Europea.

Para la comercialización de todo MTP se necesitará que la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) conceda dicha autorización y establezca con ella, sobre cada MPT, las indicaciones autorizadas, sus dosis, su seguridad, y garantice su uso en las condiciones establecidas. Así, todo producto que no esté registrado como medicamento no podrá, por tanto, presentarse como poseedor de propiedades para el tratamiento o prevención de enfermedades, lo que supone la principal diferencia entre los medicamentos a base de plantas, y los otros medicamentos de consumo.

En el año 2011 se produce un alarmante incremento de medicamentos detectados dentro de toda la Unión Europea que son falsificados en cuanto a su identidad, su historial o su origen, y que contienen generalmente componentes de baja calidad o falsificados, o bien no los contienen o contienen componentes, incluidos principios activos, en los que la dosificación no es la correcta. Esta situación llega a plantear una amenaza especial para la salud humana, que es reconocida por la Organización Mundial de la Salud (OMS), que decide crear un Grupo de Trabajo Internacional contra la Falsificación de Medicamentos («IMPACT») y elaborar los Principios y Elementos para la Legislación Nacional contra los Medicamentos Falsificados. Esta situación llega también a minar la confianza de los

ciudadanos en la cadena de suministro legal de la Unión, por lo que esta decide también actuar con la creación de una nueva directiva, la *Directiva 2011/62/UE*, que modifica y extingue a la anterior. Esta nueva directiva establece un nuevo código comunitario sobre medicamentos para uso humano en lo relativo a la prevención de la entrada de medicamentos falsificados en la cadena de suministro legal, y determina la exigencia de la implementación en todo medicamento y en el embalaje exterior o, a falta de éste, en el acondicionamiento primario, de dispositivos de seguridad que permitan verificar la autenticidad del medicamento e identificar envases individuales, así como de un dispositivo que permita verificar si el embalaje exterior ha sido objeto de manipulación.

Esta *Directiva 2011/83/CE* habilita además a la Comisión Europea para adoptar, mediante actos delegados, las medidas destinadas a complementar dicha incorporación de dispositivos de seguridad en los medicamentos con riesgo de ser falsificados. En cumplimiento de dicha potestad, la Comisión Europea dicta en Octubre de 2015, un *Reglamento Delegado (UE) 2016/161*. En este Reglamento Delegado se incluyen dos listas: Una lista con los medicamentos o categorías de medicamentos que, sujetos a prescripción médica, no estarán obligados a llevar dispositivos de seguridad, y otra con los medicamentos que no están sujetos a prescripción médica y que deberán llevar dispositivos de seguridad.

En base a la citada habilitación, España considera procedente la inclusión del Código Nacional del Medicamento a la regulación nacional, como requisito de ayuda adicional para detectar la manipulación y falsificación de medicamentos. De modo que todos aquellos medicamentos que vayan a comercializarse en España deberán incluir este Código Nacional del Medicamento. Se permitió a aquellos medicamentos que previamente a esta modificación ya estuvieran dotados de dispositivos contra la manipulación y falsificación, que los mantuvieran y adoptaran.

De nuevo, y como adaptación de la regulación nacional a la europea con el cumplimiento tanto de la Directiva de 2011 como del Reglamento Delegado de 2016, se presenta en España el Proyecto de Orden SSI/2016 por el que se pretende modificar el Real Decreto de 2007, que regulaba el procedimiento de autorización, registro y condiciones de dispensación de los medicamentos de uso humano fabricados industrialmente.

Este Proyecto de Orden consta de una parte expositiva, así como de una parte dispositiva constituida por un único artículo, dos disposiciones transitorias y dos disposiciones finales. En el artículo único se regula la modificación del Anexo III del Real Decreto 1345/2007. Por un lado se incluye en su apartado 15 de la parte primera del referido anexo, la obligación de que el Código Nacional del Medicamento figure como uno de los elementos del identificador único, y por otro lado se incluye una parte tercera denominada “Información que puede incluirse en el etiquetado”, para regular la posibilidad de que se pueda incluir voluntariamente un dispositivo contra la manipulación en aquellos medicamentos en que no resulte obligado contar con un dispositivo de seguridad. En la disposición transitoria primera, se regula el modo de llevar a cabo la adecuación del etiquetado por parte de los titulares de las autorizaciones de comercialización, a fin de incorporar los dispositivos de seguridad. En la disposición transitoria segunda, se regula la posibilidad de seguir utilizando un dispositivo contra la manipulación en aquellos medicamentos no sujetos a prescripción médica que, con independencia de que no se encuentren incluidos en la lista de medicamentos no sujetos a prescripción médica, están obligados a disponer de éstos según el citado reglamento. La

disposición final primera se refiere al título competencial, y la disposición final segunda establece la entrada en vigor de la orden, siendo ésta “el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial del Estado”. Esta disposición sigue en tramitación por lo que no ha sido publicada en el B.O.E.

1.7 LIBRO BLANCO DE LOS HERBOLARIOS Y LAS PLANTAS MEDICINALES

Unido a los esfuerzos y a la lucha del sector por la necesidad de la creación de una regulación del mismo, debemos mencionar y dedicar un apartado al libro blanco de los herbolarios y las plantas medicinales. Se suele denominar como “libro blanco” a aquel que tiene como objeto la realización de un estudio completo, además de una serie de propuestas de mejora sobre un sector determinado. Así, en este caso, el libro blanco ha sido destinado al estudio del sector de los herbolarios y la medicina natural. Fue depositado a principios de 2007 y elaborado por la Fundación Salud y Naturaleza, una institución nacida bajo el amparo y auspicio de Soria Natural, la empresa elegida como base de estudio de este proyecto y a la que se le ha dedicado todo este segundo apartado.

Pero el objeto y propósito último con el que se elaboró este libro blanco no fue el propio estudio y su elaboración de propuestas en sí, sino el conseguir con todo ello concienciar, ya que el sector de herbolarios y medicina natural, aunque poseía una evidente vitalidad, padecía en este contexto importantes problemas. El primero de ellos se encontraba a nivel de los poderes públicos, puesto que en aquel momento había una gran falta de regulación básica, una falta de inversión económica, y una insuficiente acreditación de sus profesionales con escasa formación cualificada. Por ello, se pretendía que las propuestas de mejora de este sector llegaran a los poderes públicos para que estos actuaran en sus deficiencias legales. Unida a esta falta de regulación se producía indefensión, que al mismo tiempo generaba constantes incertidumbres, favoreciendo la aparición del segundo problema que se encontraba a nivel de la sociedad, una sociedad en aquellos años muy reticente al uso de esta alternativa terapéutica a la medicina convencional, un problema debido a la falta de conocimiento de la medicina natural y a la falta de información que la sociedad tenía sobre la misma. Y, por último, el tercer problema, aunque unido a la reticencia del anterior, era la falta de inclusión y empleo de la medicina natural en el sector sanitario: desde las farmacias hasta los hospitales. Solucionando todos estos problemas conseguiríamos abordar otro de ellos al acercar más la demanda nacional de este sector a la del resto de países miembros de la Unión Europea.

Hablando ahora de su desarrollo, en este se realizó un riguroso y completo estudio del sector, abordándolo desde las distintas fases productivas del mismo. Para ello se acudió al empleo de dos amplias encuestas sobre cada una de las fases del mismo. El primer grupo de encuestas fueron realizadas sobre la fase productiva del sector, abordando a los profesionales y centros docentes de investigación, y sobre la fase comercial, en las pymes y los herbolarios de las distintas comunidades de España. El segundo grupo de encuestas se realizaron directamente en la fase de venta, sobre los propios usuarios y consumidores del sector. Ambos estudios concluyeron que el sistema de trabajo del herbolario debía evolucionar para cubrir las nuevas demandas que la sociedad planteaba. Esta evolución debía basarse, sobre todo, en la ampliación de los catálogos de productos de parafarmacia y alimentos ecológicos. También requería una modernización de las instalaciones y los sistemas de gestión del sector, así como las

técnicas y los medios de promoción, de modo que los herbolarios se convirtieran en modernos puntos de difusión de la Medicina Natural, en el sentido más amplio, de referencia y consulta en cuestiones de salud, ampliando la valoración que tenía el gran público sobre su labor, que aunque en general es positiva, aún se encontraba muy por debajo del que tenían las farmacias.

En cuanto a los productos y servicios que este sector ofrece no encontrábamos tantos problemas, ya que también eran en su mayor parte controlados, y contaban con una base experimental sólida. Eran avalados por su condición tradicional hasta el punto de que los medicamentos que provenían de plantas medicinales encontraban reconocimiento específico en la legislación comunitaria, que establecía procedimientos, aunque simplificados, para su autorización por las autoridades sanitarias competentes y que habían conseguido incluso ser en muchos casos calificados como medicamentos esenciales según la Organización Mundial de la Salud.

Es por todo esto que el Libro Blanco ha sido muy importante para el sector de la Medicina Natural, porque además de ser el primero y único, ha conseguido reducir las deficiencias que planteaba el sector, así como las fronteras nacionales que nos separaban del resto de países miembros de la Unión Europea. Pero aun con lo ya conseguido, el contenido de este libro blanco defiende que este sector todavía tiene un importante potencial de crecimiento para los herbolarios y la Medicina Natural en España, cuya consolidación dependerá tanto de factores internos, como externos. Entre todos estos podemos destacar la necesidad de mejoría en la capacidad de los establecimientos de ofrecer un valor añadido, aparte de la venta de productos o la oferta de servicios de su especialidad, como pueda ser la colaboración con otros profesionales en la prevención de ciertas enfermedades. En el mismo sentido, el futuro de los herbolarios y de algunas especialidades de la medicina no convencional está también ligado a su iniciativa de modernización, incluso de renovación en su imagen, ya que se trata de productos y servicios con una base tradicional, que otros sectores en competencia suelen presentar como antiguos o sin apoyo científico. La realidad, sin embargo, es otra, ya que los profesionales del sector en España están, en su mayoría, bien formados, pero encuentran dificultades por falta de titulaciones oficiales, teniendo que recurrir a una formación multidisciplinar o titulaciones de reconocimiento exterior. Sólo entre los herbolarios, más de la mitad están regentados por personal con una titulación universitaria o profesional, siendo las más comunes farmacia, dietética y nutrición, y medicina, por lo que, si los herbolarios pretenden ganar en la lucha territorial a las farmacias, debería cambiar, luchando por conseguir una titulación y reconocimiento propio y ajeno o externo al de las farmacias.

CAPÍTULO II.

GRUPO SORIA NATURAL

Una vez finalizado el primer apartado dedicado al estudio del sector de la Fitoterapia como sub rama de la Medicina Natural, dedicaré este segundo apartado a nuestra empresa objeto de estudio, Soria Natural, S.A. La cual analizaremos y estudiaremos, comenzando por la historia de su creación, pasando por el análisis de su proceso productivo y sus productos y concluyendo con su posicionamiento en el sector. Para, una vez contextualizados en todo ello, poder pasar a analizarla contablemente desde el punto de vista de sus cuentas anuales.

2.1. HISTORIA DE SU CREACIÓN

Antes de nada, debemos saber que Soria Natural es una marca comercial dentro del sector de la Medicina Natural en España, aunque especializada en su mayoría en el sector de la Fitoterapia, o lo que es lo mismo, en la curación a través de las plantas medicinales, sector que por ello ya hemos estudiado en el primer apartado. Tiene más de 20 líneas de productos naturales y más de 700 referencias. Soria Natural es la marca más representativa, llegando actualmente, a estar presente con sus productos en más de 3.500 puntos de venta entre herbolarios, parafarmacias y centros especializados.

Pero para conocer verdaderamente toda empresa, debemos comenzar por el principio, por su creación, la cual se remonta al año 1982, en un momento en el que el mercado de la Medicina Natural en España apenas estaba desarrollado. Y su artífice y fundador es Antonio Esteban Villalobos, un perito industrial de formación que, ya en edad madura, decidió dedicarse en cuerpo y alma al proyecto de Soria Natural como alternativa laboral tras sufrir, en su profesión inicial, las consecuencias de la fuerte recesión de esa década con la crisis del petróleo.

Así, antes de la creación y consolidación de Soria Natural, Antonio, con su formación de perito industrial, trabajaba como jefe de montaje en Vitoria, para la empresa Engranajes y Bombas Ugo S.A. Posteriormente, Antonio abriría una empresa filial para este mismo grupo en Garray, a tan sólo unos kilómetros de la capital soriana, y ostentaría en ella el papel de director. La filial tenía el nombre de Transmisiones Garray y se dedicaba a la fabricación de cajas de cambios para vehículos industriales. Probablemente Antonio podría haber continuado con sus transmisiones si no llega a ser por el ya mencionado azote de la crisis industrial que sufrió la industria española, y que condujo al cierre de Transmisiones Garray.

Pero tras lo acontecido, la razón por la que Antonio eligió la medicina natural como alternativa laboral tras el cierre de Transmisiones Garray, no fue casualidad, sino el resultado de una fuerte tradición familiar. Esta tradición comenzó con su abuelo, el cual empezó a interesarse y observar a las plantas y sus poderes curativos. Después su padre dio un paso más llegando a cultivarlas en un pequeño terreno de su casa para el consumo propio de la familia. Y en este momento Antonio ya estaba involucrado como el encargado de administrar cada planta a la familia según cada tipo de dolencia. Más adelante esto llegó a extenderse incluso a amigos y conocidos, como el propio Antonio confirmaba; “Recuerdo que siempre había gente en mi casa pidiendo plantas. Efectivamente, la casa de mi padre estaba siempre llena de conocidos, de amigos, que le pedían plantas para distintas dolencias” (Antonio Esteban, 2015)

Pero según el propio Antonio en su entrevista para Gente y Mundo su primer contacto y verdadera razón para querer a las plantas ocurrió tras una experiencia que el mismo relataba: *“Yo nací en un pueblecito de Badajoz que se llama Talavera la Real y mi padre era secretario del juzgado, hizo oposiciones, y le adjudicaron un pueblo del norte de Navarra que se llama Alsásua. En pleno mes de enero nos trasladamos a vivir allí, había una nevada impresionante y me encantó jugar con la nieve. Cogí un catarro que no veas y mi padre, con una mezcla de plantas me trató y sacamos adelante ese catarro. Ese fue mi primer contacto con las plantas y mi primer motivo para quererlas, vi que curaban”* (Antonio Esteban, 2015).

Incluso dos años antes del cierre de Transmisiones Garray, Antonio ya mostraba su interés y dedicación por las plantas medicinales, y animado por su padre, ya había empezado una pequeña operación de recolección y envasado de plantas medicinales.

Todos esos conocimientos y esa profunda tradición familiar, le enseñaron desde pequeño mucho sobre las plantas medicinales y le ayudaron a comenzar a adentrarse en el largo camino de la medicina natural, pero para emprender no todo son solo conocimientos. Y como muchos comienzos en el campo de los negocios, los de Soria Natural fueron un tanto rudimentarios y laboriosos. Tanto es así que los primeros años de la empresa fueron muy duros para Antonio, ya que, en esos momentos, no contaba con muchos medios económicos, lo que le impedía adquirir en el mercado la maquinaria específica que necesitaba. Por ello la empresa comenzó envasando plantas en bolsas de plástico, idea que no convencía mucho a las farmacias españolas, las cuales no tenían mucho interés en adquirirlas. Antonio comprendió entonces que tenían que sofisticar el proceso, y para ello montó una pequeña fábrica en un polígono industrial de Soria. En ella se fabricaban las máquinas que él mismo diseñaba de forma artesanal, y aunque contaba con pocos recursos, estas consiguieron, durante los primeros años, sacar adelante a Soria Natural.

Pero esta falta económica también afectó a la producción y en estos comienzos, tenía que ser el mismo junto a la ayuda de su familia, los que se ocupaban de segar las plantas, para después tratarlas en un secadero que habilitaron en el pueblo de Navalcaballo (Soria). La comercialización y venta de los productos también resultó muy difícil en estos inicios, ya que por aquel entonces las farmacias rechazaban todo lo que tenía que ver con las plantas medicinales.

Pero a pesar de todos esos inconvenientes, Soria Natural empezó poco a poco a despegar, impulsada inicialmente por esa sistematización artesanal de la producción, y posteriormente por el énfasis puesto sobre los aspectos de calidad que prestigiaron y mejoraron mucho sus productos, gracias a la aplicación por parte de Antonio de las ideas y conocimientos que ya había adquirido en la industria automovilística, y a una profunda investigación sobre las nuevas propiedades medicinales de las plantas, y por último, por el gran apoyo que la empresa recibió en su distribución de los herbolarios, los cuales conformaban, cada vez más, una parte mayor del comercio minorista de plantas medicinales en las ciudades españolas.

Tanto es así que diez años después de estos cambios, a finales del año 1996, la empresa ya facturaba 11,8 millones de euros. Y en 2005 las ventas totales del grupo ya superaban los 35 millones de euros. Reflejo de un buen éxito y una gran evolución.

Durante todos esos años iniciales podríamos decir que la sede central de Soria Natural coincidiría con la única empresa que tenían, esa pequeña fábrica habilitada en el polígono industrial de Soria. Pero posteriormente Antonio trasladaba la sede a las antiguas instalaciones de Transmisiones Garray. Respecto a esta fuerte tradición familiar, Antonio siempre había querido seguir inculcándosela a sus hijos, por lo que, desde sus inicios en esta sede, su despacho lo ha compartido tanto con su hijo pequeño, José Antonio, de 37 años, como con su otro hijo, Rafael, de 44 años. Y ambos han podido crecer y evolucionar junto a él en la empresa, tanto es así que desde 2016, éste último de sus hijos, dirige la internacionalización de la compañía y se ocupa también de Homeosor, la división farmacéutica de Soria Natural. “Es bueno trabajar al lado de mis hijos, así ellos aprenden la esencia del negocio, los orígenes y pueden continuar con esta tradición familiar; y yo también aprendo de ellos” (Antonio Esteban, 2016).

Por último, cabe decir que aunque la propia empresa se califique a sí misma como gran parte del sector de la Fitoterapia, desde sus inicios y a día de hoy no parece que exista unanimidad sobre la definición exacta del sector en el que cabe encuadrar a Soria Natural. Ya que, aunque engloba muchos productos claramente diferenciados, estos pertenecen a una gran variedad de sectores y actividades distintos. Y la obligación de incluir o excluir los productos de referencia en diversas categorías según su aceptación o regulación farmacéutica gubernamental en los diversos países dota al sector de una cierta imprecisión existencial.

2.2 PROCESO PRODUCTIVO

Una vez conocida la evolución de la empresa desde sus inicios hasta la actualidad, es hora de adentrarnos más internamente en la misma y conocer mejor su funcionamiento, para ello estudiaremos su proceso productivo. El proceso productivo de toda empresa engloba a toda esa serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para la producción de un bien o de un servicio. Por tanto, un proceso de producción consiste en todo ese conjunto de actividades necesarias para la transformación de los recursos o factores productivos iniciales en bienes y/o servicios finales. Para ello la empresa debe combinar sus recursos de producción, de manera que sean capaces de producir el producto diseñado con la mayor efectividad posible.

Con todo ello el proceso productivo de la empresa de Soria Natural engloba las siguientes etapas: cultivo, producción, control de calidad, I+D+i y distribución y venta. A continuación, se detallarán y explicarán cada una de ellas.

2.2.1 CULTIVO

La primera de ellas es el cultivo, Soria Natural obtiene, de sus propios cultivos ecológicos, la mayor parte de las materias primas que emplea en la elaboración de sus productos. Estos cultivos se extienden en una plantación de más de 380 hectáreas certificadas como ecológicas y que se encuentran próximas al laboratorio para su investigación y control. Concretamente, Soria Natural cultiva 70 especies distintas de plantas, las cuales crecen en las proximidades del nacimiento del río Duero, en un entorno limpio y privilegiado a 1.200 metros de altitud, en las tierras ecológicas de cultivo que posee junto a su laboratorio en Garray (Soria). Gracias al clima continental riguroso y a que son cultivadas, recolectadas y secadas en la estación precisa, de una manera óptima

y en la fase lunar más propicia, las materias primas utilizadas por Soria Natural cuentan con una alta concentración de principios activos. Estos cultivos además son regados con agua de lluvia y de manantial a través de un innovador sistema de riego inteligente y sostenible, y abonados con material orgánico vegetal.

Además de estos cultivos ecológicos, Soria Natural también posee un jardín botánico, y este tiene una extensión aproximada de 3.000 m² y congrega a más de 100 muestras distintas de especies de plantas medicinales. Este jardín está abierto al público para que los visitantes puedan conocer de primera mano la información botánica de cada planta, así como sus propiedades terapéuticas.

Entre todo ello debemos destacar también lo que ha supuesto un gran hito para Soria Natural, y es que ha conseguido ser la primera empresa en toda Europa en cultivar una plantación de ginseng ecológico en sus propios campos de Garray. Aquí podemos ver también unas imágenes de la gran plantación.

Figuras 2.1 y 2.2 Plantación de ginseng ecológico de Soria Natural



Fuente: www.sorianatural.es

En cuanto a sus acreditaciones en este ámbito, Soria Natural cuenta con un certificado expedido por el Consejo de Agricultura Ecológica de Castilla y León (CAECYL), y con un sello de calidad ecológico por cumplir también con los criterios establecidos en la normativa de la UE. Podemos verlos, en el orden descrito, a continuación.

Figuras 2.3 y 2.4 Acreditaciones en el cultivo de Soria Natural



Fuente: www.sorianatural.es

2.2.2 PRODUCCIÓN

La segunda fase de su proceso productivo es la producción. El laboratorio de producción de Soria Natural es también uno de los más grandes e innovadores de toda Europa, y se encuentra también situado en la misma localización que su sede central, en la localidad de Garray. Cuenta con unas instalaciones de lo más vanguardistas que se

extienden a lo largo de más de 25.000 m², adaptándose con ello, y sobradamente, a las normativas mundiales más exigentes para la elaboración de productos a base de plantas medicinales y de alimentación. Así, Soria Natural cuenta con un sistema de producción mecanizada, ya que sus máquinas realizan la fuerza de trabajo en la transformación y producción de sus distintos productos, pero siempre es necesaria también la mano de los operarios para el control y supervisión de todo el proceso, así como la ayuda de estos, en algunas etapas, a las máquinas.

Otro de los puntos fuertes de la compañía en esta fase y unida con la anterior, es la gran proximidad en la que se halla este laboratorio de sus cultivos, lo que propicia una extraordinaria calidad en la materia prima que en ellos se cultiva y que es utilizada a lo largo de todo el proceso productivo. Favoreciendo así su control y análisis para la adecuación y cumplimiento de las más estrictas especificaciones en su producción. Este proceso de producción es además desarrollado íntegramente dentro de las instalaciones de Soria Natural, bajo condiciones de atmósfera y temperatura controladas, que unido al trabajo del laboratorio y del departamento de control de calidad, avala la eficacia y la máxima calidad de todos los productos de la firma. Además, la continua inversión que realiza en I+D+i les permite también que estos procesos industriales sean más eficaces y seguros.

2.2.3 CONTROL DE CALIDAD

La tercera etapa, muy unida además a la anterior es la destinada al control de calidad de los productos obtenidos en la producción. Y es que para Soria Natural prima la calidad de sus productos y tanto es así que ha conseguido que su laboratorio esté acreditado por las Autoridades Sanitarias de cualquier país del mundo como un laboratorio que cumple las más estrictas normas y exigencias de calidad en todos sus procesos de fabricación.

A lo largo de la producción de cada uno de sus productos, la compañía realiza exhaustivos controles de calidad en sus tres fases: materia prima, producto en transformación y producto final. Y para ello cuentan con las más modernas técnicas de análisis y cuantificación de principios activos, ya que estas son las sustancias responsables de los efectos beneficiosos de las plantas sobre el organismo. Además, esta moderna tecnología también les permite realizar una medición del nivel de pesticidas y plaguicidas, metales pesados, análisis microbiológicos, análisis de radiactividad, análisis de micotoxinas, análisis de alérgenos, estudios de estabilidad... que contienen cada uno de sus productos.

Así, estas instalaciones y equipos de vanguardia permiten superar ampliamente las normativas GMP de fabricación de medicamentos, situando incluso a Soria Natural, a la cabeza de los laboratorios farmacéuticos biológicos del mundo. Asimismo, la compañía tiene implantado un Sistema de Gestión de La Calidad de acuerdo con la Norma ISO 9001, concedido por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) y un Sistema de Gestión Medioambiental basado en la norma europea ISO14001:2004 elaborada por el Comité Técnico de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y aprobada por el Comité Europeo de Normalización.

Figuras 2.5 y 2.6 Sellos de calidad concedidos por AENOR a Soria Natural



Fuente: www.sorianatural.es

Con todo ello el elemento diferenciador que aporta Soria Natural se denomina ADE (Aporte Diario Eficaz) y se consigue gracias a la ya nombrada cuantificación de los principios activos con técnicas tan sofisticadas como la Cromatografía líquida de alta presión acoplada a Espectrómetros de Masas, (H.P.L.C-MS/MS) y a que, gracias a estos datos obtenidos, pueden adaptar las cantidades de plantas o de sus extractos en cada lote de producto en función de la concentración obtenida de los principios activos para garantiza así el efecto terapéutico de todos sus productos naturales.

