

# Cómo abrir un herbolario en España

Adriana de Miguel

Si estás aquí es porque eres un enamorado de las plantas, de lo natural, de los remedios fitoterapéuticos y crees que muchas de las dolencias humanas tienen verdadera solución fitoterapéutica o natural.

Me llamo Adriana y fui la persona responsable un herbolario físico que estuvo ubicado en un pueblo pequeño, que aún permanece, sobre todo en el mundo online.

En este pequeño manual te voy a hablar desde mi experiencia sobre cómo montar un herbolario. Me centraré sobre todo en el aspecto comercial y en la orientación más eficiente del herbolario como negocio ya que el resto de aspectos, como los aburridos temas legales, serán fáciles de aprender o de delegar en una gestoría. En este manual, lo que quiero es darte una idea de cómo orientarlo para que sobreviva en el escenario cada vez más complicado que se te presenta.

Hablaremos de algunos aspectos legales y sobre todo, hablaremos de cómo puedes orientarte en lo profesional para comercializar los productos de herbolario con mayor rigor, ética y profesionalidad.

Es un manual que está pensado para profesionales del sector y en especial para personas que se inician en la aventura de crear un herbolario con el fin de ayudarles a orientar mejor su modelo de negocio.

Quizá pueda ayudarte si actualmente tienes un herbolario ya montado y aún no funciona como tú necesitarías.

Espero que también pueda servirte si estás pensando montar un herbolario pero tienes dudas y no estás seguro y necesitas más información para llevar tu sueño a la acción. Quizá lo que vas a escuchar en este manual pueda orientarte y guiarte de una forma definitiva.

Vamos a tratar los siguientes temas:

1. La parte idílica de montar un herbolario.
2. El choque frontal con la realidad: legislación y otros aspectos relacionados con el montaje
3. La mejor orientación según mi experiencia.
4. Aprenderás algo sobre tu competencia y sobre el mercado en general.

## **La parte idílica de montar un herbolario.**

Personalmente, yo decidí montar un herbolario en un cruce de caminos. Disponía de un dinero con el que montar un negocio y mi trabajo había llegado a su fin a causa de un despido y era el momento de montar una empresa. Tenía dos opciones, o montar una empresa relacionada con inversiones que era aquello en lo que había trabajado recientemente y que consideraba que quedaba legislativamente lejos de mis capacidades, o montar algo relacionado con mis hobbies y opté por esta segunda opción, algo de lo que no me arrepiento. Mi herbolario me proporcionó muchas satisfacciones: amigos nuevos y especiales, conocimientos, experiencias divertidas... fue un auténtico placer.

Cuando los herbolarios se pusieron de moda, hay que indicar que eran muy rentables. Sin embargo, cuando lo monté yo, fue en plena crisis, la gente estaba en una situación difícil, había mucha competencia y además el sector estaba declinando. Hoy por hoy, quizá esa cuesta abajo se haya declinado un poco,

pero sigue siendo un sector que se enfrenta a determinados retos que enumero a continuación:

En primer lugar, los supermercados han entrado en el negocio. El herbolario sigue siendo el lugar adecuado para comprar los suplementos herbales pero lo más básico, lo que más rotaba en el herbolario, está en manos de los supermercados y a un precio considerablemente más económico: las semillas de más consumo como el lino y el sésamo, las infusiones más demandadas como el té verde, cola de caballo etc., la levadura de cerveza, la lecitina de soja... todos esos suplementos se pueden comprar en el supermercado mucho más baratos.

En segundo lugar, el número de herbolarios es muy elevado y el número de clientes es el mismo ya que el consumo de los productos de herbolario requiere de una formación previa que hace que sólo consuman las personas que se interesa por conocer los beneficios. Sí, es verdad, el conocimiento y la conciencia de consumir productos de herbolario aumentan, aunque la venta de suplementos, que es la parte más rentable, declina, ya que tus clientes estarán más interesados en la parte de la nutrición.

En tercer lugar, las farmacéuticas han sido un feroz competidor durante mucho tiempo. De una forma paulatina y progresiva, la fitoterapia y otras terapias relacionadas con el consumo de productos de herbolario ha ido robándole mercado a las farmacéuticas y ha tenido que llegar a un punto que ha provocado que este sector (que es muy fuerte), actuar con radicalidad. Por eso ha logrado arrinconar al sector herbolario para que se convierta en mero comercializador de productos alimenticios altamente desprestigiado, dado que muchos de sus productos son recomendados por terapeutas cuya labor no se reconoce incluso aunque su formación sea reglada. Medios de comunicación e incluso organismos legislativos tienen un interés creciente por desacreditar al sector.