2.2.4 I+D+i

Y para garantizar una eficiencia y una modernización continua del proceso productivo hasta este punto, dentro del mismo se encuentra una etapa destinada a I+D+i. Con ello Soria Natural dispone también, y a título personal, de un centro de I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación) que es también pionero en los laboratorios nacionales y europeos del sector. Este centro se encuentra también localizado en el Polígono Industrial de Garray y cuenta, entre otras instalaciones, con una planta piloto de fluidos supercríticos, un laboratorio de cultivos celulares y una cocina laboratorio dotada con tecnología de última generación para el procesado de alimentos.

Para la investigación, desarrollo e innovación de este centro, la compañía dedica todos los años el 5% de su facturación. Los objetivos que se pretenden alcanzar con ello son; el descubrimiento de nuevas propiedades en las plantas, la potenciación de sus efectos beneficiosos sobre el organismo y, el desarrollo de productos 100% naturales, eficaces y con propiedades terapéuticas comprobadas y garantizadas. Gracias a todo ello actualmente, el último avance de la compañía ha sido el desarrollado de nuevos procedimientos extractivos para garantizar el mejor aprovechamiento de las virtudes de las plantas medicinales. Aquí podemos ver una imagen de su centro de I+D+i dentro de las instalaciones de Garray.

Figura 2.7 Centro de I+D+i de Soria Natural en Garray



Fuente: www.sorianatural.es

2.2.5 DISTRIBUCIÓN Y VENTA

Como última etapa o fase del proceso productivo de Soria Natural, encontramos también la fase de distribución y venta de los productos finales a los consumidores. Y para ello esta se ha extendido tanto a nivel nacional dentro del territorio español como internacional fuera del mismo.

2.2.5.1 NACIONAL

Primeramente, en su ámbito nacional, la fase de distribución y venta de los productos de Soria Natural, es uno de sus pilares más importantes, ya que posee una amplia red de puntos de venta, distribuidos a lo largo de toda la geografía de España.

Para hacer efectiva esta amplia red, Soria Natural posee numerosas delegaciones comerciales localizadas en las zonas clave de mayor influencia del país, y que permiten que los productos que la compañía elabora se puedan encontrar en más de 3.500 comercios minoristas, y más concretamente, en herbolarios, parafarmacias, ecocentros y centros especializados. En el mapa que se presenta a continuación se pueden ver las localizaciones estratégicas de estas delegaciones comerciales, siendo nombrada como delegación central y sede de la empresa la localizada en las instalaciones del Polígono La Sacea de Garray (Soria), en las que se encuentra una herboristería. Y en la capital soriana, la compañía cuenta también con un herbolario y un centro de estética.

Mapa 2.1 Localización Nacional de Soria Natural



Elaboración Propia

Fuente: www.sorianatural.es

El resto de delegaciones comerciales se encuentran situadas en las siguientes provincias y no todas ellas cuentan con el mismo tipo de comercio; La Delegación Asturias – Galicia – León, tiene su localización en la provincia de Gijón y es una tienda delicatessen, la Delegación Norte en Guipúzcoa y es una tienda naturista, la Delegación de Castilla – Aragón en Zaragoza, la Delegación Cataluña – Baleares en la provincia de Barcelona y es una tienda de alimentos naturales, la Delegación Centro se encuentra en la provincia de Madrid y es una tienda naturista, la Delegación Levante en la de Valencia

y es un herbolario, la Delegación Sur en Málaga y es una tienda naturista y la Delegación Canarias en la isla de Gran Canaria y es un herbolario.

Además, desde principios del año 2016 Soria Natural está impartiendo un curso de Técnicas de Venta dirigido a su red comercial. Esto es debido a que la compañía siempre ha sido consciente de la importancia de tener una red comercial fuerte y poder así lograr unos buenos resultados empresariales. El curso se imparte, desde este año, en una doble modalidad: presencial y on-line. Primeramente, los asistentes reciben conocimientos generales sobre técnicas de venta en un curso intensivo que incorpora diferentes métodos (ponencia, role playing, debate...). Este curso intensivo se desarrolla en cada una de las provincias en las que se encuentran las delegaciones comerciales de Soria Natural. Y posteriormente, toda la red comercial continuará su formación de forma on-line.

Así, la red comercial de Soria Natural está formada por cerca de un centenar de profesionales entre comerciales y visitantes médicos. Cada uno de los cuales recibe, en el momento de su incorporación, dicha formación específica para adquirir los conocimientos necesarios que les permitan adaptarse al puesto. Y, en un proceso continuo de reciclaje, asisten a diferentes cursos para reforzar y mantener dichos conocimientos que les facilitan la venta de los productos.

2.2.5.2 INTERNACIONAL

Pero, como ya hemos mencionado, la empresa también se ha extendido a nivel internacional fuera del territorio español. Y es más, la expansión y crecimiento del mercado internacional ha sido desde siempre uno de los objetivos prioritarios de Soria Natural.

A nivel internacional Soria Natural también se estructura en delegaciones comerciales, en este caso en; en EEUU, México, Alemania, Marruecos y Portugal y se encuentra actualmente presente, a través de distribuidores, en otros 28 países. En el mapa que se presenta a continuación podemos ver, a nivel mundial, la localización de las delegaciones comerciales de Soria Natural.

Mapa 2.2 Localización Internacional de Soria Natural



Elaboración Propia Fuente: www.sorianatural.es

De todas estas delegaciones, la primera que creó Soria Natural, gracias a la facilidad del idioma, fue la de México, en ella y ya desde el principio, contaban con una fabricación y laboratorios propios.

Y en cuanto al resto de los 28 países en los que también se encuentra presente gracias a otros distribuidores, estos son, contando con España que es por supuesto es su mercado más grande; Corea, China, Emiratos Árabes, Finlandia, Egipto, Arabia Saudí y Argelia entre otros. Siendo Oceanía el único continente al que aún no han llegado.

Soria Natural desarrolla además una política de expansión muy activa, participando en numerosas ferias y congresos internacionales a lo largo y ancho de la geografía mundial, gracias a lo cual, el departamento de comercio exterior ha conseguido incrementar año a año la implantación internacional de Soria Natural.

2.2.5.3 GRADO DE INTEGRACIÓN VERTICAL

Una vez terminado el análisis del proceso productivo de Soria Natural y basándonos en el mismo, podemos averiguar el grado de integración vertical de la empresa y conocer así si esta integra y desarrolla por si misma todas las etapas de su proceso productivo, o si, por el contrario, externaliza todas o alguna de ellas. Y puesto que, como ya hemos visto, el proceso productivo de Soria Natural engloba, desde que se obtienen las materias primas, pasa por la creación de los productos finales y culmina con la distribución y venta de estos a los consumidores finales. Serán todas estas etapas las que tendremos en cuenta para estudiar el grado de integración vertical de la empresa.

Estudiando así todo el proceso productivo de la empresa, nos encontramos ante dos tipos distintos de integración vertical. Ya que, si tenemos en cuenta que todos los productos de Soria Natural se pueden obtener en sus tiendas propias, así como en todas sus delegaciones comerciales expandidas tanto por todas las comunidades de España, como a nivel internacional, podemos decir que la compañía realiza una integración vertical completa de su proceso productivo. Pero, esto no es del todo así, ya que los productos de Soria Natural también se pueden adquirir en parafarmacias, herbolarios y en otros centros especializados externos y ajenos a la compañía, por lo que, en este caso, la integración vertical del proceso productivo sería incompleta, debido a la externalización, subcontratación u outsourcing de Soria Natural de su última etapa de distribución y venta. Por lo que podemos decir que la integración del proceso productivo de Soria Natural es completa hasta la etapa de su distribución y venta, en la que según donde se adquieran sus productos en este caso será completa o incompleta.

2.3 LÍNEAS Y PRODUCTOS

Una vez analizado el proceso productivo de la empresa pasamos a estudiar los productos que esta comercializa, los cuales se encuentran estructurados y agrupados en tres divisiones: *Soria Natural*, como marca referente de Fitoterapia y Dietética para el sector de los herbolarios, una *División de Alimentación* dedicada al cultivo, elaboración y comercialización de alimentos ecológicos y alimentos especiales, y *Homeosor*, la División Farmacéutica que distribuye su catálogo de productos de homeopatía, fitoterapia y complementos alimenticios en las oficinas de farmacia.

Pero además de la venta de los productos a través de estas tres divisiones, la compañía también se dedica a la venta y prestación de otros productos y servicios, para los cuales ha desarrollado un proyecto bajo el nombre *Soria Natural Golden Class*, que engloba un sistema de franquicias que ofrecen productos de medicina natural y parafarmacia. Además de servicios de dietética, nutrición, y estética.

Pero la labor de esta empresa no termina aquí, y es que junto a todas estas gamas o divisiones, la empresa de Soria Natural también ofrece numerosa información a la población a través de noticias que abordan temas de actualidad tanto en general sobre el sector de la medicina natural en España, como dentro de la propia compañía, con la información sobre la creación de nuevas campañas y promociones. Junto a ello la empresa también ofrece un apartado de material divulgativo, en el que se pueden encontrar tanto artículos de prensa como numerosas y diferentes entrevistas, las cuales han sido realizadas por los técnicos de la compañía abordando tanto temas sobre la salud en general, como sobre los productos que ofrece la propia compañía. Por último, la compañía también pone a disposición de la población, y con una periodicidad de, más o menos, dos veces al mes, las revistas *Qualitas Vitae*. Estas son unas revistas que Soria Natural lleva elaborando desde el año 2007 y que ofrecen información sobre el sector y los hábitos de vida saludables, a la par que animan a la protección del medio ambiente. Estas revistas son gratuitas, y se puede conseguir en formato digital desde la página web oficial de la compañía o en formato físico en los distintos herbolarios, parafarmacias, ecocentros y centros de dietética.

Y tras conocer todo esto, pasaré ahora a explicar detalladamente cada una de las cuatro divisiones o líneas de la compañía.

2.3.1 SORIA NATURAL

La primera de ellas, Soria Natural es, como ya hemos dicho, su marca y línea líder en el sector de la Fitoterapia, y obtiene su nombre del propio de la compañía, lo que, aunque puede dar lugar a confusión en algunas ocasiones, ha supuesto su línea de mayor ingreso.

Esta línea presenta todos sus productos en diferentes formas, desde infusiones, cápsulas y comprimidos, hasta viales con depósito y sistema de apertura patentado. Con todo ello la compañía aporta soluciones naturales que cumplen con las normativas de calidad más exigentes, y así pone a disposición de sus clientes los productos naturales más seguros y eficaces. Así, su lema y razón social es mejorar la calidad de vida de las personas que los consumen. Y los productos que comercializa para ello son los siguientes:

Aceites esenciales:

Comprende una gama de aceites esenciales puros tanto para uso interno como externo, y también pueden hacerse con ellos inhalaciones o baños aromáticos.

Capsulas compuestas y capsulas simples:

Las capsulas simples la forman uno o dos elementos vegetales, y las compuestas sin embargo son creadas con dos o más elementos vegetales. En este caso ambos tipos de productos, simples y compuestos, tienen dos gamas diferenciadas y en ambos casos el principio que se aplica para cada una de ellas es el mismo, por lo que nos encontramos:

➤ De liberación normal: Son capsulas de origen vegetal que contienen plantas pulverizadas. No poseen colorantes ni conservantes, y son plantas procedentes de los cultivos limpios de la compañía, por lo que tampoco poseen ni abonos orgánicos, ni herbicidas ni pesticidas.

➤ De liberación prolongada: Esta segunda gama ha sido creada por Soria Natural, gracias a las investigaciones de su centro de I+D+i a la vanguardia. Esta segunda gama presenta capsulas compuestas que han sido diseñadas para conseguir una mayor riqueza en principios activos y eficacia terapéutica, además de una mayor comodidad de dosificación. En estas nuevas cápsulas de "liberación prolongada" se libera inicialmente una cantidad de principio activo suficiente para producir su efecto y el resto se va liberando a una velocidad predeterminada durante períodos de tiempo prolongados.

Chinasor:

Es una gama de productos que fue lanzada por Soria Natural en la década de los 90, pero que no ha generado, desde entonces, muchos ingresos a la compañía, por ello esta gama de productos se ha modernizado y relanzado de nuevo en este mismo año 2017. Este relanzamiento ha sido capaz gracias a su equipo técnico de I+D+i y a los expertos de la Fundación Europea de Medicina Tradicional China, que juntos han logrado una gama de productos de calidad garantizada y eficacia demostrada.

Para Soria Natural la gama de Chinasor es muy importante, y ha sido desde los inicios de la compañía, uno de sus principales objetivos. Este gran interés es debido a que la medicina tradicional china es, como ya hemos visto, muy importante e influyente en la medicina natural de nuestro país y en su larga tradición histórica. Así y gracias a este relanzamiento, Soria Natural ha sido capaz de asimilar este saber milenario y utilizar los métodos, avances y tecnologías más modernas para que la esencia de las plantas medicinales que forman cada uno de los productos de la gama Chinasor se encuentren presentes y puedan ser utilizadas como remedio natural por todos los terapeutas que practican este arte de curación milenario.

La gama Chinasor está elaborada íntegramente en el laboratorio de Soria Natural en Garray (Soria) a partir de plantas medicinales de origen asiático, extremadamente controladas tanto en su cultivo como en la recolección, secado y almacenamiento. Las combinaciones de plantas han sido estudiadas, trabajadas y seleccionadas por parte de destacados miembros de las Universidades de Beijing y Yunnan, dos de las Universidades de referencia de la República Popular China. Y esta gama se presenta en forma de comprimidos de liberación prolongada que liberan sus componentes a lo largo de 24 horas, de modo que se consigue una mayor eficacia terapéutica con menos tomas.

Comprimidos de planta:

Son comprimidos en los que para su elaboración se utilizan plantas finamente pulverizadas lo que permite obtener su máximo rendimiento ya que la cantidad de sustancias extraídas aumenta al incrementar el grado de trituración de la planta. Además, se aprovechan todos los principios activos de las plantas. No contienen colorantes ni conservantes.

Cosmética Natural:

Soria Natural posee también, en esta línea, una gama facial de cosmética natural y está elaborada con una cuidadosa selección de principios activos naturales por lo que puede ser utilizada por cualquier tipo de piel, incluso por aquellas más sensibles o delicadas.

Dieta Limpia:

Otra de sus gamas más características y populares es la de Dieta Limpia. Esta gama está diseñada, avalada y supervisada por el equipo de médicos y nutricionistas de Soria Natural. Junto a los productos además te ofrecen que un experto en dietética y nutrición estudie tu caso de forma personalizada, y así te enseñará a alimentarte de una manera sana y natural y a controlar tu peso de forma segura y saludable. Los productos que componen la Dieta Limpia son 100% naturales, de agradable sabor, fáciles de tomar y de rápida acción, y además existe un producto específico para cada etapa en la que te encuentres.

Energéticos y complementos dietéticos:

Es una gama de varios productos que se pueden incluir como complementos en la dieta, e incluyen energéticos, complementos dietéticos, digestivos, antioxidantes, detoxificantes, ácidos grasos (perlas y aceites) y de fitoinnovación.

Extractos:

Son extractos secos de plantas en tinturas o en compuestos de glicerina vegetal. Las plantas empleadas son procedentes de los cultivos propios, cultivos limpios en los cuales no se han empleado ni abonos inorgánicos, ni herbicidas ni pesticidas.

Fitofrés:

Es una gama de productos que destaca por la forma en la preparación de plantas medicinales. Este proceso consiste inicialmente en mantener la integridad de la planta fresca, sometiéndola para ello en un proceso de congelación de las plantas recién recolectadas a temperaturas inferiores a -100°C , posteriormente se procede a su micronización y se les añade glicerina vegetal, que actúa como conservante, y esencia de limón para mejorar sus características. Consiguiendo finalmente un producto con un sabor más agradable, con una mayor calidad y efectividad de la planta y sin contenido en alcohol.

Oligoterapia Clásica:

Es una gama de productos que consta de: Oligoelementos simples, denominados Glucosores, de los Oligoelementos correspondientes a las diátesis, denominados Diatonatos, y de una mezcla de diversos Oligoelementos, denominada Oligonato.

Infusiones:

Esta gama consta de una selección de infusiones tradicionales y terapéuticas ecológicas en formato de bolsa o cápsula que permiten disfrutar, de forma sencilla y rápida, de los mejores sabores de la naturaleza. Estas infusiones provienen en gran parte

de los cultivos propios de Soria Natural, y también de la recolección en lugares limpios e incontaminados.

Jarabes:

Posee una gama de productos de jarabes para adultos y otra para niños. Ambas elaboradas con sustancias vegetales, sin azúcares, de muy agradable sabor, con concentrados de frutas y elementos nutricionales.

Meladores:

Es una gama de productos elaborados con extractos secos de plantas medicinales, vitaminas y minerales asimilados en levaduras, sobre una base de jalea fermentada de cereales (maíz y cebada) y con extractos de frutas. No contienen alcohol ni conservantes artificiales.

Natusores:

Es una gama de productos compuesta por mezclas de plantas, que han sido desecadas y trituradas para después ser empleadas como tisanas. Han sido sometidos a los más rigurosos controles de calidad y de estudio de sus principios activos. Pueden adquirirse en bote o en caja.

Suplementos:

Esta gama de productos pretende ayudar en la alimentación, suplementándola con sustancias específicas, que protege al organismo y, principalmente, al aparato digestivo. Con ello se pretende aunar en el principio hipocrático 'Que tu alimento sea tu medicina', y por ello se basa en una recopilación sobre cómo determinados tipos de alimentos influyen en el buen estado y funcionamiento del aparato digestivo.

Vitasores:

Son distintas agrupaciones de vitaminas y minerales orgánicos establecidas como complementos alimenticios naturales.

MGDOSE:

Mgdose es una eficaz y potente herramienta terapéutica que Soria Natural pone a disposición de sus clientes. Está basada en la Medicina Ortomolecular y diseñada y formulada en base a una nueva tendencia en la complementación, la Endomodulación. La Endomodulación consiste en aportar los precursores de una sustancia, junto con las coenzimas (oligoelementos y vitaminas) que intervienen en su síntesis, para facilitar que el organismo produzca las cantidades adecuadas del producto.

La creación de las fórmulas de los productos de la línea, ha sido fruto de la colaboración entre médicos, naturópatas, biólogos moleculares y farmacéuticos, todos ellos especialistas en este campo, y teniendo en cuenta las sinergias y la biodisponibilidad de cada uno de los componentes, demostrando la efectividad de los mismos con evidencias científicas.

Junto a todos estos productos, el equipo de Soria Natural también ha preparado y puesto a disposición de la población un manual de fitoterapia, que incluye una recopilación y actualización rigurosa de las características y beneficios de las plantas medicinales más populares y empleadas en la medicina natural, las cuales son también las empleadas para la elaboración de los productos de la compañía. Así, de cada una de estas plantas se obtiene información relativa a: su descripción taxonómica, su hábitat, su historia, la parte de estas que se utiliza para la elaboración de los productos, sus principios activos, sus propiedades terapéuticas, sus indicaciones y contraindicaciones, precauciones de uso, posibles interacciones medicamentosas, efectos secundarios y toxicidades. Y junto a toda esta información, se incluye además un apartado dedicado a los estudios científicos realizados sobre cada una de las plantas, y que servirán para constatar la veracidad de todos los apartados anteriores. Y por último, y para ayudar y facilitar en la identificación de cada una de dichas plantas se incluyen fotografías de las mismas.

Y ya fuera de los productos de Soria Natural, pero dentro de esta misma línea, tenemos que hablar también de su club, el Club Soria Natural. Este fue impulsado ya hace varios años y su objetivo es y ha sido desde siempre, ayudar a otros herbolarios potenciando su imagen y sus servicios, pero para ello estos debían cumplir una serie de condiciones acordadas previamente. Con todo ello se pretende incrementar el prestigio de la Medicina Natural y fomentar el consumo de la Alimentación Ecológica.

El Club está formado en estos momentos por más de 1.000 herbolarios y un servicio al consumidor exquisito. Cuentan con una imagen corporativa propia y unificada, además de una política comercial y de marketing exclusiva.

Imagen 8. Imagen corporativa Club Soria Natural



Fuente: www.sorianatural.es

2.3.2 DIVISIÓN DE ALIMENTACIÓN

Pasamos ahora a la segunda división de la compañía, esta es su división de alimentación, y es que Soria Natural lleva ya más de una década, apostando con fuerza por su línea de Alimentación y, dentro de ella concretamente, por la Alimentación Vegetal Ecológica. Es por ello que esta está en continuo proceso de desarrollo y cuenta ya con más de 100 referencias. Los productos que se pueden encontrar en esta línea son los siguientes; Bebidas vegetales, platos de croquetas ecológicas, de vegetales, de alcachofas, boletus o espinaca, alternativas de desayunos mediterráneos y desayunos sin gluten, bolsas de cebada y snaks de patatas fritas ecológicas, bolsas de panecitos elaborados con una agricultura ecológica y de panes de arroz, empanadas rellenas de brócoli y picadillo vegetal, alimentos fermentados de soja, hamburguesas

vegetales de sabor barbacoa o curry, de calabacín, alcachofa, algas y chucrut, de boletus, brócoli o champiñón, infusiones en capsulas, licuados y zumos, pasta de arroz y cultivos ecológicos, pates vegetales de tofu, aceitunas, alcachofa, alpiste, champiñón y quinoa, queso de soja, tofu, tortillas de patata sin huevo y postres de natillas y cuajadas ecológicas.

Además de ello la compañía también cuenta con una amplia selección de artículos de Alimentación Dietética. Esta gama está pensada para complementar o mejorar la alimentación habitual y suplir las posibles carencias que en determinados momentos puede tener nuestro organismo. Los productos con los que cuenta para ello son: perlas de aceites de ajo, onagra, germen de trigo y lecitina de soja, también cuenta con una línea de batidos de dieta limpia con sabores a chocolate y vainilla, otra de complementos dietéticos de germen de trigo, avena y levadura de cerveza, una gama de edulcorantes para aquellas personas que no puedan o no deseen tomar azúcares, otra gama de pan y galletas integrales con sabores de anís, muesli, sésamo y fibra y por último, una gama de sales elaborada con sal marina fina y gruesa y dos preparados; Hiposal y Sorisabor.

Y debido a los continuos incrementos producidos en la sociedad de este tipo de problemas de salud, Soria Natural ha lanzado recientemente al mercado una nueva línea de Alimentación Especial para Intolerancias Alimentarias bajo la marca Celisor. Esta cuenta con una gran variedad de productos para intolerantes al gluten, al huevo y a la lactosa. Para cada uno de los grupos podemos encontrar productos como; en común para los tres grupos de intolerantes: albóndigas, bases para pizzas, croquetas y cuajadas. Y después en especial para los intolerantes al gluten encontramos condimentos y empanadas. Para los intolerantes al huevo podemos encontrar; espirales integrales y de arroz, y por último, para los intolerantes a la lactosa; bebidas de arroz integral, de avena y soja.

La mayor parte de todos los productos alimenticios de esta gama están elaborados con materias procedentes de sus más de 300 hectáreas de cultivos ecológicos. Y además, esta alimentación ecológica o biológica respeta, en todas las fases de su proceso productivo, la no utilización de productos o sustancias químicas.

A disposición de la población, Soria Natural también propone la elaboración de distintas eco-recetas, empleando para ello los productos que podemos encontrar dentro de las distintas líneas de esta gama de alimentación. En cada una de estas eco-recetas encontramos tanto la lista de los ingredientes necesarios para su realización, como un video explicativo son su modo de preparación.

2.3.3 HOMEOSOR

En tercer lugar encontramos la división de Homeosor, es la división farmacéutica de Soria Natural, y es reconocida como el laboratorio líder de Medicina Natural con una experiencia de más de 30 años en el sector. Nació en 1995 con el objetivo fijado de desarrollar una amplia gama de medicamentos de última generación combinando las leyes de la medicina natural con los últimos avances de la ciencia médica convencional.

Homeosor, como todas las líneas de la compañía, obtiene de sus cultivos propios, la mayor parte de las materias primas que emplea en sus productos, y apuesta por un riguroso control en la recolección y en el proceso productivo. Todo ello además es supervisado por un vanguardista laboratorio que realiza los pertinentes controles de calidad al producto en sus tres fases: materia prima en origen, producto en transformación

y producto final. Estas instalaciones y equipos de vanguardia son los que permiten a Soria Natural, superar ampliamente las normativas GMP de fabricación de medicamentos, situándoles incluso a la cabeza de los laboratorios farmacéuticos biológicos a nivel mundial. Asimismo, y como ya he contemplado anteriormente, Soria Natural tiene implantado un Sistema de Gestión de la calidad de acuerdo con la Norma ISO 9001 concedido en marzo de 2009 por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR).

Con todo ello, Homeosor pone a disposición de las oficinas de farmacia un amplio catálogo de productos de fitoterapia, dietética y homeopatía. Para incluir todos los productos de esta gama vamos a clasificarlos en las dos líneas más importantes y grandes dentro de ella, y estas son la de los productos de fitoterapia y la de los productos de homeopatía. Así, dentro del primer grupo de productos de fitoterapia encontramos productos tales como: capsulas simples y compuestas, complementos vitamínicos y nutricionales, comprimidos, edulcorantes, energéticos, extractos, una línea de dieta especialmente diseñada para servir de apoyo a las dietas de control de peso, fitoinnovación con alta concentración de principios activos, fitosores, una línea denominada Natestim; elaborada para ayudar a mejorar la capacidad defensiva del organismo cuando éste disminuye por los ataques externos dañinos, sobre todo por los que provocan catarros y resfriados, también cuenta con productos como: infusiones, jarabes y pomadas. Y dentro del segundo y último grupo, el de la línea de productos homeopáticos, cabe decir que los productos que aquí se incluyen no aparecen aún en la página web de la compañía, aunque si figura que estarán disponibles en esta sección próximamente.

De todas estas líneas de productos se debe destacar y explicar con mayor detenimiento la dedicada a la Dieta de Homeosor, que como ya hemos visto se incluye dentro del primer grupo de productos de fitoterapia. Para hacer posible la misma, Soria Natural ha implantado, dentro de las oficinas de farmacias, un proyecto de asesoramiento nutricional con el objetivo de promover una forma de alimentación sana y natural para ayudar a facilitar el control del peso y, en definitiva, mejorar el cuidado de la salud. Dieta Line ofrece así a través de la atención farmacéutica o a través de un asesor nutricional, consejo personalizado a cada persona con el objetivo de enseñarle a alimentarse de una manera saludable para conseguir su peso ideal de forma segura, y así mejorar y facilitar el cuidado de su salud. Y ofrece ayuda además para evitar que el seguimiento de las pautas nutricionales marcadas suponga un sacrificio, consiguiendo así lograr controlar la ansiedad por la comida, y asegurar así también que, una vez conseguido el peso ideal, no se vuelva a recaer en el anterior.

En esta división de Homeosor también encontramos una revista, en este caso la revista Vivir al Natural, y en ella se incluyen artículos de salud, entrevistas a personas de interés dentro del sector de la Medicina Natural, y consejos nutricionales, entre otras cosas. Es de nuevo gratuita y se puede acceder a ella también en formato digital a través de la página web de la compañía o en formato físico en las farmacias. Tiene una periodicidad de unos dos o tres números al año, agrupando sobre todo las estaciones de primavera-verano y otoño-invierno.

2.3.4 GOLDEN CLASS

Por ultimo cabe destacar la última división de Soria Natural englobada bajo el proyecto Soria Natural Golden Class, que además de la venta de más productos y la

prestación de servicios, ofrece también a todo el que este interesado, la posibilidad de emprender un negocio y conseguir el respaldo de una marca consolidada en el mercado, a través de la posibilidad de apertura de sus franquicias Golden Class. Así el franquiciado podrá elegir entre 3 niveles de negocio según los servicios que quiera ofrecer y el tamaño del local del que se disponga. Y con ello podrá aprovecharse de la oportunidad de obtener la rentabilidad que ofrece un centro multiservicios como Golden Class como garantía del éxito. Además, para aquellos interesados en llevar a cabo esta oportunidad de emprendimiento, Soria Natural, se compromete a realizar para ellos un estudio de viabilidad personalizado, gratis y sin compromiso.

Respecto a ello las tiendas de Golden Class que ya podemos encontrar abiertas en España se encuentran en las siguientes localidades: En la provincia de Alicante encontramos dos; una en el propio Alicante y otra en Calpe. También encontraremos una en las Islas Baleares, concretamente en la isla de Mallorca, en su capital; Palma de Mallorca. En la provincia de Córdoba encontraremos dos, una en la capital de dicha provincia y otra en Priego. Esparcidas por el resto de España se encuentran en: Barcelona, Ciudad Real, León, Lleida, Madrid, y por supuesto Soria. Y por último también encontraremos una en cada una de las siguientes provincias; Navarra (en Cintruénigo), Pontevedra (en Porriño) y en Vizcaya (en Ortuella).

En estas tiendas de Golden Class podemos encontrar todos los productos de la compañía, es decir, todos los productos que se encuentran en cada una de las gamas o dimensiones anteriormente explicadas y detalladas; estos serán: productos de fitoterapia (de la dimensión de Soria Natural), productos de homeopatía (de la dimensión de Homeosor) y productos alimenticios y dietéticos (de la dimensión de alimentación).

Pero en estas tiendas franquiciadas, además de la venta de sus productos, también se ofrece la prestación de servicios. Estos son, en primer lugar, tratamientos de belleza, tales como: tratamientos corporales, faciales, limpiezas, tintes permanentes de pestañas, manicuras y pedicuras, depilación en cera o laser, bronceado y rayos U.V.A., spa, sauna y masajes e incluso la disposición de un gimnasio propio. Y en segundo lugar estos servicios también incluyen tratamientos médico-estéticos, tales como: rejuvenecimiento cutáneo, tratamiento antiarrugas, crioterapia o tratamiento de manchas, analítica de radicales libres, cirugía menor de verrugas, papilomas u orejas rasgadas, remodelaciones corporales (con radiofrecuencias, presoterapia, y mesoterapia sin agujas), depilación con láser de diodo, tratamientos de celulitis, esclerosis de varices y tratamientos con láser para las arañas vasculares.

2.4 ESTUDIO DE LA COMPETENCIA

Para acabar este apartado dedicado a Soria Natural, debemos de tener en cuenta algo más, ya que en el estudio de toda empresa es siempre necesario y relevante el análisis de su competencia. Por ello es importante también realizar un análisis de su competencia, así como de su posicionamiento respecto a dicha competencia, aunque para ello no estudiare toda su competencia, puesto que, como Soria Natural engloba y ocupa varios sectores diferentes esta es mucha y muy variada, y en su lugar me centrare únicamente en sus principales rivales y competidores.

Ya que Soria Natural, como ya hemos estudiado, es una empresa posicionada tanto a nivel nacional como internacional, tendré en cuenta esto y para ello dividiré, en primer lugar, este análisis competidor en un nivel nacional y otro internacional. Y ya que, como también hemos visto, Soria Natural es una compañía fuertemente posicionada en varios mercados diferenciados, y no hay ninguna otra empresa tan diversificada y que compita con ella de forma tan general y completa, dividiré y estudiaré, en segundo lugar, los competidores según los distintos grupos de empresas más relevantes.

2.4.1 NIVEL NACIONAL

Pasamos entonces al primer apartado, el cual como ya he dicho será dedicado a los principales competidores de Soria Natural a nivel nacional, agrupados en empresas naturistas, parafarmacias y centros de estética y laboratorios farmacéuticos.

EMPRESAS NATURISTAS

Aboca España S.A.U.

Aboca es una empresa dedicada al mundo de la salud natural en un modo revolucionario. Posee una cadena de producción completamente verticalizada, desde la producción de la materia prima de calidad mediante cultivos biológicos propios, hasta la comprobación de los efectos farmacológicos y clínicos de sus productos. Esta por ello dedicada a la fabricación al por mayor de productos de fitoterapia. Su domicilio social se encuentra en Barcelona.

Aboca compite con Soria Natural en algunas de sus distintas divisiones, y para describir en cuales de ellas, dividiremos sus marcas en grupos. En primer lugar, tenemos un grupo de dietética formado por Adelgación, y complementos dietéticos y nutricionales con; Natura Mix e InmunoMux Plus. Y tratamientos de fitoterapia para problemas y dolencias, con el que competiría con la división principal de Soria Natural, a través de las distintas marcas; Aliviolas Bio para favorecer el tránsito intestinal, BioPomadas y BioGel, Cistilene para el buen funcionamiento de las vías urinarias, Colestoil para apoyar los niveles de colesterol y el funcionamiento cardiaco, Coligas y Finocarbo Plus contra el hinchazón intestinal, FisioVen para el cuidado de las piernas, Fitonasal de las mucosas nasales y Fitostill de los ojos, NeoBianacid para la acidez y el reflujo, Salvigol para el cuidado de la garganta y Tisanas Monoplantas para infusiones.

Aboca solo se dedica a la fabricación y control de calidad de sus productos, pero no a su comercialización ni distribución, por lo que todos sus productos solo se pueden adquirir en las farmacias seleccionadas a lo largo de todo el continente español.

Salud Natural, Herbolario

El Herbolario Salud Natural cuenta con una amplia experiencia y trayectoria en el sector de las plantas medicinales, gracias a lo cual ofrecen una extensísima selección de productos ecológicos y naturales de gran calidad, de las mejores marcas y a un precio muy económico. Todo bajo la principal premisa de ofrecer productos específicos y fiables de alta calidad que contribuyan, tanto a prevenir como a mejorar, la salud de una forma 100% natural y efectiva, proponiéndoles terapias alternativas y medicamentos naturales idóneos para cada tipo de necesidad y/o molestia.

Con ello competiría con Soria Natural con los siguientes grupos de productos; con la división de alimentación con sus grupos de productos de: suprealimentos y antioxidantes, quemagrasas, vitaminas y minerales, productos para intolerancias alimenticias y complementos alimenticios de línea holística. Competiría también con la división Golden Class, a través de su grupo de productos de cosmética natural y nutricosmética, entre los que destaca el Colagen Plus. Competiría con la línea de Homeosor con sus productos de carácter homeopático. Y por último con la división principal que toma el mismo nombre que el grupo con sus productos de: fitoterapia, infusiones y plantas, como por ejemplo la Valeriana Forte, productos específicos para bebés y niños, remedios naturales para hacer frente a diversas molestias, productos para descansar como los comprimidos o las gotas de Melatonina Pura y productos naturales para embarazadas y estimulantes sexuales como Energisil.

Lo que caracteriza a este herbolario es que su venta es exclusiva online, por lo que no dispone de tiendas físicas propias de la marca, aunque sus productos también se pueden adquirir en distintas herboristerías. Su venta es exclusiva a nivel nacional de toda España, incluido Baleares, pero no para Canarias, Gibraltar, Ceuta y Melilla donde aún no tienen servicio actualmente. Y exclusivamente venden también en Portugal por encontrarse dentro del mismo territorio peninsular.

PARAFARMACIA Y CENTRO DE ESTÉTICA

Ferres Serrat S.L. Farmafree

Farmafree es un grupo de Parafarmacia, esto es un centro de salud profesional muy cercano al consumidor donde se dispensa todo tipo de producto salvo medicamentos, y en donde la venta de sus productos es regulada y limitada únicamente a farmacias. Así, la parafarmacia se ocupa de la parte de la farmacia que no son medicamentos.

El grupo Farmafree lleva ya más de 20 años apostando por hacer llegar al público los mejores productos de parafarmacia con una atención personalizada y de calidad y una amplia gama de productos. Y los tres únicos puntos de venta de esta empresa a nivel de toda España, se encuentran localizados en la provincia de Barcelona, en dos parafarmacias propias del grupo, una situada en Barcelona Capital y la otra en la localidad de Mataró. Y en una farmacia también propia del grupo, la Farmacia Vista Alegre también situada en la localidad de Mataró.

En cuanto a sus productos, podemos decir que es, de todas, la empresa más completa, que compite con Soria Natural. En primer lugar, compite con Homeosor a través de la gama de todos los productos de homeopatía que ofrece Farmafree, como por ejemplo, con sus sales de Schussler. Con la división de alimentación compite a través de productos de; dieta hiperproteica, complementos alimenticios y productos dietéticos como barritas energéticas, complementos nutricionales para deportistas, como recuperadores musculares y alimentación sin gluten. Y por último compite también con la división de productos cosméticos de Golden Class, con productos como jabones, lociones y aguas micelares para el cuidado corporal, facial y capilar.

Pero, es que, además, Farmafree posee un centro de estética en su parafarmacia propia localizada en Barcelona Capital, que es incluso el negocio principal del grupo. Este centro de estética posee un amplio abanico de tratamientos, de diferentes tipologías, y

algunos de ellos son: tratamientos faciales, como: higiene facial, despigmentante, antiaging, anti-acné, tratamientos de remodelación de silueta, tratamientos de manicura, pedicura y parafina, tratamientos para la extensión de pestañas y maquillaje y tratamientos alquímicos. Así como, Aromaterapia, Vinoterapia, masajes, reflexología, drenajes y depilación con cera y láser. Además, este centro de estética pone a disposición de los usuarios un nutricionista y coach propio para la ayuda e información de todos los tratamientos anteriores. Por lo que en este caso Farmafree también competiría con el centro de estética de Golden Class de Soria Natural localizado también en Barcelona Capital.

LABORATORIOS FARMACEÚTICOS

Venpharma Laboratorios S.A.

Venpharma es un laboratorio con una larga experiencia en el sector de la medicina natural y centrado especialmente en el de complementos alimenticios y productos de fitoterapia. Se encarga íntegramente del desarrollo de sus productos, así como de su producción y comercialización. Y como laboratorio farmacéutico que es, realiza estrictos controles de calidad, eficacia y seguridad en todos sus productos y su objetivo es siempre el de la innovación dentro del campo de la medicina natural.

Para ver con que divisiones compite con Soria Natural echaremos mano de su catálogo de productos, los cuales están clasificados en grupos. En el grupo de control de peso y colesterol combatiría a nivel de la línea dietética de Soria Natural. Con el grupo de inmunitarios, vitaminas, nutrientes y minerales y complementos alimenticios y energéticos competiría con la división de alimentación. También competiría con Golden Class en el caso de sus productos de nutricosmética y cosmética. Y, por último competiría en el caso de productos de fitoterapia con su división principal con los grupos de; Osteoarticular,, circulatorios, respiratorios, sistema digestivo, sistemas nerviosos y de memoria, urinarios, hormonal femenino para los problemas en las mujeres, e infantiles para el caso de las afecciones en niños.

En cuanto a todos estos productos se pueden encontrar en sus delegaciones territoriales, que realizan un servicio integral en cada uno de sus puntos de venta, y que están formadas por herbolarios, farmacias y parafarmacias. Las oficinas centrales de Venpharma se encuentran, dos en Barcelona y una en Logroño.

Aquilea

Aquilea es una marca de la compañía farmacéutica Uriach, destinada al mercado de la medicina tradicional natural y que, como tal, toma su nombre de una planta, la aquilea o milenrama, de la que destacan sus propiedades digestivas, y sobre todo, como cicatrizante y reparadora de las heridas.

Entre sus productos, y como competencia de Soria Natural podemos encontrar: productos de fitoterapia destinados a las articulaciones, a la belleza, al descanso con aquilea sueño, a las vías respiratorias, y la gama de infusiones, y con todos estos productos competiría con la división principal de Soria Natural. En cuanto a los grupos de productos de vitaminas y minerales, silueta y defensas, competiría con la división de alimentación de Soria Natural. Y, en cuanto a los grupos de productos destinados a; la digestión, a las

vías urinarias, a los ciclos de la mujer, a la circulación sanguínea y la gama de productos destinados a los niños competiría con la división farmacéutica de Homeosor.

Y en cuanto a su adquisición, todos estos productos de Aquilea se pueden encontrar en cualquier farmacia, parafarmacia y en las parafarmacias de las grandes superficies de todo el territorio español, incluyendo las Canarias.

2.4.2 NIVEL INTERNACIONAL

En segundo lugar estudiaremos los principales competidores de Soria Natural a nivel internacional, agrupados esta vez en: herbolarios, laboratorios farmacéuticos y cosmética natural y centros de estética.

HERBOLARIO

Santiveri

Santiveri es un grupo empresarial que ha apostado, desde sus inicios en 1885, por la auténtica cultura de la sostenibilidad, la ecología y una vida sana, con una larga tradición en hacer productos con muchísima pasión, innovación y sobre todo calidad.

En cuanto a sus productos, Santiveri posee al igual que Soria Natural una gama de productos de alimentación, con productos sin gluten, barbaoca vegetal, bebidas vegetales, meriendas y desayunos veganos, panadería, postres, control de peso y barritas energéticas. También posee una gama de productos de cosmética natural con la que competiría con Golden Class. Una gama de complementos con los que competiría con Homeosor, y en la que dispone de productos para: el colesterol, la circulación, los huesos y articulaciones, la memoria, el bienestar intestinal, antiestrés, para cabello, pelo y uñas, para niños y para el sueño, y una línea de deporte con productos para el cuidado de músculos, articulaciones y huesos. Y, por último, competiría con la división principal de Soria Natural con su gama de plantas e infusiones, troceadas, en bolsitas, en capsulas, comprimidos y extractos, masticables, tes y flores de Batch.

Todos sus productos se pueden adquirir a través de sus propias tiendas, localizadas a lo largo de todo el territorio español. Y a nivel internacional en Reino Unido e Italia.

LABORATORIOS FARMACEÚTICOS

Arkopharma Laboratorios S.A.U.

Arkopharma es un grupo farmacéutico cuyo objetivo social es la compra, fabricación completa o de cualquiera de sus fases, control y envasado, almacenamiento de los productos finales, su acondicionamiento y su distribución, comercialización y venta, importación y exportación, de hierbas y plantas medicinales. Su domicilio social se encuentra en Madrid capital. Arkopharma es un laboratorio farmacéutico al por mayor, especializado en fitoterapia, medicamentos naturales y complementos alimenticios, con los que competiría con Soria Natural en su división farmacéutica de Homeosor y en su división de Soria Natural con productos de fitoterapia.

En su página web podemos acceder a los productos que la empresa vende, los cuales además se encuentran clasificados en dos grupos, según el tipo de dolencia que poseemos y según un orden alfabético para el caso en el que el consumidor sepa qué

remedio busca, aunque en este apartado también se especifica la dolencia a la que se aplica. La empresa también destina en su página web un apartado destinado por completo a la fitoterapia, y otro destinado a las noticias y actualidad del grupo Arkopharma. Así como un último apartado con consejos de salud.

Arkopharma fue adquirida en 2004 por el grupo Montagu Private Equity, uno de los líderes europeos de capital de inversión, y tiene presencia nacional en cualquiera de las farmacias repartidas por toda España, y a mundial en más de 60 países y 6 filiales en países estratégicos: Francia, Italia, Alemania, Irlanda, Holanda, Bélgica y Suiza.

Diafarm Laboratorios

Diafarm es un laboratorio farmacéutico especializado en soluciones naturales para la salud y el bienestar, con productos en el área OTC o “de venta libre”, caracterizados por la venta de medicamentos no sujetos a prescripción médica y no reembolsables, y productos de parafarmacia.

Este grupo apuesta mucho por la innovación y el desarrollo de marcas propias, así como por la expansión internacional. Diafarm como grupo está presente en España, Portugal, Francia e Italia, y en diferentes países europeos con distribuidores locales.

Diafarm cuenta con varias marcas, con las que competiría con Soria Natural, a nivel nacional e internacional, y que podemos agrupar de la siguiente forma. El primer grupo sería el formado por aquellas que compiten con Soria Natural en su división de alimentación, en este caso se encuentran: Beetal Go! que es una gama de snacks y golosinas para niños, con las vitaminas necesarias para que estos crezcan sanos y fuertes, Floralba, que son cremas de almendras con o sin azúcar para aquellos que son intolerantes a la lactosa o poseen problemas digestivos, NatureCrops, que es una gama de alimentación más completa en la que todos los alimentos poseen una base de quinoa, en ella podemos encontrar: barritas, copos, arroz, semillas y sopa, Vitanatur, una gama de complementos nutricionales, y Siken y Vallesol de complementos alimenticios para completar la dieta. El siguiente grupo sería el de productos cosméticos con el que competiría con Golden Class, y en este caso se encontrarían las siguientes marcas: Bactinel y Hialderm para el cuidado de la piel, Bioregena, una marca francesa de cosmética e higiene corporal y Diactive Cosmetics, con cosmética facial y corporal. Otro grupo que puede competir con Soria Natural sería el de productos de farmacia, en este caso encontramos: Aquamed Active, para el cuidado de rozaduras y otras heridas, Arnidol para picaduras de insectos, Cirkuvit para el sistema circulatorio, Cysticlean para el tratamiento de la cistitis, Faingedol y Ricola para el cuidado de la garganta. Y por último a nivel de productos y cuidado de fitoterapia Roha y Roha-Max.

Laboratorios Ynsadiet

Ynsadiet son líderes en la Comunidad de Madrid y se posicionan como la tercera empresa en el sector de la medicina natural España. Su sede central se encuentra en Leganés (Madrid). Pero también disponen de otras instalaciones importantes en Illescas (Toledo).

Sus marcas, con las que compite con Soria Natural en sus distintas divisiones se podrían agrupar de la siguiente forma: como competidores de la división de alimentación de Soria Natural y de su división principal encontramos las marcas; Dieta Sol,

NatureTierra y Phytogreen con complementos alimenticios, Nutriox Program con un plan de nutrición antioxidante y complementos dietéticos, Alimentación Natural Hijas del Sol con una alimentación biológica y ecológica y Nutri-DX con nutrición deportiva. En el grupo de cosmética como competidores de Golden Class encontramos las marcas; La Ventana Natural, Oceanium, NaturaFemme. En el sector de la farmacia compitiendo con la división de Homeosor tenemos las marcas; Farma Natural y Zentrum. Y por último en el grupo de los productos de fitoterapia tenemos la marca Fitosol.

La labor de Ynsadiet a lo largo de estos 35 años, en la elaboración de complementos alimenticios y dietéticos, ha sido reconocida a nivel internacional, estando presente en la UE y en el Norte de África. Y actualmente está inmersa en un ambicioso proyecto de expansión principalmente en los países de Latinoamérica.

COSMETICA NATURAL Y CENTRO DE ESTETICA

Yves Rocher

Yves Rocher es una franquicia de cosmética vegetal, basada en décadas de experiencia y un profundo conocimiento de la naturaleza y las plantas. Su popularidad e influencia se debe a sus laboratorios de investigación, que están en continuo descubrimiento de nuevos y poderosos ingredientes a base de plantas para el desarrollo de cosméticos altamente efectivos. Con su amplia gama de productos, Yves Rocher cubre todos los aspectos de los cuidados de belleza: faciales, anti-edad, perfumes, corporales, capilares, maquillaje...

A nivel nacional encontramos tiendas y centros Yves Rocher esparcidas por todas las localidades, en Badajoz, Jaén, Málaga, Barcelona, Zamora, Cáceres, Mérida, Madrid, Castellón, Valencia, Murcia, Alicante, Granada, Sevilla, Cádiz, Valladolid, Palencia, León, Logroño, Pamplona... Y a nivel internacional Yves Rocher se encuentra en; Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Finlandia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza.

Además, la franquicia también posee centros de estética y salud, con tratamientos tales como: tratamientos LPG faciales y corporales, tratamientos faciales específicos y anti-edad, tratamientos corporales con masajes relajantes, alisadores, activadores, purificantes y reductores, y tratamientos de belleza como; maquillaje, manicura, pedicura y depilación de cera y láser.

Con todo ello Yves Rocher competiría con Soria Natural en su división de Golden Class, tanto a nivel de sus productos cosméticos como a nivel de sus centros de tratamientos de estética y belleza.

2.4.3 MAPA DE POSICIONAMIENTO

Por último y para mostrar y comparar visualmente el posicionamiento del grupo Soria Natural con respecto al de todos sus principales competidores anteriores, realizaré un mapa de posicionamiento. Este mapa de posicionamiento es una gráfica formada por dos ejes, uno horizontal y otro vertical, y ambos colocados, uno sobre el otro formando una cruz. Estos ejes representarán las dos variables más relevantes en la comparación de nuestra empresa con la competencia, y ambas tendrán, además, una medición gradual de intensidad, de menos a más. Como resultado de la posición de dichos ejes, la gráfica

quedaría dividida en cuatro cuadrantes, lo que nos permitirá ver gráficamente el posicionamiento de la empresa con respecto a su competencia según las variables escogidas.

En el caso que nos ocupa de Soria Natural, las dos variables escogidas son las siguientes: En primer lugar, y para respetar la división realizada anteriormente en el estudio de la competencia, he escogido como variable la situación geográfica, siendo a su nivel inferior la variable nacional, que supone una situación geográfica exclusivamente nacional. Y su vertiente máxima con la variable internacional que supone una externalización máxima, fuera del territorio nacional. Y, en segundo y último lugar, y para comparar mejor a la competencia con Soria Natural, he elegido como variable el grado de expansión de cada una de ellas dentro del mercado de la medicina natural, tomando como referencia de punto máximo la situación de Soria natural en el mercado de: alimentos, fitoterapia, homeopatía, naturopatía o medicina naturista, cosmética natural y belleza y parafarmacia. Así, en este caso la vertiente mínima correspondería a la homogeneización, con la especialización en un único mercado de los anteriores. Y la vertiente máxima con la diversificación y situación de las empresas en todos los mercados anteriores. Con todo ello el mapa de posicionamiento de Soria Natural con respecto a su competencia (más significativa e importante) en el mercado de la medicina natural sería el siguiente:

Gráfico 2.1 Mapa de posicionamiento de Soria Natural



Elaboración propia. Fuente: Páginas webs de cada empresa

Como podemos ver en la gráfica, ninguna de las empresas de su competencia llega a igualar ni por supuesto superar a Soria Natural en estas dos variables juntas, teniendo que elegir cada variable por separado para ver cuáles de las distintas empresas son las que más se acercan a ella. Desde la variable de la expansión geográfica la que más se acerca es Arkopharma, que incluso la supera en cuanto a expansión internacional. Y en cuanto a la variable de la diversificación en el sector encontramos a Farmafree que compite con Soria Natural en los mismos mercados.

CAPÍTULO III.

ANÁLISIS ECONÓMICO- FINANCIERO DE SORIA NATURAL S.A.

Un análisis económico financiero o análisis contable consiste en el proceso de definición de un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de una entidad, y consiste en someter la información contenida en sus cuentas anuales a un estudio riguroso y metódico que permita conocer la situación pasada, presente y futura de dicha empresa. Por lo que, en resumen, la función de dicho análisis es convertir los datos contenidos en dichas cuentas anuales en información útil que ayuden a la toma de decisiones en la empresa.

Ahora, en el caso que me ocupa, y para conocer y comprobar la evolución de la empresa elegida, Soria Natural, tomaré como objeto de estudio de este análisis sus cuentas anuales a lo largo de tres años consecutivos, 2013, 2014 y 2015.

3.1. ANÁLISIS FORMAL

Pero antes de adentrarnos en el desarrollo de dicho análisis contable, empezaremos por comprobar que la empresa Soria Natural cumple con la adecuación en la presentación y elaboración de sus cuentas anuales, esto es lo que se llama un análisis formal.

Para ello comenzaremos por analizar el formato que utiliza el grupo para la presentación de sus cuentas anuales. Los requisitos para ello se recogen en el Real Decreto Legislativo 1/2010, del 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en sus artículos 257 y 258: *“Podrán formular balance y estado de cambios en el patrimonio neto abreviados las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:*

- a) *Que el total de las partidas del activo no supere los cuatro millones de euros.*
- b) *Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los ocho millones de euros.*
- c) *Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cincuenta.”*

Y *“Podrán formular cuenta de pérdidas y ganancias abreviada las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:*

- a) *Que el total de las partidas de activo no supere los once millones cuatrocientos mil euros.*
- b) *Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los veintidós millones ochocientos mil euros.*
- c) *Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a doscientos cincuenta.”*

Respecto estas condiciones, Soria Natural posee las siguientes cuantías en las partidas seleccionadas:

Tabla 3.1 Cifras de Soria Natural S.A.

Partida	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Activo	28.354.328,18	35.131.054,25	34.281.537,18
Importe Neto de la Cifra de Negocios (INCN)	30.871.054,07	32.587.495,14	35.187.409,57
Número medio de trabajadores	300	317	331

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Por lo que, como se puede apreciar, el grupo Soria Natural no cumple ninguno de estos requisitos ni para un balance y estado de cambios en el patrimonio neto abreviado, ni para una cuenta de pérdidas y ganancias abreviada, ya que la cuantía de todas las partidas tiene es superior a la señalada en la ley, es por esto por lo que todas sus cuentas anuales se presentan en un formato normal.

En segundo lugar, y según el Plan General Contable, en su primera parte dedicada al Marco Conceptual de la Contabilidad, y su primer artículo titulado: “Cuentas Anuales. Imagen Fiel”, se recoge que: *“Las cuentas anuales de una empresa deben comprender: el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, el Estado de Flujos de Efectivo y la Memoria. Y todos estos documentos deberán formar una unidad. No siendo obligatorio el Estado de Flujos de Efectivo para aquellas empresas con unas cuentas anuales abreviadas”*. En nuestro caso, las cuentas anuales de Soria Natural incluyen las siguientes: Balance de situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, Estado de flujos de Efectivo, Memoria, Informe de Gestión, Informe de Auditoría, Certificado de Participaciones Propias y Declaración Positiva Medioambiental, por lo de nuevo cumplen con la legalidad y obedecen al artículo anteriormente mencionado. Además, y también de acuerdo con la ley, dichas cuentas anuales han sido aprobadas por la Junta General Ordinaria de Accionistas, así como una copia de todas ellas ha sido depositada en el Registro Mercantil.

Respecto al contenido y estructura de dichas cuentas anuales, las cuales son recogidas en la tercera parte del Plan General Contable, Soria Natural cumple con lo recogido en la siguiente tabla:

Tabla 3.2 Cumplimiento de la normativa en las Cuentas Anuales de Soria Natural

Cuentas Anuales	Cumple con la estructura	Cumple con el contenido
Balance	✓	✓
Cuenta de Pérdidas y Ganancias	✓	✓
Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	✓	✓
Estado de Flujos de Efectivo	✓	✓
Memoria	✓	✓

Elaboración propia. Fuente: Plan General de Contabilidad y PYMES y Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Y, por último, en cuanto a si dichas cuentas deben ser revisadas, de nuevo se recoge en el Real Decreto Legislativo 1/2010, del 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, pero esta vez en su artículo 263.

“1. Las cuentas anuales y, en su caso, el informe de gestión, deberán ser revisados por un auditor de cuentas.

2. Se exceptúa de esta obligación a las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

a) Que el total de las partidas del activo no supere los dos millones ochocientos cincuenta mil euros.

b) Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los cinco millones setecientos mil euros.

c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cincuenta.

Las sociedades perderán esta facultad si dejan de reunir, durante dos ejercicios consecutivos, dos de las circunstancias a que se refiere el párrafo anterior.

3. En el primer ejercicio social desde su constitución, transformación o fusión, las sociedades quedan exceptuadas de la obligación de auditarse si reúnen, al cierre de dicho ejercicio, al menos dos de las tres circunstancias expresadas en el apartado anterior.”

En este caso Soria Natural posee en cada una de sus cuentas anuales un informe de auditoría. Este tiene el objeto de expresar una opinión sobre dichas cuentas anuales de conformidad con la normativa aplicable en España, la cual exige que se cumplan con los requerimientos de ética, así como la comprobación de la existencia de incorrecciones materiales. Con todo ello, este informe de auditoría, con opinión favorable, determina que en los tres años objeto de estudio, las cuentas de anuales de Soria Natural S.A. representan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la sociedad, así como de sus resultados y flujos de efectivo. Además del cumplimiento de los principios y criterios contables.

Y respecto a la posibilidad de redimirse de dicha obligación de informe de auditoría, el grupo posee, como ya hemos visto, las siguientes cuantías en las partidas especificadas. (Ver Tabla 2). Por lo que, de nuevo, no cumple con los requisitos, y es por eso que en este caso si está obligada a presentar un informe de auditoría en todas sus cuentas anuales.

Por último, y de acuerdo esta vez con el artículo 262 de la Ley de Sociedades, se incluye también en las cuentas anuales del grupo un informe de gestión durante cada uno de los tres años objeto de estudio, que en este caso cumple también con dicha legalidad. En cuanto a los objetivos de este informe de gestión estos son; la recogida de aquellas actividades en materia de investigación y desarrollo, el estudio de la evolución de la empresa a lo largo del ejercicio, los principales ratios económico-financieros, y el análisis de aquellos acontecimientos de importancia y relevancia ocurridos en la sociedad tras el transcurso del cierre de cada ejercicio, así como el estudio tanto de las acciones tomadas como de su posible evolución.

En definitiva y llegados a este punto, podemos afirmar con total seguridad que Soria Natural S.A. cumple con la legalidad en el desarrollo, formato, elaboración y presentación de sus cuentas anuales a lo largo de los tres años objeto de estudio. Y una vez comprobado esto ya si podemos pasar a realizar un análisis más detallado y dedicado a cada una de las cuentas anuales.

3.2. ANÁLISIS PATRIMONIAL

Para ello empezamos en primer lugar hablando de un análisis patrimonial en la empresa, este análisis se refiere a la estructura del Balance de Situación y atiende a la composición de los elementos integrantes del mismo, a su peso específico dentro del conjunto de Activos y Pasivos y a la determinación del equilibrio o desequilibrio del Patrimonio. Con este análisis se pretende posteriormente analizar la estructura del balance en sus dos vertientes, inversión y financiación.

Pero antes de adentrarnos en dicho análisis, debemos conocer primero el valor de cada una de las partidas que componen el balance en la empresa Soria Natural S.A. Y con ellos calcularé además los porcentajes a nivel vertical, los cuales nos mostrarán el peso, en porcentaje, que tiene cada pequeña partida con respecto a los totales del balance. Para conocer y calcular todo ello me ayudaré de la representación mediante la siguiente tabla.

Tabla 3.3 Valores del Activo Total de Soria Natural S.A.

ACTIVO	Año 2013	% vertical	Año 2014	% vertical	Año 2015	% vertical
ACTIVO NO CORRIENTE	15.416.028,38	54,37%	17.974.882,06	51,17%	20.634.054,17	60,19%
Inmovilizado intangible	411.599,25	1,45%	473.665,47	1,35%	440.123,87	1,28%
Inmovilizado material	13.412.373,44	47,30%	13.566.297,14	38,62%	14.673.450,85	42,80%
Inversiones en empresas de grupo y asociadas l/p	1.344.955,82	4,74%	3.253.672,88	9,26%	3.778.051,19	11,02%
Inversiones financieras l/p	52.848,04	0,00%	212.557,93	0,00%	1.181.811,96	3,45%
Activos por impuesto diferido	194.251,83	0,00%	468.688,64	1,33%	560.616,30	1,64%
ACTIVO CORRIENTE	12.938.299,80	45,63%	17.156.172,19	48,83%	13.647.483,01	39,81%
Existencias	4.625.761,01	16,31%	5.502.588,35	15,66%	6.405.759,88	18,69%
Deudores comerciales y otras a cobrar	5.431.029,89	19,15%	4.867.109,51	13,85%	5.065.050,54	14,77%
Inversiones grupo y asociadas c/p	600.000,00	2,12%	103.238,00	0,00%	318.000,00	0,00%
Inversiones financieras c/p	1.518.933,57	5,36%	3.754.885,49	10,69%	592.016,60	1,73%

Periodificaciones a c/p	38.940,26	0,00%	137.274,89	0,00%	144.903,74	0,00%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	723.635,07	2,55%	2.791.075,95	7,95%	1.121.752,25	3,27%

Elaboración propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Tabla 3.4 Valores del Patrimonio Neto y Pasivo Total de Soria Natural S.A.

PATRIMONIO Y PASIVO	Año 2013	% vertical	Año 2014	% vertical	Año 2015	% vertical
PATRIMONIO NETO	8.016.932,21	28,27%	7.631.774,30	21,72%	7.785.924,94	22,71%
Fondos Propios	7.570.352,36	26,70%	7.267.003,98	20,69%	7.464.647,98	21,77%
*Capital	992.624,14	3,50%	992.624,14	2,83%	992.624,14	2,90%
*Reservas	495.235,98	1,75%	6.853.823,47	19,51%	6.853.823,47	20,00%
*Resultado de ejercicio	6.128.918,25	21,62%	-533.017,62	-1,52%	197.644,00	0,58%
*Otros instrumentos	-46.426,01	-0,16%	-46.426,01	-0,13%	-46.426,01	-0,14%
Ajustes por cambios de valor	-5.893,44	-0,02%	-5.797,97	-0,02%	-5.961,32	-0,02%
Subvenciones, Donaciones y Legados	452.473,29	1,60%	370.568,29	1,06%	327.238,28	0,95%
PASIVO NO CORRIENTE	13.034.480,04	45,97%	18.295.115,99	52,07%	16.857.186,22	49,17%

Deudas l/p	12.839.749,36	45,28%	18.134.188,89	51,62%	16.725.780,63	48,80%
Pasivos por impuesto diferido	194.730,68	0,69%	160.927,10	0,46%	131.405,59	0,38%
PASIVO CORRIENTE	7.302.915,93	25,76%	9.204.163,96	26,20%	9.638.426,02	28,12%
Deudas c/p	3.454.224,59	12,18%	4.496.237,35	12,80%	5.072.163,25	14,80%
Acreedores comerciales	3.848.691,34	13,57%	4.707.926,61	13,40%	4.568.836,02	13,33%

Elaboración propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

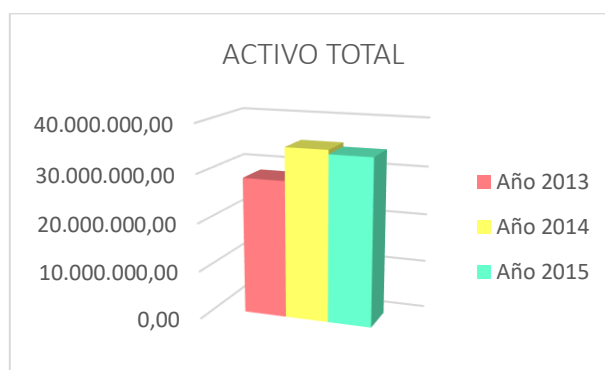
Tras ello pasamos ya al verdadero análisis patrimonial del Balance de Situación, distinguiendo, como ya se ha mencionado, entre la estructura de inversión localizada en el activo, y la estructura de financiación localizada en su patrimonio y pasivo.

3.2.1. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

La primera de ellas, la estructura de inversión o también llamada estructura económica, es la formada por aquellos inmovilizados, inversiones, deudas a corto plazo de periodicidad inferior al año, existencias y dinero en efectivo que hacen posible la producción de bienes o la prestación de servicios de la empresa. Son, en definitiva, todas las fuentes de financiación económica extraídas de los bienes y derechos (activo) de los que dispone la empresa para poder hacer frente al desarrollo de su actividad.

En primer lugar, nos referiremos a las cantidades de activo total que presenta la empresa a lo largo de los tres años objeto de estudio. Esta variación se puede observar en la gráfica presentada a continuación.

Gráfico 3.1 Evolución del Activo Total de Soria Natural S.A.



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

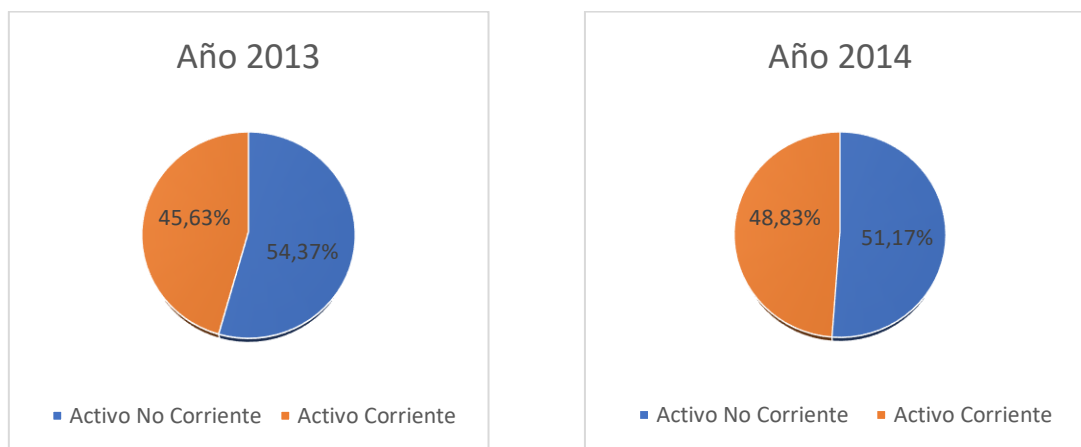
En ella podemos ver que el activo total del grupo supera todos los años los 25.000.000€, y concretamente alcanza el valor máximo en el año 2014 donde incluso supera los 35.000.000€. En cuanto a la variación de un año a otro podemos decir que el valor de este aumenta es en torno a un 24% más del año 2013 al 2014 y disminuye en torno a un 2,42% en el 2015 respecto al 2014.

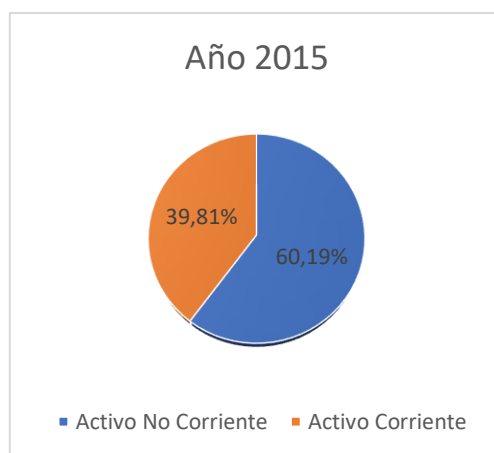
Podemos observar así que el cambio más significativo se produce entre el año 2013 y 2014, y esto sucede incluso a pesar de que el resultado de este último año 2014 sea mucho inferior al de 2013, e incluso negativo. Este gran aumento de un año a otro se localiza principalmente en su activo corriente, concretamente en el valor de sus existencias y en la cantidad de efectivo y otros activos líquidos que posee la empresa, por lo que podemos decir que Soria Natural emplea parte del beneficio obtenido en el año 2013 para aumentar su producción, con un mayor nivel de existencias, así como su cantidad de dinero líquido. Pero también podemos observar un notable aumento localizado en sus inversiones, tanto en empresas de grupo y asociadas, como financieras, por lo que podemos decir que Soria Natural S.A. tiene mucha confianza en su recuperación y no se asusta por su situación de pérdidas, es más, llega a emplear los beneficios obtenidos en el año 2013 para seguir aumentando sus inversiones a lo largo del 2014.

Sin embargo, en el año 2015 con respecto al 2014, la cantidad del activo total vuelve a bajar un poco. Pero hay que señalar que, a pesar de ello, de nuevo aumenta la inversión, aunque en este caso solo la localizada en el activo no corriente con una duración a largo plazo. Por lo que podemos decir que aun a pesar de que la empresa haya obtenido de pérdidas, esta sigue invirtiendo.

Tras este análisis del activo total, pasamos a conocer ahora que porcentaje de este ocupan cada una de sus dos principales divisiones, siendo estas el activo corriente y el activo no corriente. Y para conocerlo acudiremos a la tabla recogida al principio de este mismo apartado, concretamente a la columna titulada como (% vertical), la cual muestra los porcentajes que representan cada una de las partidas con respecto al activo total. Para estudiar mejor estos porcentajes elaboraré con cada uno de ellos tres gráficas, una por cada año objeto de estudio, y los resultados de ello son los siguientes:

Gráficos 3.2 3.3 y 3.4. Estructura del Activo Total de Soria Natural S.A. en los años 2013, 2014 y 2015.





Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Como podemos ver, en todos los años el Activo No Corriente representa la mayoría del Activo Total de la empresa. Este Activo No Corriente representa la parte sólida de la empresa al estar formado por aquellos activos que corresponden a bienes y derechos cuya función no es la de ser convertidos en efectivo al final de cada ejercicio, sino la de permanecer vinculados a la empresa por periodos muy largos de tiempo, superiores al año, y hacer posible tanto la producción como la prestación de servicios de la misma. Son activos que la empresa tardará mucho en vender, ya que no se busca la obtención de ganancias con la venta de estos, sino con el empleo de los mismos para el desarrollo de la actividad productiva.

Por el contrario, el Activo Corriente, más minoritario para este grupo empresarial, hace referencia a las inversiones que permanecerán en la empresa por un corto plazo, inferiores al año, y de las que si se busca una rentabilidad al final de cada ejercicio, a través de su venta y vencimiento. Por ello se estructura en tres grandes masas patrimoniales:

- A. Existencias: Formadas tanto por las Materias primas y demás componentes implicados y consumidos en el proceso productivo de la empresa, como por los productos finales destinados a la venta y prestación de servicios.
- B. Realizable: Formado por las deudas a corto plazo que los clientes y otros deudores tienen con la empresa, y que se convertirán en disponible en menos de un año con su vencimiento.
- C. Disponible: Formado por el dinero o tesorería que dispone la empresa en efectivo y en sus cuentas corrientes.

En definitiva y para poner fin al análisis de la inversión, debemos decir que la empresa Soria Natural S.A. realiza fuertes esfuerzos de inversión durante los tres años objeto de estudio, realizando durante los mismos una política inversora centrada mayoritariamente en la composición del Activo No Corriente, muy mayoritario en todos los años y con tendencia a seguir creciendo aún más en los próximos siguientes.

3.2.2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN

Pero para poder hacer posible la adquisición por parte de toda empresa de los bienes y derechos que forman parte de su activo o estructura de inversión, es necesario disponer también de unos recursos financieros. Esta estructura financiera refleja así, las

distintas fuentes de procedencia de los recursos financieros de la empresa, que son utilizados para hacer posibles las inversiones en el activo. Por tanto, la estructura financiera, formada por el Patrimonio Neto y Pasivo Total, representa el capital financiero de la empresa, sus obligaciones y sus deudas.

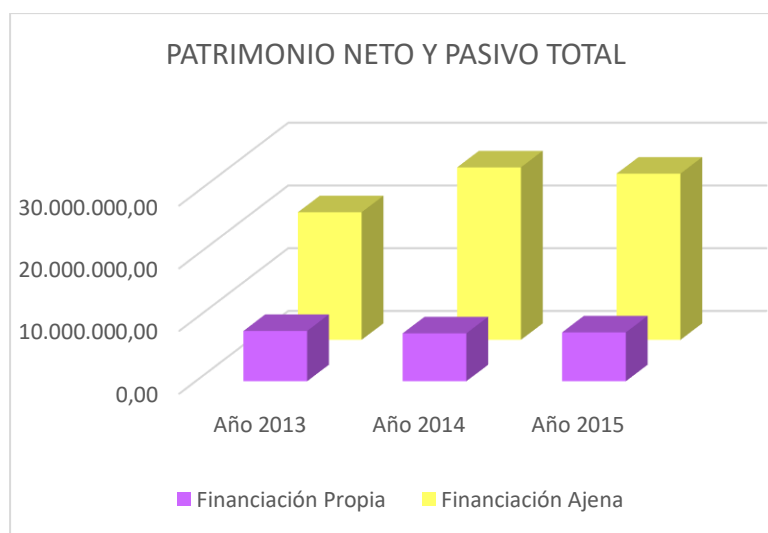
Hay varias formas de clasificar o estructurar estas fuentes de financiación, y una de ellas es la clasificación según su origen o propiedad, la cual los divide en dos grandes grupos:

A. Fuentes de Financiación Propia: constituida por los recursos financieros que son propiedad de la empresa y que se encuentran recogidos en el Patrimonio Neto de la misma.

B. Fuentes de Financiación Ajena: constituida por los recursos financieros recogidos en el Pasivo y que tienen que ser devueltos por la empresa, en un plazo mayor o menor de tiempo, según formen parte del Pasivo No Corriente o Corriente respectivamente.

Por ello, en primer lugar, y como en el apartado dedicado a la inversión, realizaremos un análisis de la evolución de ambos grupos a lo largo de los tres años, y lo reflejaremos en la siguiente gráfica.

Gráfico 3.5 Evolución de las Fuentes de Financiación de Soria Natural S.A.



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

En la siguiente gráfica presentada podemos ver que Soria Natural se financia en su gran mayoría por fuentes de financiación ajena, localizadas en su pasivo. Además, esta financiación ajena alcanza su máximo de nuevo en el año 2014, coincidiendo con lo que ocurre en la evolución del Activo Total, y la variación más grande se produce también entre estos años 2013 y 2014. Por lo que de nuevo podemos decir que, a pesar de la obtención de pérdidas en el resultado del ejercicio 2014, la empresa sigue obteniendo financiación ajena, y lo hace sin ningún tipo de miedo y confiando en su posterior recuperación para hacer efectivo el cumplimiento de las deudas adquiridas, las cuales cabe destacar son mayoritariamente a largo plazo, con un vencimiento superior al año.

En cuanto a sus fuentes de financiación propias, la variación en ellas no es tan desequilibrada, ya que se mantienen prácticamente igualadas a lo largo de los tres años, con igual cuantía de capital social, esto es debido a que la empresa no realiza durante ninguno de los tres años ni ampliaciones ni reducciones de capital social. Este valor de capital social es el formado por dos cuantías. La primera de ellas es el capital escriturado, siendo este el capital inicial mínimo necesario para la inscripción en el Registro Mercantil de una empresa, haciendo que esta tenga transcendencia jurídica. Y en segundo lugar está el capital no exigido, siendo este el que no es necesario en el momento de la creación y consolidación de una empresa, y pasando así a ser una deuda adquirida por los socios de una inversión a realizar sin exigencia temporal determinada, pero que minorará el valor económico de la empresa, apareciendo con signo negativo y restándose al valor del capital escriturado anterior. Como ambos valores no producen variación a lo largo de ninguno de los tres años podemos decir que, el valor del capital escriturado representa en torno al 42% del total del patrimonio neto de la empresa, y el capital no exigido representa en torno al 29%. Y con ello el valor del capital social total representa solo en torno a un 13% sobre la cifra total de patrimonio neto.

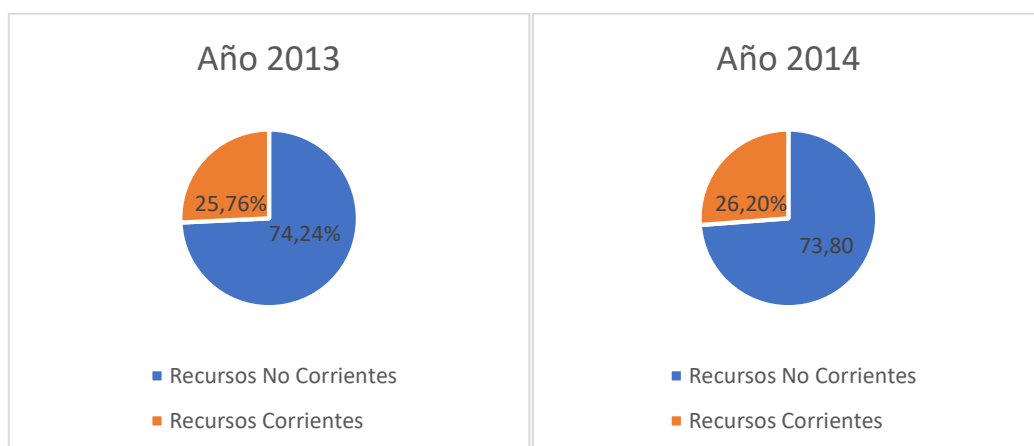
Aplicando de nuevo la misma estructura empleada en el análisis de la inversión, pasamos a estudiar la composición en porcentaje del total de patrimonio neto y pasivo de la empresa a lo largo de los tres años, y para ello aplicaremos una segunda clasificación de las fuentes de financiación, que en este caso será según su permanencia en la empresa, y en ella encontramos:

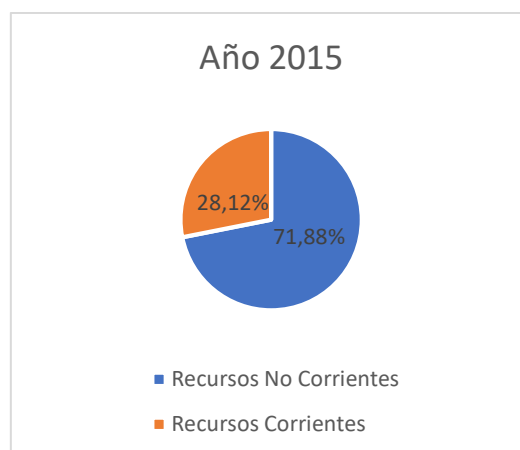
A. Recursos No Corrientes: Formados por el Patrimonio Neto y el Pasivo No corriente, debido a la permanencia en la empresa durante un largo periodo de tiempo, superior al año.

B. Recursos Corrientes: Formados únicamente por el Pasivo Corriente y caracterizado por su situación de carácter temporal en la empresa, concretamente por periodos inferiores al año.

Por lo que, según esta clasificación, la composición en porcentajes del Patrimonio Neto y Pasivo Total a lo largo de los tres años, será la expresada en las siguientes gráficas.

Gráficos 3.6 3.7 y 3.8. Porcentajes de Recursos Corrientes y No Corrientes en Soria Natural S.A. en los años 2013, 2014 y 2015





Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

De estos gráficos podemos extraer que Soria Natural posee en su mayoría más recursos financieros de carácter no corriente, localizados, como ya hemos dicho, en su Patrimonio Neto y Pasivo No Corriente. Por lo que la empresa prefiere una fuente de financiación con una duración a largo plazo en la empresa, y extraída, por un lado de la financiación propia a través de los recursos aportados por accionistas, socios o propietarios, así como de los generados por la propia empresa, y por otro lado y una vez más, de la financiación a través de entidades ajenas a la empresa, que no tienen carácter comercial ni de tráfico, pero si cuentan con una exigibilidad superior al año, y entre las que podemos encontrar; deudas, créditos, préstamos o empréstitos.

En resumen y para concluir en este caso con el análisis de la financiación, la razón por la que esta empresa posee en su gran mayoría Recursos No Corrientes va ligada a su sintonía con sus fuentes de inversión, ya que este tipo de recursos financieros deben emplearse, en su mayoría, para la financiación de inversiones de la misma categoría, es decir permanentes, y localizados en su Activo No Corriente, como el inmovilizado, ya que su conversión en liquidez se produce en un gran largo plazo. Es por ello que esta empresa posee una mayor cantidad de financiación en Recursos No Corrientes destinada a su también mayor inversión en Activos No Corrientes.

3.2.3. RELACIÓN ENTRE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

Una vez analizadas ambas fuentes por separado, es evidente saber que ambas fuentes patrimoniales están relacionadas, ya que, como ya hemos visto la financiación se emplea en la adquisición de inversiones dentro de la empresa, y concretamente lo óptimo en este caso y trasladado a la estructura del Balance, es que el Activo No Corriente este financiado por Recursos No Corrientes (Patrimonio Neto y Pasivo Fijo o No Corriente) y que el Activo Corriente este mayoritariamente financiado por Recursos Corrientes (Pasivo Corriente). Ya que con todo ello se conseguiría un equilibrio entre la liquidez del Activo y la exigibilidad del Pasivo, al existir una relación entre el tiempo de permanencia del activo y el plazo en el que deben ser devueltos los fondos utilizados para su financiación.

Pero también es verdad que, ante un posible desfase entre el ritmo de los cobros generados por el Activo Corriente y el ritmo de los pagos derivado de la exigibilidad del Pasivo Corriente, sería aconsejable disponer de un fondo de seguridad. Es por esto por lo que el Activo Corriente debe ser financiado, en su mayoría, pero no en su totalidad, por

Recursos Corrientes, ya que cualquier desfase en la corriente de cobros, debida a; impagos de clientes, pérdidas de existencias... con relación a la corriente de pagos, llevaría a la empresa a una situación comprometida al presentársele dificultades para cumplir sus compromisos con acreedores y deudores respectivamente. Por ello se aconseja que el Activo Corriente sea superior al Pasivo Corriente, es decir, que lo que se cobre antes de un año sea mayor que todo lo que se deba de pagar en ese mismo año, y con ello surge la importancia en toda empresa de la existencia de un “colchón” de seguridad al que se le denomina Fondo de Maniobra o Capital Circulante y que se consigue cuando el Activo Corriente se financia en su mayoría con Pasivo Corriente, pero en una parte con Pasivo No Corriente. Así, el Fondo de Maniobra será ese fondo de seguridad que permite hacer frente a los posibles desajustes que pudieran producirse entre la corriente de cobros y la de pagos en una empresa, o la parte del Activo Corriente que es financiada con recursos a largo plazo (Pasivo No Corriente). Por lo que el Fondo de Maniobra se calculará como la diferencia entre al Activo Corriente con el Pasivo Corriente y se expresará de la siguiente forma;

$$FM = AC - PC$$

Y trasladándolo a cada uno de los tres años objeto de estudio sus resultados serán los expresados a continuación:

$$FM_{2013} = 12.938.299,80 - 7302915,93 = 5.635.383,87€$$

$$FM_{2014} = 17.156.172,19 - 9204163,96 = 7.952.008,23€$$

$$FM_{2015} = 13.647.483,01 - 9638426,02 = 4.009.056,99€$$

Estos Fondos de Maniobra son así los que permiten que la empresa sea más solvente, es decir, que tenga mayor capacidad para hacer frente a los pagos necesarios que surjan durante el periodo de un año, gracias a la intervención de la financiación también con Pasivo No Corriente. Con todo ello Soria Natural cuenta, a lo largo de los tres años, con unos elevados fondos de maniobra, por lo que la empresa puede estar asegurada para hacer frente al pago de sus deudas. Incluso llama la atención que el año en el que esta posee un FM más elevado es en el 2014, el año en el que se producen pérdidas, por lo que podemos entender ahora porque la empresa no tiene miedo, e incluso resultando perdidas, puede hacer frente a sus deudas, y decide destinar sus ganancias a seguir aumentando tanto sus inversiones como su nivel de producción.

En definitiva, sabemos que la empresa Soria Natural realiza notables esfuerzos en su política de inversión a través de su también fuerte sistema de financiación destinado a ello, así como en segundo lugar a la existencia de elevados Fondos de Maniobra empleados en el caso de la posible existencia de desfases producidos en la financiación. Lo que dota a la empresa de una elevada seguridad y confianza en el desempeño de sus pagos.

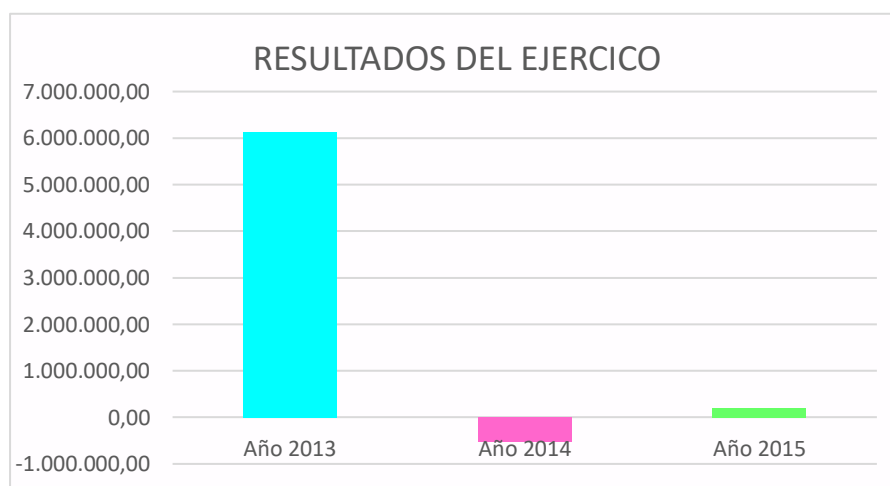
3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Analizado ya por completo el primer sistema financiero, pasamos ahora en este nuevo apartado, al análisis de otra de las cuentas anuales de toda empresa, la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la cual analizaremos de nuevo a lo largo de los tres años elegidos.

Esta cuenta recoge el resumen de todos los ingresos y todos los gastos que genera una empresa durante un ejercicio contable, dando lugar a su resultado de ejercicio final, que es el resultado final total de ingresos o pérdidas que tendrá la empresa tras la aplicación del pago de los impuestos pertinentes.

Y como en el análisis del primer sistema financiero realizado en el apartado anterior, el Balance de Situación, y antes de meternos más a fondo a estudiar el análisis de resultados a través de la estructura de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, hablaremos y comentaremos, en primer lugar, la evolución total final de los resultados del ejercicio a lo largo de los tres años objeto de estudio, y para ello recurriremos de nuevo a la representación en gráficas.

Gráfico 3.9 Evolución de los Resultados Finales del Ejercicio de Soria Natural

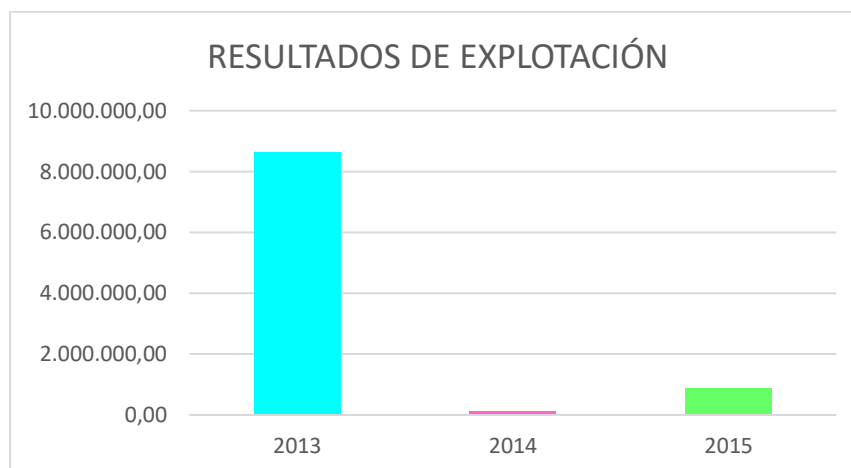


Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

En la gráfica presentada se puede apreciar que la empresa posee una gran variación en cuanto a su resultado del ejercicio en los tres años elegidos. De estos tres años, en 2013 y 2015 el grupo Soria Natural obtiene beneficios, y de entre ellos es en el año 2013 en el que obtiene su mayor nivel de ingresos superando los 6.000.000€. Sin embargo, en el año 2014 la empresa obtiene pérdidas. Por todo ello podemos decir que la empresa debe tener cuidado y no estar tan confiada en sus pagos, puesto que sus resultados se han visto enormemente perjudicados, y aunque en el último año estos se hayan conseguido recuperar obteniendo de nuevo ganancias, estas son aún muy reducidas.

Para analizar más detalladamente esto, tendremos en cuenta que, para obtener el resultado del ejercicio final, debemos distinguir entre dos tipos de resultados, los relativos a la explotación y los relativos a la financiación. Para obtener los resultados de explotación se tendrán en cuenta todos aquellos ingresos y gastos relativos al desarrollo de la operación normal de la empresa, es decir, al desarrollo de su objeto social. Y para obtener los resultados financieros se tendrán en cuenta todas las operaciones financieras que haya realizado la empresa fuera del desarrollo propio de su actividad, y que hayan generado también ingresos y gastos. En ambos casos emplearé de nuevo la representación mediante gráficas.

Gráfico 3.10 Evolución de los Resultados de Explotación de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Como podemos ver, se presenta de nuevo una variación que sigue un esquema similar al resultado final del ejercicio, encontrándonos un resultado de explotación muy positivo en el año 2013, uno mucho menor, aunque positivo en el año 2014, a pesar de que el resultado final del ejercicio en este año es negativo, y un resultado de explotación mayor en el año 2015.

En cuanto a su composición, en primer lugar, cabe destacar que el valor de las ventas y prestaciones de servicios del año 2014 son mayores que las obtenidas en el 2013, concretamente en un 5,56% más, y esto a pesar de ser un año con resultados totales de pérdidas. Y este aumento en las ventas se ve también reflejado en un aumento, por parte de la empresa, en los gastos de personal, que son superiores en un 10,83% en el año 2014 con respecto al 2013. Por lo que podemos ver que incluso los gastos de personal aumentan en un porcentaje mayor que el de las ventas, esto debe ocurrir para hacer posibles estas últimas. Observando ahora el año 2015, en este las ventas siguen aumentando, y como consecuencia de ello lo hacen también de nuevo los gastos en personal y de nuevo en mayor medida. Unido a todo esto también han aumentado a lo largo de los mismos tres años los gastos en aprovisionamientos por un aumento en el consumo de mercaderías y materias primas en la producción, esto es para hacer posible a lo largo de los mismos tres años el aumento de las ventas y prestación de servicios. En cuanto al resto de gastos de explotación hay que destacar que el aumento mayoritario de estos se produce en los servicios exteriores, y más concretamente en el pago de las cuotas de Seguridad Social que corresponden a la empresa, unido esto también a los aumentos de gastos de personal en los que incurre la empresa a lo largo de los tres años. En cuanto a la amortización del inmovilizado, cabe decir que esta aumenta en el año 2014 con respecto al 2013, debido al aumento, por parte de la empresa, de la inversión en activo, concretamente en inmovilizado material. Pero, a pesar de que en el año 2015 la inversión en inmovilizado material sigue aumentando con respecto al año anterior, la dotación de su amortización disminuye, debido principalmente a la finalización de la amortización total de dos inmovilizados materiales y a la enajenación de varios elementos de inmovilizado material en este ejercicio. Por último, en cuanto al valor final del resultado de explotación a lo largo de los tres años cabe decir que, del año 2013 al 2014 este disminuye notablemente, debido principalmente al aumento de gastos de explotación generadas en 2014, que son los ya explicados, y a la gran pérdida ocasionada en este mismo año y con respecto al

anterior, con la enajenación de inmovilizado. Y a pesar de que estas pérdidas por enajenación de inmovilizado siguen siendo incluso mayores en el año 2015, así como todos los gastos excepto los de amortización, el resultado de explotación de este año con respecto al anterior aumenta, gracias al aumento mayor de ingresos con las ventas y prestación de servicios.

En resumen, hay que destacar que la empresa aumenta su importe neto de la cifra de negocios a lo largo de los tres años, y como consecuencia de ello aumentan también todos los gastos derivados de ello, como los consumos de mercaderías y los gastos de personal, es por lo que la empresa debería plantearse ahorrar y reducir este aumento de costes en algún otro lado. Pero si tenemos en cuenta que Soria Natural además de producir, cultiva todo lo que necesita para la elaboración de sus productos y por ello, como ya señalé, internaliza toda su cadena de valor ella misma, de esta forma ya está ahorrándose muchos gastos, aunque estos no parezcan ser suficiente.

En cuanto a la otra parte que forma el resultado final del ejercicio, el resultado financiero, su representación gráfica es la siguiente.

Gráfico 3.11 Evolución de los Resultados de Financiación de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Ahora la variación cambia, y en los tres años se producen unos resultados financieros negativos. Estos resultados negativos son mayores en el año 2014, lo que explicaría el resultado final de este año de pérdidas. Aunque en el año siguiente 2015 la variación es muy pequeña y el resultado sigue siendo de grandes pérdidas, lo que explica de nuevo el tan reducido resultado final, aunque positivo, que se obtiene en este año.

En cuanto en primer lugar a los ingresos financieros obtenidos, los del año 2014 son superiores a los obtenidos en 2013, y proceden en su totalidad de valores negociables, tanto de empresas de grupo y asociadas como de terceros. Estos valores negociables son instrumentos del mercado monetario que se convierten fácilmente en efectivo, pasando a formar parte del activo corriente de la empresa y explicando así el aumento producido en el año 2014 con respecto al 2013 en activo corriente. Respecto al año 2015 estos ingresos financieros disminuyen, aunque no muy notablemente, y son obtenidos de nuevo íntegramente de valores negociables, por lo que esta disminución contribuye a que el activo corriente de este año también disminuya.

Pasando ahora a los gastos financieros estos de nuevo aumentan en el año 2014 y son debidos íntegramente por un aumento de endeudamiento por parte de la empresa con terceros ajenos a la misma. Y esta cantidad de endeudamiento incluso continúa aumentando en el año 2015. Este endeudamiento es íntegramente en líneas de descuento de efectos y líneas de crédito. En cuanto a las primeras de ellas, las líneas de descuento, podemos decir que la mayor sin duda la tiene con Caja Rural de Soria, y concretamente esta representa en torno a un 29% del total de ellas en el periodo 2013-2014 y en torno a un 39% del total de ellas en el periodo 2014-2015. Pero todas ellas tienen una cantidad muy reducida de capital dispuesto, ya que concretamente poseen más de la mitad e incluso la totalidad del capital disponible, salvo las líneas de descuentos con Caja Rural que son sin duda de las que más uso hace, ya que concretamente a 2015 solo dispone ya de un 5,56% del crédito total. Todo esto nos lleva a pensar que Soria Natural tiene todas estas pólizas y líneas de crédito, pero en verdad ni las necesita ni apenas las utiliza, por lo que las tiene como forma de seguridad para poder afrontar las posibles pérdidas y problemas económicos que se le puedan presentar en el futuro. Y también podemos decir con total seguridad que todas estas entidades financieras confían plenamente en Soria Natural y en el pago efectivo de esta de su endeudamiento, ya que a pesar del poco empleo que les da, siguen concediéndole más pólizas y líneas de descuentos. Y continuando con la segunda forma de financiación de Soria Natural, nos encontramos con líneas de crédito, estas son de disposición inmediata para Soria Natural y de nuevo las realiza con las mismas entidades con las que dispone las líneas de descuento anteriores, siendo de nuevo la más elevada la que posee con Soria Natural. Con todas estas Soria Natural posee en el 2014 de un límite total de 701.000€, y a lo largo de este año no hace uso de ninguna de ellas, por lo que dispone del total para hacer uso de ello, confirmando de nuevo que estas son un colchón de seguridad para posibles problemas futuros ya que actualmente no las necesita y por ello no las dispone. Sin embargo, en el año 2015 no solo amplía su límite total en un 0,28%, concretamente en 2.000€ con el Banco Sabadell, sino que también dispone un 36,58% del total de todas ellas, posiblemente para suplir las pérdidas que se producen en el año anterior, ya que estas líneas de crédito a efectos prácticos son un dinero efectivo inmediato del que puede disponer la empresa, quedando aún el resto para posibles problemas futuros. Demostrando esto que Soria Natural no posee ningún problema de financiación ajena, permitiéndole incluso seguir aumentando sus límites en sus líneas de descuento y de crédito con entidades bancarias.

También hay que marcar como gastos financieros los deterioros y resultados negativos por la enajenación de instrumentos financieros, el cual genera de nuevo pérdidas para la empresa, unas pérdidas que aumentan en el 2014 pero disminuyen en el 2015, y que son como consecuencia, por un lado del deterioro, siendo este la pérdida de valor temporal y de carácter reversible que sufre el inmovilizado intangible y material como consecuencia de su uso y del paso de los años, y por otro lado, de los resultados negativos obtenidos por la enajenación de instrumentos financieros. Todo esto da lugar en todos los años a un resultado financiero negativo, el cual alcanza los niveles más negativos en el año 2014, año en el que el resultado final del ejercicio también es negativo.

Finalmente, la diferencia entre ambos resultados, de explotación y financiero, dan lugar al Resultado Antes de Impuestos, este es positivo y muy elevado en el año 2013, negativo en el 2014 y de nuevo muy positivo en el 2015. Pero para conseguir el resultado final del ejercicio, a este R.A.I. se le debe aplicar el Impuesto sobre Beneficios, y este impuesto sobre beneficios o también llamado impuesto de sociedades calcula el resultado que tendría la empresa aplicando la normativa fiscal. Y como resultado final, el signo obtenido, será el que determinará si el impuesto de sociedades resulta a pagar por la

empresa, apareciendo con signo negativo (restando) en la cuenta de pérdidas y ganancias, o si resulta a devolver a la empresa, apareciendo con signo positivo (sumando) aumentando el valor de la cuenta de pérdidas y ganancias. Así, por ello la empresa tendrá un impuesto de sociedades a devolver en el año 2014 y 2015 como un ingreso y un impuesto de sociedades a pagar en el año 2013 como un gasto, todo ello debido a las diferencias temporarias.

En resumen y para concluir, la empresa Soria Natural se caracteriza por tener unos resultados de explotación positivos, que, aunque son muy reducidos en los dos últimos años, no es debido a sus ventas y prestaciones de servicios, las cuales son muy elevadas en los tres años, sino más bien es derivado de los gastos generados para hacer posibles dichos aumentos, como los gastos por aprovisionamientos y personal. Para mejorar esto y de cara a los años siguientes, la empresa Soria Natural debería plantearse reducir gastos, aunque es verdad que ya cuenta con una reducción en gastos al internacionalizar ella misma toda su cadena de valor, cultivando ella misma hasta sus materias primas. Y en cuanto a sus resultados financieros, estos son muy negativos a lo largo de los tres años, lo que ocasiona una minoración elevada y preocupante de sus resultados finales. Por lo que es algo que la empresa debe cuidar y controlar para no seguir con esta tendencia negativa en los años posteriores. Unos resultados negativos que se dan además mayoritariamente por la adquisición de cada vez más deudas, debido a la ya mencionada confianza y seguridad propia que tiene la empresa para hacer frente a todas ellas de forma efectiva, un hecho que, aunque es cierto que de momento no le ha supuesto problemas, debería tener más en cuenta ya que con esta tendencia negativa es previsible el pensar que podría empezar a tenerlos.

3.4 ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES RATIOS

Tras el análisis patrimonial y de resultados de la empresa y como parte del análisis financiero encontramos también el análisis de los principales ratios. Estos ratios, matemáticamente, son una razón, es decir, una relación entre dos valores, y estos valores son extraídos del Balance de Situación y de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa, y esta es la razón por la cual su lugar en este trabajo es este, tras estudiar antes el análisis detallado de ambas cuentas anuales. Así la función de estos ratios no es otra que la de proveer información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus fundadores, propietarios, socios, accionistas... Sirven así para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Y fundamentalmente y para ello los ratios se encuentran estructurados en dos grandes grupos, los destinados a analizar la liquidez y los destinados a analizar la solvencia de la empresa.

3.4.1 RATIOS DE LIQUIDEZ

La liquidez es la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas en el corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Pero esta liquidez no solo expresa el manejo de efectivo de la empresa, sino que también recoge la habilidad de la que dispone la empresa para convertir en líquido determinados activos y pasivos corrientes. Así, el grado de liquidez será la velocidad con la que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Ya que cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al

venderlo, es por esto por lo que el activo más líquido es el dinero en efectivo, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento. Por todo ello el ratio más característico y principal que muestra la liquidez de una empresa es el que relaciona el activo corriente con el pasivo corriente e indica la capacidad de la empresa para generar, con los cobros realizables a corto plazo, recursos líquidos suficientes para atender a sus compromisos de pago, los cuales se registran en el pasivo corriente.

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Y los valores de este ratio dados para nuestra empresa a lo largo de los años de estudio son los que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 3.5 Ratios de Liquidez de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Liquidez	1,77	1,86	1,42

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

En este caso el valor óptimo del ratio de liquidez se sitúa entre 1,5 y 2,5. Solo dos años muestran un coeficiente situado entre ambos valores, los años 2013 y 2014, lo cual, aunque puede ser mejorable, indica que Soria Natural puede afrontar sin problema sus deudas a corto plazo con su activo corriente, ya que este activo corriente es mayor que las deudas a corto plazo, concretamente dos veces mayor, por lo que la empresa no tendría problemas de liquidez si esos activos se van convirtiendo en dinero al mismo ritmo que las deudas van llegando a su vencimiento. En el año 2015 sin embargo se presenta un valor menor a 1,5 aunque tampoco muy alejado de este, lo que muestra que la empresa ha empeorado su liquidez y debería mejorarla. Esto coincidiría con la situación de la tesorería, que aumenta notablemente del año 2013 al 2014, pero vuelve a bajar en el 2015.

Pero además de este ratio podemos encontrar otros, como el test ácido. El test ácido corrige el peso de las existencias en el Activo Corriente para que este dato no distorsione la interpretación real del análisis de la liquidez. El valor del test ácido no debería ser muy inferior al valor del ratio de liquidez, porque si esto ocurriera querría decir que el peso de las Existencias en el Activo Corriente es elevado y que los bienes y derechos que tiene la empresa fácilmente materializables en dinero son menores de los que pensábamos calculando el ratio de liquidez. Su ecuación es la siguiente:

$$\text{Test Ácido} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 3.6 Ratios de Test Ácido de Soria Natural

	2013	2014	2015
Test Ácido	0,75	0,78	0,60

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Esta ratio nos informa sobre el grado de cobertura del pasivo corriente mediante las disponibilidades, sin necesidad de proceder a la venta de las existencias y activos no corrientes en proceso de venta. Y es por ello que su valor óptimo debería ser cercano a 1, pero preferiblemente superior. Ya que, si el valor es menor que 1, indica que el pasivo corriente es excesivo y que convendría que la empresa vendiera pronto parte de sus existencias para poder hacer frente a sus deudas a corto plazo sin complicaciones. Si además comparamos estos valores con los del ratio de liquidez, podemos ver que estos se reducen en más de la mitad, lo que quiere decir que las Existencias juegan un papel muy importante dentro del Activo Corriente en esta empresa. Aun así, son datos que representan, en general, una situación normal de liquidez, aunque con tendencia a disminuir en el 2015, lo cual deberían intentar mejorar.

Pero si queremos ser aún más exigentes y medir únicamente la capacidad de la empresa de hacer frente a sus deudas únicamente con su efectivo, es decir, con su dinero más líquido localizado únicamente en caja y bancos, podemos emplear un ratio de liquidez inmediata, este es el denominado ratio de Disponibilidad Inmediata, expresado de la siguiente forma:

$$\text{Disponibilidad (Liquidez inmediata)} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Y cuyos valores a lo largo de los tres años esta vez son los siguientes:

Tabla 3.7 Ratio de Disponibilidad Inmediata de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Disponibilidad Inmediata	0,10	0,30	0,12

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Ahora, su valor óptimo, debería situarse entre el 0,1 y 0,4. Valores inferiores a estos, lo que no ocurre en ninguno de los tres años, indicaría que la empresa podría tener problemas de liquidez y valores por encima, como ocurre en todos los años, indica de nuevo que el problema es que no están empleando adecuadamente sus recursos, ya que la empresa tiene un exceso de tesorería, que podría emplearse en algo más productivo que tenerlo en el banco, lo que aun así supone un mal menor.

Por lo que, en resumen, la empresa es bastante líquida a lo largo de los tres años, aunque esta liquidez empeora en el último año 2015. Pero la empresa posee una fuerte retención de efectivo que, aunque es cierto que no supone un problema, si es dinero retenido que podría destinarse a realizar mayores inversiones, o a la obtención de rentabilidades mediante otras vías ajenas a la actividad productiva de la empresa. Además, la empresa también posee una elevada retención de existencias a lo largo de los tres años, lo que supone en este caso una pérdida de dinero al no venderlas y obtener rentabilidad de ellas.

3.4.2 RATIOS DE SOLVENCIA

La solvencia es la capacidad que tiene una empresa para cumplir con todas sus obligaciones sin importar su plazo, así, se dice que una empresa cuenta con solvencia cuando está capacitada para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que puede conservar dicha situación en el futuro. El análisis de la solvencia evalúa la situación patrimonial de la empresa, tanto en su financiación como en su inversión, con la finalidad de analizar su posición global de equilibrio. Por lo que la diferencia entre liquidez y solvencia radica en que, mientras la primera tiene una perspectiva a corto plazo, la segunda hace referencia a la continuidad indefinida de la empresa.

Es por ello que en este caso podemos medir la solvencia de la empresa en el largo y el corto plazo a través de sus dos principales ratios, el ratio de Solvencia a Corto Plazo, que mide la capacidad de una empresa de atender a su pasivo corriente sin tener que recurrir a la realización de su inventario, y el ratio Solvencia a Largo Plazo o Garantía frente a terceros, que compara el total de los activos de la empresa con el total de sus deudas con terceros, tanto a largo como a corto plazo. Por lo que sus expresiones son las siguientes:

$$\text{Ratio de Solvencia a C/P} = \frac{\text{Tesorería} + \text{Deudores cuentas a cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ratio de Solvencia a L/P o Garantía} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Y cuyos valores de ambos a lo largo de los tres años son los siguientes:

Tabla 3.8 Ratio de Garantía de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Solvencia a C/P o de Circulante	1,77	1,86	1,42
Ratio de Solvencia a L/P o Garantía frente a terceros	1,39	1,28	1,29

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Así, el ratio de solvencia a corto plazo, muestra la capacidad que tendría la empresa para hacer frente a sus deudas sólo con sus deudores y otras cuentas a cobrar y su tesorería. En este caso su valor óptimo se encontraría entre 0,7 y 1. Y que el valor en los tres años este muy por encima de 1, significa que la empresa tiene un exceso de tesorería, tiene un exceso de dinero líquido que son recursos ociosos e infrutilizados, ya que se podrían emplear de una forma más eficiente invirtiéndolos.

Sin embargo, el ratio de solvencia a largo plazo, con la relación existente entre el activo real de una empresa y sus deudas totales, permite acreditar la garantía que la empresa ofrece a sus acreedores para hacer frente a sus obligaciones de pago. Y su valor óptimo estaría ahora entre los valores 1,5 y 2. Si este ratio fuera menor a 1, la empresa

tendría que enfrentarse a concurso de acreedores puesto que no podría hacer frente a sus deudas con los activos que tiene. Pero en todos los años el valor de este ratio es mayor que 1, aunque no se encuentra en ningún de ellos por encima del valor óptimo, lo que a priori muestra que la empresa debe tener cuidado porque este ratio no llegue a ser inferior de 1, pero puesto que tiene altos niveles de tesorería y en sus cuentas de deudores y otras cuentas a cobrar no debería tener ningún problema de solvencia.

También en cuanto a la solvencia, podemos encontrar el ratio de Calidad de Deuda, que en este caso mide la cantidad de deuda con terceros a corto plazo. Y por ello su expresión es la siguiente:

$$\text{Ratio de Calidad de Deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Y sus valores a lo largo de los tres años:

Tabla 3.9 Ratio de Calidad de Deuda de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Calidad de Deuda	0,36	0,33	0,36

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

En este caso, cuanto menor sea el valor de este ratio, significa, en lo que a plazo se refiere, que la deuda es de mejor calidad. Un valor alto significa que la empresa puede tener problemas para atender a los vencimientos a corto plazo. En este caso, que el valor de esta ratio sea tan pequeño en los tres años indica también que menos de la mitad de las deudas totales son a corto plazo, siendo lo óptimo.

También podemos calcular los distintos ratios de Endeudamiento, el genérico, el de sus valores a corto y el de sus valores a largo plazo. Esta ratio es un indicador del grado de deuda que tiene la empresa y, por tanto, es una medida del riesgo financiero que corren tanto los accionistas como los acreedores de la empresa, pues de la proporción entre capitales ajenos y propios depende la estabilidad de la empresa y su capacidad de endeudamiento futuro. Indica qué porcentaje de cada unidad monetaria de patrimonio neto existente en la empresa se utiliza como deuda. Y sus ecuaciones se expresan por tanto de la siguiente forma:

$$\text{Coeficiente o Ratio de Endeudamiento} = \frac{PT}{PN+PT}$$

$$\text{Ratio de Endeudamiento a corto plazo} = \frac{PC}{PN+PT}$$

$$\text{Ratio de Endeudamiento a largo plazo} = \frac{PNC}{PN+PT}$$

Y sus distintos valores en los tres años son los representados en la tabla expuesta a continuación.

Tabla 3.10 Ratios de Endeudamiento de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Endeudamiento	0,72	0,78	0,77
Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo	0,26	0,26	0,28
Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo	0,46	0,52	0,49

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

En cuanto al ratio genérico de Endeudamiento, sus valores óptimos se encuentran entre 0,4 y 0,6. Y representa el valor de los recursos financieros ajenos respecto del total de los recursos financieros de la empresa. Por encima de 0,6 como es en todos los años, indica que la empresa tiene mucho riesgo y depende, para su financiación, de un nivel excesivo de deuda.

Más específicamente, el ratio de endeudamiento a corto plazo debe indicar que su valor como máximo este por debajo del 0,5, lo que sucede en todos los años. Y representa el valor de los recursos financieros ajenos a corto plazo respecto del total de los recursos financieros de la empresa. Y en cuanto al ratio de endeudamiento a largo plazo, lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, y por tanto, que el ratio de endeudamiento a largo plazo se sitúe en torno a 1. Representa el valor de los recursos financieros ajenos a largo plazo respecto del total de los recursos financieros de la empresa. En este caso el ratio a largo plazo es mayor que el de corto, lo cual es bueno ya que la empresa, al estar más endeudada a largo plazo, dispondrá de mayor tiempo para hacer frente a sus deudas.

Y, por último, en cuanto a la solvencia de la empresa encontramos el ratio de Autonomía o Independencia Financiera, que como su propio nombre indica, expresa la capacidad de autonomía que posee la empresa, es decir el grado de dependencia que esta tiene con su financiación ajena. Y por ello su expresión es la que relaciona su patrimonio neto con su pasivo total.

$$\text{Autonomía o Independencia Financiera} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo Total}}$$

Tabla 3.11 Ratios de Autonomía o Independencia Financiera de Soria Natural

	2013	2014	2015
Ratio de Autonomía o Independencia Financiera	0,39	0,28	0,29

Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Así, lo óptimo sería el mayor valor posible. La autonomía será mayor cuanto mayor sea el cociente y, por tanto, menos dependiente será la empresa de sus acreedores. Por lo tanto, como se muestran valores muy bajos a lo largo de los tres años, la empresa es en todos ellos muy dependiente de sus acreedores a través de la financiación ajena, lo que ya pudimos comprobar en la Gráfica 8, en el análisis de la financiación propia y ajena de la empresa.

Por lo que la empresa en general es muy solvente en el corto plazo, aunque de nuevo posee un exceso de tesorería que podría destinar a otras cosas, y es solvente en menor medida en el largo plazo, aunque debe tener cuidado en este y en que sus valores no disminuyan más aún. Además, la empresa posee en sus tres años un excesivo nivel de deuda, por lo que la empresa es fuertemente dependiente de su financiación ajena, pero la mayoría de estas deudas son a largo plazo, lo cual es óptimo ya que dispone de más tiempo para hacerlas efectivas.

3.5 CÁLCULO DE LAS PRINCIPALES RENTABILIDADES

Aunque conocer los principales ratios que estudian la liquidez y la solvencia de una empresa es importante, debemos tener en cuenta que desde un punto de vista económico, el objetivo principal de toda empresa siempre es conseguir la máxima rentabilidad de los recursos financieros invertidos sin poner en peligro la continuidad de la actividad en el tiempo. Y esta rentabilidad no se refiere tanto a maximizar los beneficios absolutos, sino más bien a maximizar la relación existente entre los beneficios obtenidos y los capitales invertidos. Según esto, en el cálculo de la rentabilidad intervienen siempre dos elementos: una medida del beneficio y una medida de la inversión. El análisis económico se centra pues en el estudio de la rentabilidad, y tiene como base de estudio la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa. Con la que, y junto a las partidas anteriormente explicadas de activo, pasivo y patrimonio neto, podemos hallar dos tipos de rentabilidades; la económica y la financiera.

3.5.1 RENTABILIDAD ECONÓMICA

La Rentabilidad Económica (RE) o Rentabilidad de los Activos o de la Inversión (ROA) es una medida realizada en un determinado periodo de tiempo, sobre el rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. Mas detalladamente, la rentabilidad económica es una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de rentabilidades entre empresas sin que la diferencia entre las distintas estructuras financieras afecte al valor de dichas rentabilidades. La Rentabilidad Económica mide así la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. Así la fórmula de cálculo de la rentabilidad económica es la siguiente:

$$RE = \frac{\text{RESULTADO ANTES DE INTERES E IMPUESTOS (RAII)}}{\text{ACTIVO TOTAL (AT)}}$$

Y por tanto las correspondientes a cada uno de los años, serán las siguientes:

$$RE\ 2013 = \frac{8.072.668,49}{28.354.328,18} = 0,2847 \rightarrow 28,47\%$$

$$RE\ 2014 = \frac{-723.510,48}{35.131.054,25} = -0,0259 \rightarrow -2,059\%$$

$$RE\ 2015 = \frac{66.984,64}{34.281.537,18} = 0,00195 \rightarrow 0,195\%$$

En cuanto a su interpretación la Rentabilidad Económica es la capacidad de generar recursos con sus activos totales, de forma que medida en porcentajes, dirá el porcentaje de beneficios antes de intereses e impuestos que se obtendrá con cada 100 euros de activos totales invertidos. Por lo que cuanto más elevado sea este ratio mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo y que es cuando más se está aprovechando la inversión de la empresa para generar de ella beneficios. Y como podemos ver el valor más elevado obtenido se da en el año 2013 por lo que podemos decir que en este año es cuando más porcentaje de beneficios se ha obtenido con cada activo total invertido. Sin embargo, en el año 2014 se han obtenido pérdidas, en este año no solo la empresa no ha ganado dinero con cada inversión en activos totales, sino que ha perdido. Y en el año 2015 la ganancia con la inversión en activos ha sido muy reducida.

Como la rentabilidad económica supone un cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, podemos descomponerla, y ello se conseguirá multiplicando numerador y denominador por el total del Importe Neto de la Cifra de Negocios (INCN), obteniendo así dos magnitudes diferenciadas; el margen de beneficio sobre las ventas y prestación de servicios y la rotación de activos. Ambos ratios nos permiten además profundizar más en el análisis de la rentabilidad económica. Por lo que visualmente quedaría de la siguiente forma:

$$RE = \frac{RAII}{Activo\ Total} = \frac{RAII}{INCN} \times \frac{INCN}{Activo\ Total} = Margen \times Rotación$$

Y es que además haciendo esto, conseguimos la mejor aproximación al concepto de margen con el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y entre las ventas y prestación de servicios. Esto es porque el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. Y de la misma forma la rotación del activo cobra mayor sentido cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellos activos cuyos movimientos son independientes de las ventas. Es por ello que cuanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto en el margen como en la rotación mayor será la información que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de la empresa, mayor su utilidad para la toma de decisiones y mayor su validez para efectuar comparaciones entre empresas.

Así pues, para completar más el análisis del Resultado Económico de la empresa, pasaremos a analizar también estas dos magnitudes que lo forman, margen y rotación. Así, en primer lugar, el margen sobre ventas mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas, y como ya hemos visto su cálculo es el siguiente:

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{RAII}{INCN}$$

Por lo que, aplicado a los tres años, el margen de cada uno de ellos será el siguiente:

$$\text{Margen 2013} = \frac{8.072.668,49}{30.871.054,07} = 0,26149 \rightarrow 26,15\%$$

$$\text{Margen 2014} = \frac{-723.510,48}{32.587.495,14} = -0,0222 \rightarrow -2,22\%$$

$$\text{Margen 2015} = \frac{66.984,64}{35.187.409,57} = 0,00190 \rightarrow 0,19\%$$

En cuanto a su interpretación, interesará entonces que el margen obtenido sea el mayor posible, ya que este indica el dinero obtenido o la ganancia obtenida por cada venta y prestación de servicios. Por lo que la mayor ganancia obtenida con cada venta y prestación de servicio realizada se produce en el año 2013, año en el que coincide también que se obtiene el mayor resultado final del ejercicio. Sin embargo, en el año 2014 coincidiendo de nuevo pero esta vez con un resultado del ejercicio de pérdidas, es también el año en el que la empresa menos gana, y no solo menos gana sino que la empresa llega a perder -2,22€ con cada unidad monetaria vendida y con cada prestación de servicio realizada, por lo que la empresa genera flujos negativos o pérdidas con sus ventas, ya que en este año sus costes de producción superan las ganancias obtenidas con las ventas de los mismos. Y, por último, en el año 2015, la empresa se recupera un poco y vuelve a tener ganancias con sus ventas y prestación de servicios, aunque las ganancias siguen siendo muy bajas por lo que, aunque se ha recuperado, sigue mostrando una baja y mala relación entre los costes y cobros.

En segundo lugar, la rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas y prestación de servicios, o expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos. No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores con una fuerte y duradera inversión en inmovilizado o con una baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones. Y como ya hemos visto su cálculo es el siguiente:

$$\text{Rotación de activos} = \frac{INCN}{Activo Total}$$

Así las rotaciones de los tres años objeto de estudio serán las siguientes:

$$\text{Rotación 2013} = \frac{30.871.054,07}{28.354.328,18} = 1,088\%$$

$$\text{Rotación 2014} = \frac{32.587.495,14}{35.131.054,25} = 0,928\%$$

$$\text{Rotación 2015} = \frac{35.187.409,57}{34.281.537,18} = 1,026\%$$

En cuanto a su interpretación, este ratio muestra la cantidad de dinero en euros obtenido con cada unidad monetaria invertida en activos. Por lo que cuanto más elevado sea el valor de este ratio, mayor es la productividad de los activos para generar ventas y por tanto la rentabilidad del negocio, cuanto más alto sea el ratio de rotación de los activos totales será mejor, porque indicará que la empresa genera más ingresos por el dinero que tiene invertido en activos. Sin embargo, un ratio de rotación de los activos totales bajo indicará que la empresa no utiliza sus activos eficientemente o que tiene problemas de producción. Por lo que esta empresa, a lo largo de los tres años gana anualmente en torno a 1€ por cada 1€ que invierte en la compra de activos. Por lo que, a primera vista, podemos decir que la empresa gana muy poco con cada activo en los años 2013 y 2015, y pierde un poco en el año 2014 con la inversión en activos. Y esto es malo porque, aunque la empresa no pierde, tampoco gana apenas nada con la inversión en la adquisición de activos. No obstante, y como ya aparece más arriba, en este caso una baja rotación indica, más que ineficiencia, que la empresa se encuentra en sectores con una fuerte y duradera inversión en inmovilizado, de ahí su fuerte inversión en Activo No Corriente.

En definitiva, la empresa posee una buena rentabilidad económica en el primer año objeto de estudio debida principalmente a un mayor margen sobre ventas. Una rentabilidad económica negativa, por lo que la empresa no es rentable económicamente en el año siguiente 2014, debido de nuevo al margen sobre ventas, que en este caso es negativo puesto que la empresa en este año no obtiene ganancias con sus ventas. Y una rentabilidad económica positiva pero muy reducida en el año 2015 debido de nuevo y principalmente a una reducida ganancia con el margen sobre ventas.

3.5.2 RENTABILIDAD FINANCIERA

Por otro lado, la Rentabilidad Financiera (RF) o Rentabilidad de los Recursos Propios (RRP) es también una medida realizada en un determinado periodo de tiempo, sobre el rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de cómo se vaya a distribuir el resultado. La Rentabilidad Financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la Rentabilidad Económica, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar el interés de los propietarios. Ya que mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de remunerar a sus propietarios o accionistas, siendo las empresas que asumen más riesgos, las que suelen tener una rentabilidad financiera más elevada, que sirve para compensar el riesgo de inversión que asumen sus propietarios. Y por ello su expresión de cálculo se realiza como la división entre el resultado del ejercicio (beneficio neto) con los fondos propios, que representa la suma de aportaciones realizadas por los propietarios.

$$RRP = \frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO O DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{PATRIMONIO NETO (PN)}}$$

Y por tanto las correspondientes a cada uno de los años serán las siguientes:

$$RF \text{ 2013} = \frac{6.128.918,25}{8.016.932,21} = 0,7645 \rightarrow 76,45\%$$

$$RF \text{ 2014} = \frac{-533.017,62}{7.631.774,30} = -0,069841 \rightarrow -6,9841\%$$

$$RF\ 2015 = \frac{197.644,00}{7.785.924,94} = 0,025384 \rightarrow 2,5384\%$$

La rentabilidad financiera es un indicativo de los fondos generados internamente por la empresa. Esos fondos dependen de cómo sea la estructura financiera de la misma (pasivo y patrimonio neto). Por otro lado, esos fondos deben ser suficientes para amortizar tanto las fuentes de financiación de la empresa ajenas (acreedores) como propias (propietarios/accionistas). Por lo que en cuanto a su interpretación, la RF es la capacidad de generar recursos con los capitales propios, de forma que medida en porcentajes, dirá el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100 euros de Patrimonio Neto invertido en la empresa por los propietarios. Así una RF insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios tanto porque es indicativo de que los fondos son generados internamente por la empresa, como de que se restringe la aparición de nueva financiación. Cuanto más elevado sea la RF, mejor para los propietarios de la empresa. Se podría decir que como mínimo la rentabilidad financiera ha de ser positiva e igual o superior a las expectativas que tengan depositadas los propietarios en su negocio, y evidentemente estas no tienen por qué ser iguales para todos los empresarios. Pero para poder compararlas existen varios modos más específicos de medirla, siendo la más habitual comparar la RF del negocio con el tipo de interés ofrecido por la emisión de deuda.

En cuanto al caso que nos ocupa, nuestra empresa posee una rentabilidad financiera mayor en el año 2013, siendo esta incluso muy elevada y coincidiendo de nuevo con el año en el que se genera el mayor beneficio del resultado del ejercicio final. Por lo que podemos decir que la relación en la empresa entre la inversión realizada por la misma en recursos de patrimonio neto y la obtención de beneficios de los mismos es de un 76,45%. Sin embargo, en el año 2014 esta relación es negativa ya que la empresa posee unos resultados finales de pérdidas, por lo que la empresa en este año no genera beneficios, sino pérdidas que repercuten y minoran el valor de su patrimonio neto. Y, por último, en el año 2015 de nuevo esta rentabilidad es positiva pero muy baja en comparación con el año inicial 2013, ya que, aunque en este año se producen de nuevo beneficios, la empresa se sigue viendo aún afectada por el golpe que sufrió el patrimonio neto con las pérdidas del año 2014.

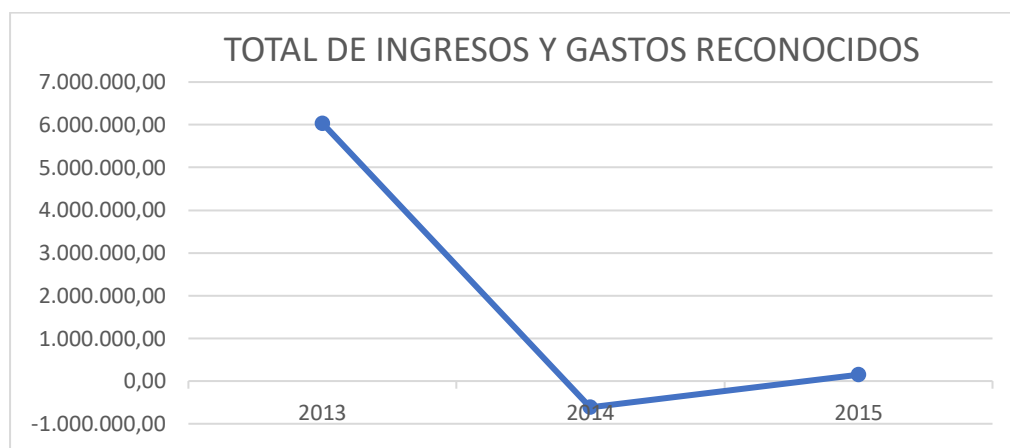
Por lo que de nuevo la tendencia de esta rentabilidad financiera sigue el mismo esquema que el de la rentabilidad económica, siendo muy elevada en el primer año, negativa en el segundo debido a la obtención de pérdidas en el resultado final del ejercicio en ese mismo año, y positiva pero muy reducida en el último año. Es importante señalar que el hecho de que esta rentabilidad financiera sea muy reducida en el último año indica que, los fondos propios producidos internamente por la empresa son escasos, y además, esto puede dar lugar a que ciertas empresas externas se nieguen a brindarle servicios de financiación, por miedo a que no pueda hacer frente a sus deudas, problema que por otro lado y como ya hemos visto no tiene Soria Natural con sus fuentes y formas de financiación.

3.6 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO NETO

Nos encontramos ya en el análisis de la tercera cuenta anual, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, este ECPN tiene como función la de informar de los cambios, en composición y cuantía, habidos dentro del patrimonio neto, y causados por ejemplo por la modificación de los criterios contables, la subsanación de errores en el patrimonio neto de la empresa, la realización de ampliaciones o reducciones de capital social, o el reparto de reservas, entre otras. Y en cuanto a su estructura este se divide en dos partes, la parte A en la que se encuentra el estado de ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio, y la parte B que se refiere al estado total de cambios en el patrimonio neto.

En primer lugar, la parte A, denominada estado de ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio, reflejará exclusivamente los ingresos y gastos generados por la actividad de la empresa durante el ejercicio, entre los que se encontrarán; todos los reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias normal; y, por otra parte, los registrados directamente en el patrimonio neto (subgrupos 8 y 9, relacionados con activos financieros disponibles para la venta; pasivos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto; y subvenciones donaciones y legados). Esta primera parte es obligatoria tanto para aquellas empresas que no cumplan los requisitos para ser PYME, como para aquellas que presenten el modelo normal o de forma abreviada. Por lo que en todos los casos Soria Natural está obligada a su presentación. Y de acuerdo a sus cuentas anuales, la siguiente gráfica representa la evolución de sus totales de ingresos y gastos reconocidos a lo largo de los tres años objeto de estudio.

Gráfico 3.12 Evolución del Estado de ingresos y gastos reconocidos



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Como podemos ver en el gráfico la forma de la evolución del total de ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio sigue siendo la misma que la de la evolución que se muestra en el análisis de la cuenta de resultados para cada uno de los tres años. Ya que lo que se pretende es, añadir a la cuenta de resultados de cada año el resto de gastos e ingresos que se dan en el ejercicio, pero que no se contemplan en la cuenta de pérdidas y ganancias, ya que no se imputan directamente al resultado, sino que se reflejan en el patrimonio neto de la empresa.

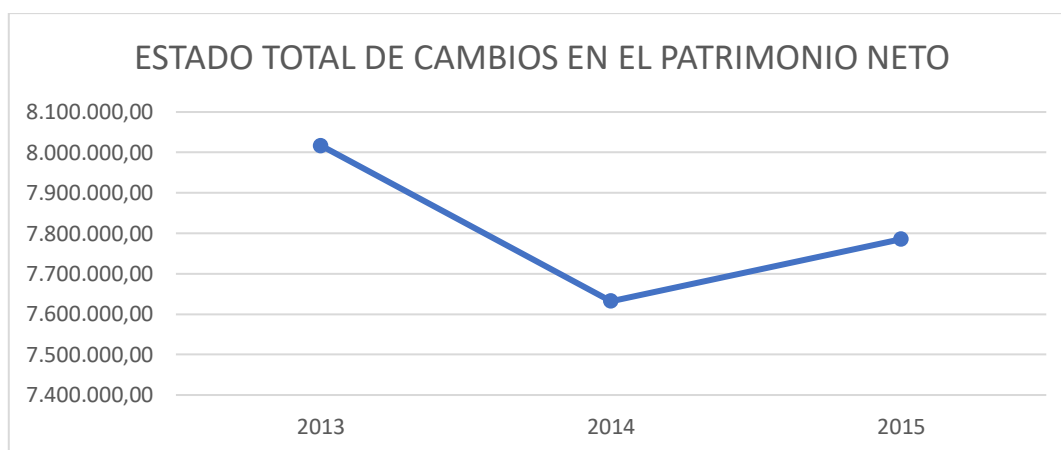
Por ello su funcionamiento consiste en colocar primeramente en todos los años el resultado final del ejercicio y a él se le van sumando o restando el resto de ingresos y gastos reconocidos a lo largo del mismo ejercicio. Así pasaremos ahora a analizar cada uno de estos nuevos gastos e ingresos aplicados en este caso a Soria Natural. Del primer grupo referido a los ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto encontramos, en primer lugar, un ajuste por activos financieros disponibles para la venta, estos activos se valorarán, en el momento de la compra, por el precio pagado por ellos, incluyendo los gastos de la operación. Y posteriormente se valorarán por su valor razonable, sin deducir los costes de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación. Así, los cambios que se produzcan en el valor razonable se registrarán directamente en el patrimonio neto, hasta que el activo financiero cause baja del balance o se deteriore, momento en que el importe así reconocido se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias, siendo ingresos o gastos en el momento de su baja, por los ingresos obtenidos con su venta, o por las pérdidas obtenidas por sus ventas o deterioros, debiéndose trasladar también todas las variaciones de su valor razonable hacia la cuenta de pérdidas y ganancias, incluidas las que ya se hubieran incorporado en el patrimonio neto en el balance. En esta empresa, estos activos financieros son en su mayoría por inversiones en capital y el valor más elevado de estas se consigue en 2013, con una elevada ganancia por la venta de dichos activos financieros, una ganancia mucho más reducida en 2014 y una pérdida en 2015 debida o a pérdidas de dinero en sus ventas, o a pérdidas debidas al deterioro de los mismos. Y, en segundo lugar, encontramos ajustes por los efectos impositivos de este grupo, siendo estos como consecuencia del pago de impuestos relativos a la venta y adquisición de estos mismos activos financieros. Por ello el mayor valor del impuesto se da en el año 2013, año en el que, como ya hemos visto, es en el que se produce la mayor ganancia con la venta de los activos financieros.

En el segundo grupo dentro de este mismo apartado A, encontramos los ajustes por las subvenciones, donaciones y legados recibidos, estas son no reintegrables y cuando se hacen efectivas o se hace uso de ellas, el valor utilizado es traspasado al resultado del ejercicio como un ingreso, contabilizado así, por el mismo valor pero esta vez en negativo en el patrimonio neto de la empresa, disminuyéndolo. Estas subvenciones, donaciones y legados son solicitadas en esta empresa para; compensar déficits de exploración, es decir, compensar resultados negativos de ejercicios anteriores o posteriores y para adquirir activos o cancelar pasivos, siendo así para adquirir inmovilizados tangibles e intangibles, y más concretamente para financiar los proyectos de inversión de los mismos, y para adquirir activos financieros o cancelar deudas. Sabiendo esto podemos decir que el valor más elevado del traspaso de estas subvenciones, donaciones y legados al resultado, minorando su valor por el uso de las mismas, se produce en 2013 y puede haber sido destinado en su mayoría a compensar las previsibles pérdidas que se producirían en el año próximo 2014, así como a adquirir activos financieros o cancelar deudas. En el año 2014, a pesar de las pérdidas, el valor del traspaso de estas subvenciones, donaciones y legados sigue siendo muy elevado, incluso muy parecido al del año 2013, por lo que podemos decir de nuevo que pueden ser destinadas a compensar las pérdidas producidas así como al notable aumento producido especialmente en este año en la adquisición de activos financieros e inmovilizado. Y por último en el 2015 se produce el menor traspaso al resultado, notablemente inferior a los dos años anteriores, y es que la inversión en activos en este año es mucho menor. También cabe decir que a lo largo de estos tres años la empresa no ha necesitado pedir ni aumentar el valor de sus subvenciones y a 2015 todavía dispone de una elevada cuantía para disponer de ellas. Y en segundo lugar en este mismo apartado encontramos de nuevo el efecto impositivo, como consecuencia esta vez

del pago de impuestos relativos a dichas subvenciones adquiridas, y el valor de estos es bastante parecidos a lo largo de los tres años y se contabilizan aumentando el valor del saldo final de las subvenciones, donaciones y legados en cada ejercicio.

En cuanto a la parte B de esta cuenta anual, es la referente al estado total de cambios en el patrimonio neto, y contendrá todos los movimientos habidos en el patrimonio neto, incluidos los procedentes de transacciones realizadas con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales. Y contendrán además la variación en el saldo total de ingresos y gastos reconocidos hallado en la parte A anterior. También se informará de los ajustes al patrimonio neto debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores. En este caso para la realización del ECPN en su parte B se tienen en cuenta siempre tres años y no dos como es lo habitual, para ello se parte de un saldo final del año X-2, y se anotan sumando o restando, según corresponda, todos los cambios producidos en el patrimonio neto hasta llegar al saldo final del año X-1, y de nuevo se aplican todos los cambios producidos hasta llegar a un saldo final del año X, debiendo al final de cuadrar cada uno de estos saldos finales a lo largo de los tres años con cada uno de los valores de patrimonio neto recogidos en el balance de situación de los mismos. Es por todo esto que el ECPN detalla el resultado global y las garantías empresariales durante 3 ejercicios económicos. Así pues, el objetivo del ECPN es dar información de la riqueza de la empresa resaltando el resultado global o empresarial. Y la estructura del mismo a lo largo de los tres años es la expresada en la siguiente gráfica expuesta.

Gráfico 3.13 Evolución del Estado Total de Cambios en el Patrimonio Neto



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Como podemos ver en el gráfico, también el máximo valor se alcanza en el año 2013, desciende en el 2014 y vuelve a aumentar en el 2015. Para el cálculo de este valor total de cambios en el Patrimonio Neto se han tenido en cuenta todas las partidas recogidas dentro del mismo, las cuales podemos ver también el Balance de Situación. Estas han sido; en primer lugar, el valor del capital social de cada año, tanto de la parte escriturada como de la no exigida, así como el valor de la prima de emisión. En este caso debemos decir que el valor del capital social tanto escriturado como exigido, es el mismo en todos los años, esto es debido a que la empresa no ha desembolsado más capital social que el exigido a lo largo de estos años, y por supuesto no ha realizado ni ampliaciones ni reducciones de capital, por lo que el valor de su prima de emisión es cero también en todos los años. El segundo apartado es relativo a las reservas, las cuales aumentaron en el año 2014, porque como sabemos, la empresa no repartió dividendos entre los socios ni

accionistas de los resultados del año 2013, así que podemos decir con total seguridad que parte de las ganancias obtenidas en 2013 se destinaron a aumentar el valor de las reservas, y concretamente fue en torno al 96% del resultado final del ejercicio las destinadas. Pero estas reservas, sin embargo, no aumentaron de valor en el año 2015, ya que el año 2014 la empresa obtuvo pérdidas, por lo que no se pudo destinar nada a reservas, y además la empresa tampoco necesitó hacer uso de ellas puesto que estas tampoco disminuyeron de valor. El tercer grupo es relativo a las acciones y participaciones en patrimonio propias, y el valor de este es cero en los tres años. El siguiente es el resultado de ejercicios anteriores, que es cero en todos los años salvo en el 2015, donde figuran restando las pérdidas del resultado del ejercicio final del año 2014, las cuales ascienden a -533.017,62, minorando el valor del patrimonio neto de la empresa. A continuación, aparecen las aportaciones de los socios, las cuales como no varía el capital social de la empresa, son cero en los tres años. También se recoge en otro apartado el valor de los resultados del ejercicio al final de cada año. Después pasamos al valor del dividendo a cuenta, el cual de nuevo es cero en los tres años, por lo que podemos confirmar que la empresa no reparte dividendos en ninguno de estos tres años. Encontramos también la partida de otros instrumentos de patrimonio neto en la que se recogen el resto de instrumentos de patrimonio neto que no tienen cabida en otros grupos y que contempla en los tres años el mismo valor. En penúltimo lugar tenemos ya los ajustes por cambio de valor, cuyo objetivo es recoger las variaciones de valor experimentadas por los activos financieros que, con posterioridad al momento inicial, se valoran con la aplicación del criterio del valor razonable y cuyo saldo se lleva a la cuenta de pérdidas y ganancias al venderse los activos financieros, como ya he explicado anteriormente, y cuya cuantía es muy similar a lo largo de los tres años. Y por último tenemos las subvenciones, donaciones y legados de la empresa a lo largo de cada ejercicio, el valor de las cuales va disminuyendo a lo largo de los años debido al traspaso progresivo de estas a la cuenta de pérdidas y ganancias a medida que se van haciendo uso de las mismas, valor que coincide con la diferencia obtenida en el ya mencionado apartado A, entre el valor de las subvenciones, donaciones y legados en negativo y el efecto impositivo en valor positivo. Y para acabar con este ECPN en su mismo apartado B, al final tenemos una tabla resumen que muestra todos los totales anteriores. Por ello refleja en su saldo final en cada uno de los tres años, el total del valor del Patrimonio Neto de los mismos, mostrándose también como varían estos valores con los totales de ingresos y gastos reconocidos y como resultado de cada uno de los apartados anteriormente explicados.

En definitiva y como cierre de esta cuenta anual debemos recalcar que, en primer lugar, en el apartado A de este ECPN, los ingresos y gastos reconocidos han afectado modificando el valor del resultado final de pérdidas y ganancias de los tres años además por igual a lo largo de los tres años. Por ello el reconocimiento de estos ingresos y gastos registrados en el patrimonio neto y no en la cuenta de pérdidas y ganancias han modificado el valor final del resultado minorándolo, por una mayor incidencia de gastos no reconocidos frente a ingresos. Aunque también debemos decir que esta variación no ha sido muy elevada, ya que la mayor de ellas ha llegado a modificar el resultado en un 22%. Y en cuanto al apartado B que refleja el estado total de cambios en el patrimonio neto de la empresa, podemos decir que las mayores incidencias sobre los valores totales de patrimonio neto a lo largo de los tres años se producen tanto en los resultados del ejercicio como en las reservas, ya que son estas dos partidas las que más variaciones presentan a lo largo de los tres años. Y concretamente la mayor influencia se da en el año 2014, en el que tan solo las reservas de dicho año representan ya el 83.32% del total del patrimonio neto de ese mismo año.

3.7 ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Y llegamos ya a la cuarta y última cuenta anual objeto de estudio, el Estado de Flujos de Efectivo, y este tiene como finalidad informar sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes en la empresa. Y para ello se tendrán en cuenta los flujos de cobros y pagos realizados por la empresa, con el fin de informar acerca de todos los movimientos de efectivo producidos durante el ejercicio, debidamente ordenados y agrupados por categorías o tipos de actividades, estas serán según sean movimientos derivados de la explotación, de la inversión o de la financiación. Así, los flujos de efectivo de las actividades de explotación, agruparan fundamentalmente aquellos cobros y pagos ocasionados por el desarrollo de las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos y gastos de la empresa, estas son el objeto social de la misma. Los flujos de efectivo de inversión los formarán los pagos que tienen su origen en la adquisición de activos no corrientes, tales como inmovilizados intangibles, materiales, inversiones inmobiliarias o inversiones financieras, así como los cobros procedentes de su enajenación o su amortización al vencimiento. Y los flujos de efectivo por actividades de financiación, comprenderán los cobros procedentes de la adquisición por terceros de títulos-valores emitidos por la empresa o de recursos concedidos por entidades financieras o terceros, en forma de préstamos u otros instrumentos de financiación, así como los pagos realizados en la amortización o devolución de dichas cantidades recibidas. Con todo esto lo que se pretende con este EFE es ver la variación total final producida en el saldo de efectivo al comienzo del año con el saldo al final del ejercicio, observando así también donde ha tenido mayor o menor incidencia su variación, si en las actividades de explotación, en las de inversión o en las de financiación.

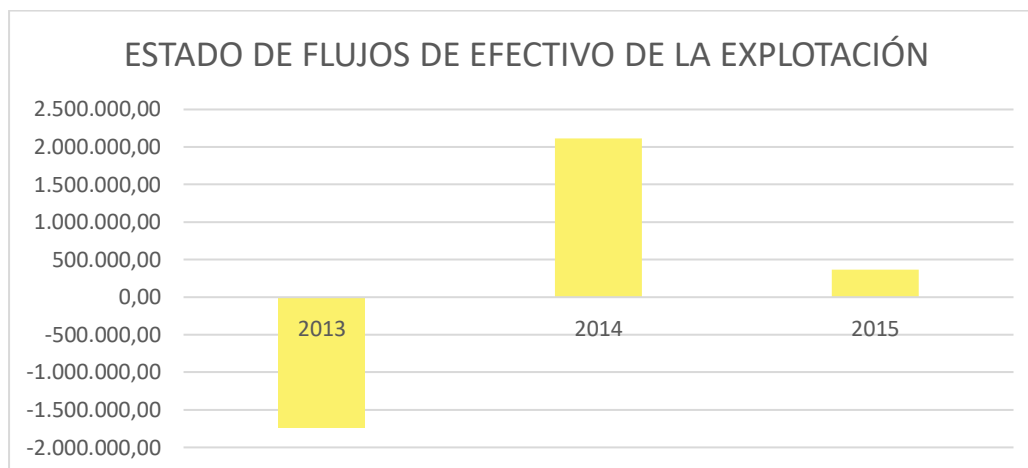
Pero antes de meternos con la variación final de los estados de flujos de efectivo totales, vamos a analizar primero a cada grupo de Estados de Flujos de Efectivo por separado, dedicándole un sub apartado al análisis detallado de cada uno de ellos a lo largo de los tres años objeto de estudio.

3.7.1 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LA EXPLOTACIÓN

Comenzamos entonces con el referido a las actividades de explotación, estos son los relativos a las actividades que ocupan el objeto social de la empresa y constituyen así la que debe ser la principal fuente de ingresos en la empresa. También se encuentran ellos el resto de actividades que no pueden ser incluidas en los flujos de efectivo de la inversión ni de la financiación.

Para estudiar mejor la composición, así como la evolución de dichos flujos de efectivo en la explotación acudiremos de nuevo a la representación mediante gráficas, así esta será la que se presenta a continuación.

Gráfico 3.14 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en las actividades de Explotación de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Ya solo echándole un vistazo a este gráfico podemos ver la notable evolución producida en el efectivo y otros activos líquidos en las actividades de explotación de la empresa a lo largo de los tres años. Pero antes de entrar a analizar porque se producen estas notables diferencias, cabe explicar el proceso para obtener los valores. Para ello en cada año se tiene en cuenta los resultados del ejercicio antes de intereses e impuestos (RAII) junto a una serie de ajustes, que en este caso son relativos a la amortización, deterioro, subvenciones, los resultados por la enajenación de inmovilizado, los resultados financieros, la evolución de las existencias, deudores y otras cuentas a cobrar, acreedores y otras cuentas a cobrar, activos y pasivos corrientes y no corrientes, el pago y cobro de intereses, y los pagos y cobros de intereses. En definitiva, se tiene en cuenta el resultado antes de intereses e impuestos de cada año y todos esos cobros y pagos adicionales que no se contemplan como ingresos ni gastos en la cuenta de resultados y que en este caso tienen que ver con las actividades de explotación de la empresa.

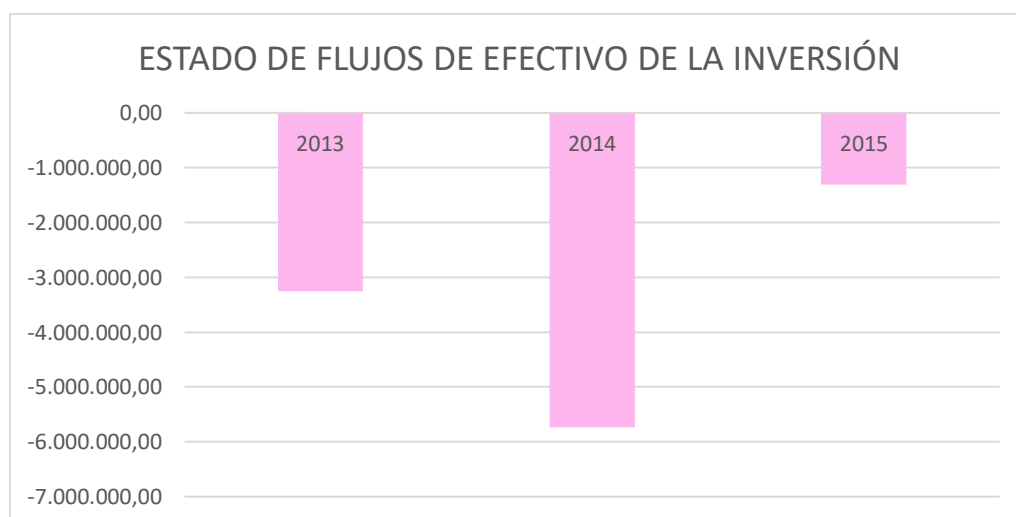
Así y entrando ya a analizar cada año, el primero de ellos, el 2013, comienza con un EFE negativo, lo que significa que los pagos realizados durante este año son superiores a los cobros generados, lo cual en todo caso es malo, porque a groso modo significa que la empresa ha perdido más de lo que ha ganado con sus transacciones a lo largo de este año, por lo que podemos decir que aunque la empresa haya tenido un resultado del ejercicio final en este año positivo, incluso el más positivo teniendo en cuenta los tres años, este resultado no ha sido gracias a la actividad de explotación, sino a las actividades o transacciones que ha realizado ajenas a la misma y al final lo que interesa a todas las empresas es tener unos flujos de efectivo de explotación positivos, ya que esta es la actividad y razón social de la empresa y a lo que verdaderamente se dedica y por tanto de la que debería obtener la mayoría de sus ingresos. Por lo que es un problema que debe solventar la empresa, ya que, a pesar del elevado resultado obtenido, los ajustes de cobros y pagos realizados han tenido un mayor peso que este, produciendo un EFE negativo por una mayor cantidad de pagos frente a cobros. Y concretamente los pagos más significativos que han influido han sido; las cuantiosas pérdidas producidas por la enajenación del inmovilizado producidas en este año, los resultados negativos en las partidas de deudores y acreedores, por cambios en el valor de los mismos, que influyen negativamente, según corresponde a la empresa y los elevados pagos por intereses e

impuestos relativos de la explotación. Pasando al 2014, en este año la empresa se recupera de sus EFE negativos e incluso es el año en el que alcanza los EFE más elevados y cabe destacar que esto se produce a pesar de que la empresa en este año obtiene pérdidas, por lo que, al contrario que el año anterior, en este caso los flujos de efectivo derivados de la explotación de la empresa consiguen remontar a la empresa. Con ello hay que decir que la empresa logra solventar sus problemas en su explotación, y que sus resultados de pérdidas en este año no se derivan al desarrollo de su actividad. Aunque si debemos decir que en este año aún sigue flaqueando en sus existencias que son negativas, lo que no pasaba en el año anterior e indica que al final del ejercicio sus existencias finales han sido superiores a las iniciales, por lo que la empresa ha producido más existencias de las que ha conseguido vender, lo cual debe intentar mejorar y también sigue con un valor negativo en sus cuentas de deudores y otras cuentas a cobrar. Y por último en el año 2015 la empresa sigue con unos EFE positivos pero esta vez con menor valor que en el año anterior debido en este caso a de nuevo una variación de existencias negativa incluso mayor que el año anterior, por lo que la empresa sigue produciendo más de lo que vende, generando altos niveles de stock en el almacén, lo que a la larga no es bueno, al resultar elevadas pérdidas de dinero por productos producidos en los que se ha gastado dinero, pero que no solo no se ha recuperado sino que no se ha obtenido ninguna ganancia. Y posee además y de nuevo resultados negativos en la partida de deudores y otras cuentas a cobrar, en la existencia de pasivos corrientes negativos, y en el pago de intereses e impuestos.

3.7.2 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LA INVERSIÓN

Pasamos ya al segundo grupo de clasificación, que es el destinado a los estados de flujos de efectivo en las actividades de inversión relativas a los activos no corrientes, tales como inmovilizados intangibles, materiales, inversiones inmobiliarias o inversiones financieras, así como los cobros procedentes de enajenaciones y amortizaciones. Y de nuevo y para ello analizaremos su evolución total a lo largo de los tres años objeto de estudio con la ayuda de la representación gráfica que se presenta en segundo lugar.

Gráfico 3.15 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en la Inversión de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

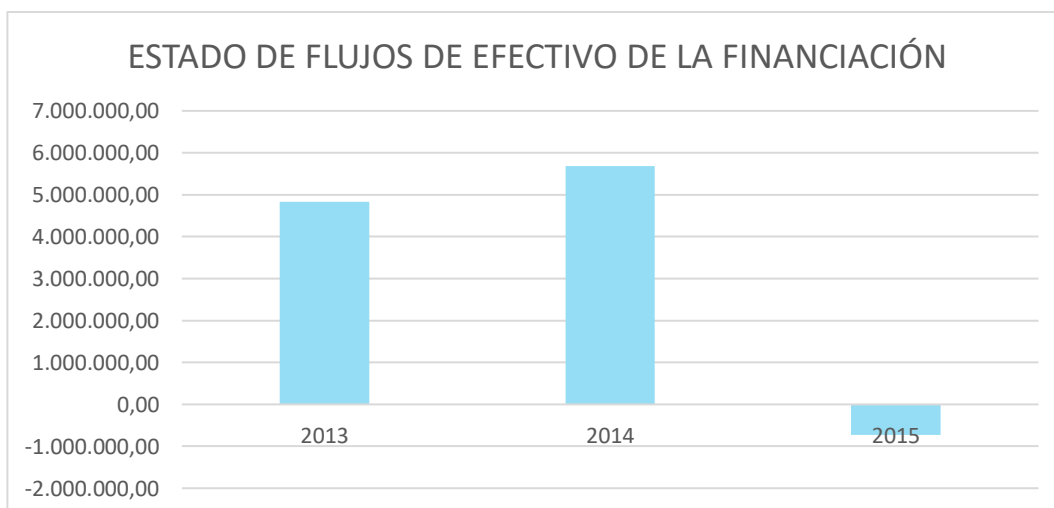
Como podemos ver todos los años muestran un EFE negativo, pero antes de entrar a analizarlo, de nuevo debemos saber primero cuales son los ajustes que se tienen realmente en cuenta en este caso referente a la inversión, y estos son los pagos y cobros relativos al inmovilizado intangible y material, a las inversiones inmobiliarias y a otros activos financieros.

Y volviendo de nuevo a lo que ocurre en cada uno de los tres años, todos presentan un EFE negativo, lo cual aunque puede parecer a priori malo no lo es, ya que en el caso de la inversión un EFE negativo supone que la empresa compra más activos de los que vende y si tenemos en cuenta que las empresas compran activos que necesitan para su funcionamiento, sobre todo para el desarrollo de su actividad interesa que esta los mantengan todo el tiempo posible, al menos durante toda su vida útil hasta que haya que sustituirlos porque haya finalizado la misma, y no antes puesto que estaría vendiendo activos que realmente necesito y a los que todavía podría dar uso. Con todo ello el año que se presenta, dentro de valores negativos, un EFE mayor es en el 2014, lo que supone que la empresa realiza más pagos que cobros en este año, coincidiendo a la par con el año en el que la empresa presenta un resultado final del ejercicio negativo. Concretamente este elevado valor de pagos se produce sobre todo con los pagos en empresas de grupo y asociadas, inmovilizado mayoritariamente material y otros activos financieros. Todo esto coincidiría con los datos en el balance, que muestran una mayor inversión en inmovilizado material frente al intangible y una intencionalidad de aumentarlos aún más cada año, salvo en el año 2015, que a pesar de mostrar en el balance un mayor valor de intangible con respecto al año 2013, los pagos de este tipo de inmovilizado son mayores en este primer año 2013 y no en el 2015.

3.7.3 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE LA FINANCIACIÓN

Y, por último, los flujos de efectivo por actividades de financiación, que comprenden todos los cobros y pagos referentes a la adquisición de títulos y valores de deuda. De los que de nuevo pasamos a analizar su evolución a lo largo de los tres años objeto de estudio a través del desarrollo de la siguiente gráfica.

Gráfico 3.16 Evolución del Estado de los Flujos de Efectivo en la Financiación de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

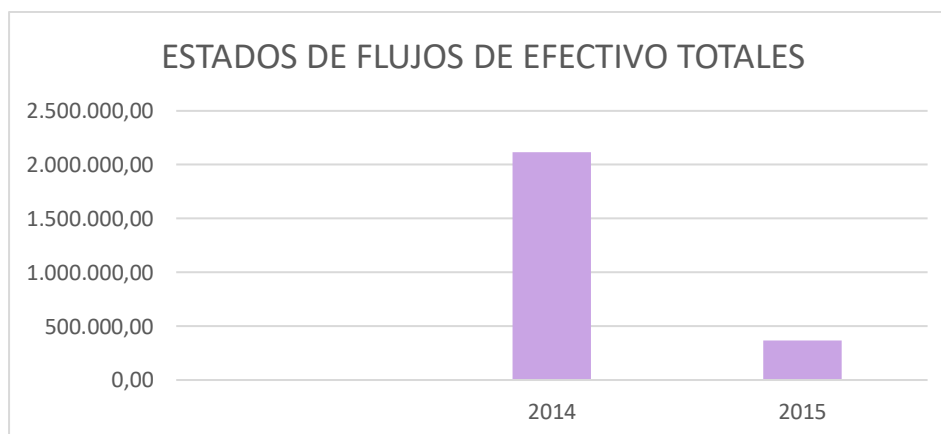
Y para el cálculo de estos valores en los estados de flujo en la financiación se tienen en cuenta, en primer lugar, los cobros y pagos relativos a instrumentos de patrimonio que en ningún de los tres años hay ningún cobro ni pago en este ámbito, ya que la empresa ni emite, ni adquiere, ni amortiza, ni enajena instrumentos de patrimonio, ni recibe subvenciones, donaciones o legados para este mismo ámbito. En segundo lugar, también se encuentran los cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero, en el que se localiza la emisión, devolución y amortización de deudas con entidades de crédito y otras deudas. Y en tercer y último lugar se encontrarían también los pagos por dividendos y las remuneraciones en instrumentos de patrimonio, en los que la empresa de nuevo no tiene valores puesto que, como ya hemos visto, en ninguno de los tres años la empresa reparte dividendos. Y antes de entrar a analizar detalladamente cada año hay que decir que en este caso interesa que el EFE sea positivo, ya que ello significara que la empresa cobra más intereses con sus créditos de los que tiene que pagar con sus deudas.

Por lo que sabiendo esto decimos que el año 2013 y 2014 presentan unos EFE de la Financiación positivos, lo que significa que en ambos años la empresa ha cobrado más dinero por intereses de los que ha tenido que pagar. Pero en el año 2015 esto no es así y el EFE es negativo y esto se produce porque en este año los cobros son mucho menores, por lo que la empresa gana mucho menos dinero con los intereses de sus créditos o derechos de cobro, por lo que podemos decir que la empresa en este último año está muy endeudada, ya que lo está por encima de sus créditos o entradas de ingresos que dispone de las deudas que los terceros ajenos tienen con ella, en definitiva debe más dinero del que le deben a ella. Por lo que, para solucionarlo, debería intentar reducir sus deudas o aumentar sus créditos o derechos de cobro, sobre todo con el desarrollo de su actividad principal, la venta o prestación de servicios para los que ha sido creada.

3.7.4 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO TOTALES

Y finalmente y teniendo en cuenta los tres grupos anteriores podemos ver la evolución final y total de todos los EFE a lo largo de los tres años, que será la reflejada en la siguiente gráfica.

Gráfico 3.17 Evolución de los Totales de Estados de Flujos de Efectivo de Soria Natural



Elaboración Propia. Fuente: Cuentas Anuales de Soria Natural S.A.

Por lo que como podemos ver y como resultado de la suma, en positivo o negativo según corresponda, de los valores de cada uno de los tres Estados de Flujo de Efectivo a lo largo de los tres años, obtenemos la siguiente gráfica. Lo primero que llama la atención de ella es que no aparece el año 2013, pero esto evidentemente no es porque no tenga valor, sino porque este tan bajo que resulta insignificativo en comparación con los valores de los otros dos años, ya que la escala del gráfico se le queda demasiado corta y apenas se aprecia su valor, es por esta razón por la que he decidido directamente ni representarlo. Pero que no esté representado no dignifica que debamos pasarlo por alto, y es que la razón por la que esto ocurre es porque unos EFE se compensan con otros, destacando que en este año 2013 el único positivo es el de la financiación. En cuanto al año 2014 posee el EFE mayor, esto es porque es un año fuerte en los tres tipos de financiación; de explotación, inversión y financiación, por lo que es un año muy productivo para la empresa en cuanto a generar efectivo. Sin embargo, en el 2015 la empresa no solo no vale mantener la buena racha producida en el año anterior, sino que esta empeora notablemente, siendo un año en el que no destacan por separado ni su explotación, ni su inversión, ni su financiación.

A modo de resumen en cuanto a los Estados de Flujo de Efectivo de la empresa diremos que, en primer lugar, la empresa presenta unos estados de flujo de efectivos muy bajos, que aunque son buenos y elevados en 2014 de nuevo empeoran en 2015, por lo que la empresa en general gasta más dinero en su producción de lo que obtiene con las perdidas, obteniendo rendimientos muy bajos. Algo que la empresa debería tratar de mejorar, ya que como ya he dicho, la explotación es al fin y al cabo el objeto último de toda empresa y del que debería obtener los mayores ingresos, por lo que la empresa deberá tratar de abaratar más costes aún de los que ya hace con, por ejemplo, la producción propia de materias primas. En cuanto a su inversión, la empresa realiza notables esfuerzos en ella y esta es muy buena sobre todo en el 2014, aunque en el 2015 está disminuye debido principalmente a una menor inversión en adquisición de inmovilizado material e intangible, pero a pesar de ello en todos los años esta es negativa, que como ya sabemos en este caso es lo óptimo ya que la empresa compra mas activos, teniendo mayores pagos, de los que vende, generando menos cobros, y teniendo en cuenta que se encuentra en un sector que requiere muchos equipos y maquinaria y que estas compensa a las empresas mantener el mayor tiempo posible, hasta el final de su vida útil, significa que la mayoría las conserva y no las vende antes de esta. Y por último esta empresa destaca también por unos fuertes esfuerzos de financiación, esto solo completa lo que ya hemos visto varias veces, y es que la empresa está fuertemente financiada, aunque la mayoría de esta financiación es ajena, con lo que debería de tener cuidado puesto que no es bueno tener un exceso de deudas. Hecho que además puede ser el causante de que en el año 2015 su EFE sea negativo, por un mayor pago de intereses en el pago de sus deudas frente a los cobros generados de sus derechos.

CAPÍTULO IV.

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Estudiados ya todos los capítulos del presente trabajo, debemos ahora analizar las principales conclusiones obtenidas, así como si hemos conseguido el logro de la consecución de los objetivos iniciales marcados y recogidos en el apartado de introducción, que además dividimos entre generales y específicos. Para ello seguiré con la misma numeración empleada en dicha introducción, de tal forma que las conclusiones obtenidas de los objetivos marcados en el capítulo 1 destinado al análisis del sector serán las generales, y las conclusiones obtenidas de los objetivos recogidos en los capítulos 2 y 3 destinados a la empresa Soria Natural S.A. serán las específicas. Y además de estos objetivos iniciales añadiré el resto de conclusiones y objetivos que me han ido surgiendo en los distintos capítulos, a lo largo del desarrollo y elaboración del presente trabajo.

4.1 CONCLUSIONES GENERALES

Estas recogerán entonces todos los objetivos y conclusiones recogidas del capítulo 1 del presente trabajo y destinadas al análisis del sector de la Medicina Natural y más concretamente a su sub rama de la Fitoterapia.

Capítulo 1:

1. La Fitoterapia como medicina natural tradicional es una práctica que se lleva empleando desde tiempos inmemoriales, casi desde el nacimiento del primer ser humano, pero que a lo largo de todo este tiempo no se ha valorado con la misma importancia. Siendo una práctica que ha sido tradicionalmente muy juzgada y que incluso hoy día aún sigue tratando de ganarse la confianza de la población como medicina alternativa.
2. El sector de la Fitoterapia ha conseguido rebelar, sobre muestras de 4.000 encuestados, datos como que el 87% de estos ha hecho uso de ella y que el 62% de los mismos lo han hecho en farmacias, lo que muestra la aún presente lucha a la que se enfrentan los herbolarios por hacerse un hueco frente a las farmacias.
3. La medicina tradicional china y la medicina india, aunque son culturas muy dispares a la sociedad occidental, han logrado saber no solo hacerse un hueco en la Fitoterapia Occidental, sino llegar a influenciarla enormemente. Un hecho que han sabido contemplar muchas de las marcas y empresas del sector, como Soria Natural S.A.
4. El sector de la Fitoterapia y más genérico el de la Medicina Natural es un sector aún con mucho déficit y vacío legal, ya que no se ha logrado aún la consecución de unas leyes específicas destinadas al sector, sino que por ahora solo han conseguido hacerse un hueco en la regulación de la medicina general. Una lucha constante que sigue y seguirá manteniéndose por mucho tiempo.
5. El sector de la Medicina Natural es un sector que requiere de fuerte y continua innovación además de fuertes inversiones en inmobilizado y maquinarias, que necesitan además de una larga vida en las empresas. Debido a contar además con muchas exigencias legales de acreditaciones y sellos de calidad en sus productos.

4.2 CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

Como específicas se recogerán las conclusiones y objetivos planteados y recogidos en los capítulos 2 y 3 del presente trabajo, ambos dedicados a la empresa elegida, Soria Natural S.A.

Capítulo 2:

1. Una de las características con las que cuenta Soria Natural y que le ayudan a diferenciarse del resto de empresas del sector, es la internalización propia y completa de toda su cadena productiva. Una ventaja que además de ayudarle a controlar todo su proceso productivo, desde su inicio hasta su fin, le ayuda a conseguir un abaratamiento de costes.
2. Soria Natural está claramente diferenciada en el sector de la Medicina Natural, no existiendo aún ninguna otra empresa que haya conseguido alcanzarla ni superarla a nivel de su situación geográfica nacional e internacional, ni a nivel de su gran expansión y posicionamiento en el sector.
3. Soria Natural se caracteriza por un cumplimiento legal que va hasta más allá de lo propiamente exigido, contando no solo con los sellos de calidad y garantía obligatorios, sino además con unos propios que dotan a sus productos aún de más calidad e innovación.
4. Desde sus inicios Soria Natural ha apostado por fuertes esfuerzos destinados a una diversificación completa en el sector general de la Medicina Natural, ocupando más de la mitad del mismo. Como por fuertes esfuerzos de internacionalización teniendo como objetivo llegar a muchos países y culturas distintas, sobre todo a la China, un proyecto muy duro y nada fácil, pero que hoy día está ya muy aposentado y avanzado.

Capítulo 3:

1. Soria Natural realiza fuertes esfuerzos de inversión, centrados sobre todo en su activo no corriente, por encontrarse en un sector que requiere de fuertes inversiones en inmovilizados que además han de permanecer en la empresa por periodos largos de tiempo. Acudiendo para hacer posibles estas inversiones a la financiación mayoritaria en el largo plazo. Una financiación que por otro lado es además mayormente obtenida de forma externa y ajena.
2. Soria Natural presenta unos importantes esfuerzos en sus políticas de personal, siendo uno de sus principales valores la continua formación de su equipo humano. Un hecho que se ve reflejado con un aumento de sus gastos de personal cada año.
3. Podemos caracterizar a Soria Natural como una empresa con notable liquidez, aunque con demasiado exceso de tesorería apalancado en efectivo y caja, y como una empresa solvente, con capacidad y recursos suficientes para hacer efectivas sus deudas al cumplimiento de las mismas. Pero como una empresa con unas rentabilidades aunque positivas muy bajas, debido a unos rendimientos reducidos en sus márgenes de ventas y capitales propios.

4. La influencia de los ingresos y gastos no reconocidos en la cuenta de resultados de la empresa pero sí en su Patrimonio Neto, llega a minorar el valor final de dichos resultados, debido a un mayor nivel de gastos no reconocidos frente a ingresos. Aunque la mayor variación alcanzada en ellos no ha llegado a superar en ningún año el 22%. En dicho Patrimonio Neto además la mayor variación obtenida se localiza en sus reservas, puesto que la empresa decide destinar sus resultados al aumento de su patrimonio y no al reparto de dividendos entre sus socios y accionistas. Ya en el año 2014, solo las reservas representan el 83.32% del total de su patrimonio neto.
5. La empresa muestra en el primer año objeto de estudio, unos estados de flujos de efectivo negativos, pero que recupera en los años posteriores, aunque mostrando en todos ellos una variación de existencias negativa, que muestra que la empresa produce más de lo que vende, generando altos niveles de stock en el almacén que le suponen a la larga una pérdida de dinero. En cuanto a sus flujos de efectivo de la inversión estos son negativos en todos los años, pero esto es bueno ya que supone que la empresa compra más activos de los que vende, que además necesita mantener en el largo plazo por el sector en el que opera. Y muestra también y en último lugar, unos estados de flujos de efectivo de la financiación positivos en sus dos primeros años y negativos en el último, ya que la empresa está en este último muy endeudada, incluso por encima de sus créditos o entradas de ingresos.

4.3 FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Entre las intenciones futuras de Soria Natural S.A. podemos destacar dos principales. En primer lugar, Soria Natural se encuentra trabajando para el año 2018, en el desarrollo de nuevas líneas de productos de alto valor añadido para la mejora de la salud y de la alimentación, a través de un plan estratégico que pretende fomentar el cultivo de productos autóctonos y para ello los gastos de inversión prevista por parte de la empresa ascienden a 2,56 millones de euros y para ello cuentan con la financiación del Consejo de Gobierno de Castilla y León, que comunica la intención de destinar para ello y en este caso una ayuda prevista que puede superar los 641.000 euros. Con todo ello la empresa pretende aumentar su facturación con la obtención de mayores ingresos gracias a la venta y comercialización de estos nuevos productos.

Además, y en segundo lugar, Soria Natural es desde este año, una de las 14 entidades europeas participantes en el Proyecto Biosea, un programa que, con financiación de la Unión Europea, busca impulsar y mejorar los procesos de producción y extracción de compuestos obtenidos de las algas y microalgas, así como su aplicación en productos de alto valor añadido en los campos de la alimentación, la salud y la cosmética. Las algas son fuente de importantes compuestos de alto valor nutricional, sin embargo, las tecnologías empleadas actualmente para la obtención de estas necesitan de un mayor desarrollo que permita reducir los altos costes del proceso de extracción que dificultan su viabilidad. En el proyecto, liderado por el Instituto Tecnológico AITEX, participan, junto a Soria Natural, entidades de investigación y empresas de España, Bélgica, Países Bajos, Alemania y Turquía. Y el proyecto tiene previsto desarrollarse hasta mayo de 2020. Con ello Soria Natural busca más notoriedad y reconocimiento en

el sector, así como de nuevo la elaboración de nuevos productos y la obtención de mayores ingresos con sus ventas.

Además de estos dos proyectos, Soria Natural tiene entre sus intenciones y como lleva haciendo desde sus inicios, los objetivos tanto de una mayor internacionalización y expansión en el extranjero, como de un mayor fortalecimiento en los países en los que ya se ha expandido. Todo ello para aumentar aún más su facturación e influencia en el extranjero, y conllevando también para lograrlo unos mayores esfuerzos en gastos e inversiones. En cuanto a su mayor expansión internacional Soria Natural S.A. ha firmado acuerdos para vender, desde el próximo año, sus productos en farmacias en la República Dominicana, Chile, Panamá, Colombia y Puerto Rico. Y en cuanto al mayor fortalecimiento de su posicionamiento, sus intenciones están en México, siendo además este el primer país al que se externalizó en sus inicios y donde además la compañía cuenta con uno de sus tres centros de producción. Así, elabora para él un plan de internacionalización que se pondrá en marcha a partir del próximo año, y tiene como objetivo llegar a facturar solo en dicho centro unos ingresos de 60 millones de euros para el año 2020.

Como previsión futura y tras el análisis completo de las cuentas anuales de Soria Natural, cabe destacar que se prevé que esta siga teniendo unos resultados de ejercicio relativos a sus cuentas de pérdidas de ganancias, negativos o positivos pero muy reducidos, llegando a influir todo ello tarde o temprano en sus deudas, que además son muy elevadas ya que posee una mayor financiación ajena. Un hecho que debería tener en cuenta y en el que debería tener cuidado ya que, si las cosas continúan con la misma evolución que la producida en los años analizados, puede que su buena situación empeore, pudiendo no llegar a hacer frente a su cuantiosa cantidad de deudas y a las numerables líneas de descuento y de crédito que tan ligeramente y con tanta seguridad le conceden.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

BERDONCES, J.LL. (2003). “Historia de la Fitoterapia”. *Natura Medicatrix* 21, 3: 142-152. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/>

BRUNO, B. (2003). *Todo sobre la Fitoterapia: Las Plantas Medicinales de la A a la Z*. Terapias Verdes, Navona.

LAVERY, S., SULLIVAN, K., HILL, C., VOWLES, D. y FYSON, N. (2005). *Fitoterapia Occidental. Naturopatía. Remedios de las flores de Bach*. Serie Tratamientos. Ediciones Nauta C., S.A, Barcelona.

ODY, P. (2001). *Las Plantas y la Salud. Ayurveda, medicina tradicional china y fitoterapia occidental*. Ediciones The Ivy Press Limited, Madrid

FUNDACIÓN SALUD Y NATURALEZA (S.N.). *Libro Blanco de los Herbolarios y las Plantas Medicinales*. Depósito Legal SO-2/2007.

ARCHEL, P., LIZARRAGA, F., SÁNCHEZ, S., y CANO, M. (2012). *Estados contables: elaboración, análisis e interpretación*. Ediciones Pirámide, Madrid.

CORONA, E., BEJARANO, V. y GONZÁLEZ, J.R. (2014). *Análisis de estados financieros individuales y consolidados*. UNED, Madrid.

ARTÍCULOS WEB [Última fecha de consulta: diciembre de 2017]

NATIONAL CENTER FOR COMPLEMENTARY AND ALTERNATIVE MEDICINE (2011). “Qué es la medicina complementaria y alternativa y tipos”. En <https://nccih.nih.gov/sites/nccam.nih.gov/files>

CARRANZA, G. (2015). “Desde sus inicios hasta hoy: descubre la historia de la Fitoterapia”. En: <http://www.deustosalud.com/blog/terapias-naturales/desde-sus-inicios-hasta-hoy-descubre-historia-fitoterapia>

VILLAVICENCIO VARGAS, O. “La Fitoterapia a través del tiempo”. Manual de Fitoterapia disponible en: <http://www.bvsde.paho.org/texcom/manualesMEC/fitoterapia/cap1.pdf>

GÓMEZ CASSINELLO, C. (2015). “Evolución a lo largo de 10 años de la venta de plantas medicinales en una oficina de farmacia rural”. 8º Congreso de Fitoterapia del SEFIT, Zaragoza. En: <http://www.sefit.es/evolucion-10-anos-venta-plantas-medicinales-farmacia-rural-concha-gomez-cassinello/>

ALONSO, M.J. (2014). “Situación de la Fitoterapia en España”. Disponible en: <http://www.farmaventas.es/salud/3457-situacion-de-la-fitoterapia-en-espana-i.html>

DIARIOFARMA (2016). “Tres de cada cuatro consultas sobre fitoterapia las atiende el farmacéutico”. Disponible en: <https://www.diariofarma.com/2016/09/13/tres-de-cada-cuatro-consultas-sobre-fitoterapia-las-atiende-el-farmacutico>

INFITO (2015). “Siete de cada diez españoles dicen tomar plantas medicinales”. Disponible en: <http://www.infito.com/comunicacion/prensa/2015/espanoles-toman-plantas-medicinales-tratamiento-prevencion/>

MARCOS, M. (2017). “Castilla y León financia con 2,7 millones proyectos de I+D de Michelín, Asientos Castilla-León y Soria Natural”. Disponible en: http://www.eleconomista.es/castilla_y_leon/noticias/8717793/11/17/Castilla-y-Leon-financia-con-27-millones-proyectos-de-ID-de-Michelin-Asientos-CastillaLeon-y-Soria-Natural.html

VIGARIO, A. (2017). “Soria Natural venderá sus productos en 13.000 farmacias de todo México”. <http://www.eleconomista.es/sanidad/noticias/8166905/02/17/Soria-Natural-vendera-sus-productos-en-13000-farmacias-de-todo-Mexico.html>

MERINO, A. (2007). “La Soria Natural de Antonio Esteban. El gran herbolario”. Entrevista de El Mundo a Antonio Esteban disponible en: <http://www.elmundo.es/suplementos/magazine/2007/386/1171468308.html>

ALCÁZAR, P. (2011). “He creado esto a base de probar y a ver qué pasa”. Entrevista de Emprendedores a Antonio Esteban disponible en: <http://www.emprendedores.es/casos-de-exito/soria-natural>

CARRERA, E. (2015). “Entrevista exclusiva a Antonio Esteban presidente de Soria Natural: “No comáis nada que haya matado el fuego, el hielo o el agua”. En: <http://www.tunuevainformacion.com/gente-y-mundo/290-entrevista-exclusiva-a-antonio-esteban-presidente-de-soria-natural-no-comais-nada-que-haya-matado-el-fuego-el-hielo-o-el-agua.html>

TALAVERA CON (2016). “Entrevista a Antonio Esteban, presidente de Soria Natural”. Disponible en: <http://www.talaveraconv.com/?p=4529>

PÁGINAS WEB

Soria Natural. <http://www.sorianatural.es>

Laboratorios Arkopharma. <http://www.arkopharma.es/>

Aboca. <http://www.aboca.com>

Aquilea. <http://www.aquilea.com/>

Santiveri. <http://www.santiveri.com/es/home>

Herbolario Salud Natural. <https://www.herbolariosaludnatural.com/>

Venpharma. <http://www.venpharma.com/>

Farmafree. <https://www.farmafree.es/>

Laboratorios Ynsadiet. <http://www.ynsadiet.com/>

Laboratorios Diafarm. <https://diafarm.es/>

Yves Rocher. <https://www.yves-rocher.es>

LEGISLACIÓN Y NORMATIVA:

Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento. Boletín Oficial del Estado, número 306, de 22 diciembre [RCL 1990, 2643]). Derogado por disposición única de Ley 29/2006, de 26 julio (RCL 2006, 1483).

Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios. Boletín Oficial del Estado número 178, de 27 de Julio de 2006.

Directiva 2004/24/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004 por la que se modifica, en lo que se refiere a los medicamentos tradicionales a base de plantas, la Directiva 2001/83/CE por la que se establece un código comunitario sobre medicamentos para uso humano.

Directiva 2010/84/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 2010 que modifica, en lo que respecta a la farmacovigilancia, la Directiva 2001/83/CE por la que se establece un código comunitario sobre medicamentos para uso humano.

Directiva 2011/62/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011 que modifica la Directiva 2001/83/CE por la que se establece un código comunitario sobre medicamentos de uso humano, en lo relativo a la prevención de la entrada de medicamentos falsificados en la cadena de suministro legal.

Ley 10/2013, de 24 de julio, por la que se incorporan al ordenamiento jurídico español las Directivas 2010/84/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 2010, sobre farmacovigilancia, y 2011/62/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, sobre prevención de la entrada de medicamentos falsificados en la cadena de suministro legal.

Proyecto de Orden SSI/ /2016, por la que se modifica el Real Decreto 1345/2007, de 11 de octubre, por el que se regula el procedimiento de autorización, registro y condiciones de dispensación de los medicamentos de uso humano fabricados industrialmente.

Plan General de Contabilidad (PGC) y de PYMES que se aprobó por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, como desarrollo de la disposición final primera de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.