Antes, los herbolarios podían comercializar productos de homeopatía. Hoy, las farmacias han conseguido que ese producto sólo puedan venderlo ellas y a pesar de ello, los grandes lobbies farmacéuticos han logrado que se haga una campaña brutal en contra de la homeopatía.

No obstante, la homeopatía no es tu negocio. Tu negocio es la nutrición y la fitoterapia y es importante que lo tengas en cuenta a la hora de comercializar los productos.

Pero no te desanimes porque eso no significa que no puedas iniciar tu sueño y hasta disfrutarlo. No se puede tapar el sol con un dedo y mucha gente sigue muy interesada en los productos de herbolario como una primera alternativa saludable. El cliente de herbolario es exigente, espiritual, siempre está en plena búsqueda, es inteligente, tiene una conversación siempre interesante aunque tiende a considerarte su confidente, eso sí pero da más que pide.... Y si tuviera dinero se gastaría todo lo que pudiera en tu tienda, te lo aseguro.

Eso sí, te recomiendo formación, toda la formación de la que puedas dotarte. Si puede ser una formación reglada, mejor aunque ya te adelanto que la formación reglada en España es muy deficiente pero por lo menos deberías formarte en fitoterapia y en nutrición. Uno de tus proveedores más potentes, Soria Natural, tiene un excelente curso de fitoterapia. Ten en cuenta que, aunque tú vendes suplementos nutricionales, las personas te van a preguntar por cuestiones de salud y tienes que tener los conocimientos básicos para dar

recomendaciones seguras. Te aconsejo que no recetes productos y que antes de recomendar una planta te informes de los tratamientos y diagnósticos de tus clientes porque podrías estar vendiéndole un producto que le perjudica, en especial, si tus clientes sufren hipotiroidismo, problemas cardiovasculares o buscan un embarazo.

Si no encuentras la formación adecuada, una formación autodidacta permanente te facilitará no sólo la comercialización de los productos sino también una mayor comprensión del negocio. Además, la formación te permitirá defenderte de tus competidores. He encontrado herbolarios que se han enfocado en terapias holísticas y espirituales y saben muy poco de las plantas que venden y a veces recomiendan plantas que interaccionan con medicamentos como la hierba de San Juan o plantas fitoestrogénicas en pacientes con cánceres estrógenodependientes. A pesar de que las farmacias se empeñan en que lo que tú vendes es un alimento, el caso es que vendes sustancias que tienen interacciones y contraindicaciones.

Ningún otro sector requiere de tanto conocimiento y ningún otro sector tiene tanta información banal y falsa circulando en las redes así que elige tus fuentes de información



con criterios de calidad y certeza. Pese a que es fácil encontrar páginas web que hablen de las plantas y los alimentos, muchas de ellas hablan sin criterio. Te recomiendo que te informes de estudios publicados en universidades y centros de investigación. Una web aliada para tu formación y ayuda es [www.pubmed.com](http://www.pubmed.com).

Por otro lado, el negocio de un herbolario puede adherirse a muchas dimensiones del mismo. Algunos de tus competidores se decantarán por las terapias, otros por lo esotérico, un tercer grupo por el mundo de la nutrición, las plantas y las especias, otros herbolarios están más relacionados con Fitness... y si te fijas, aunque todos pueden coincidir con el tipo de productos, se trata de negocios completamente diferentes. Te sugiero que cuando decidas montar tu herbolario analices a tu prospecto, es decir, analiza el lugar donde vas a colocar tu herbolario, cómo es su gente, si hay gimnasios cerca o clínicas... así podrás decidir cuál es la rama más interesante por la que te puedes decantar.

Personalmente puedo decirte que montar un herbolario es hermoso desde el principio hasta el fin. Hay aspectos difíciles de sortear pero la ilusionante tarea de todo lo demás permite que apenas hagan mella en tu disfrute. Tener un

herbolario te abrirá muchos aspectos de la mente que no habías considerado hasta entonces en cuanto a plantas, nutrición, espiritualidad, medicinas alternativas... conocerás gente increíble con un grado de sabiduría extraordinario. Disfrutarás enormemente de las experiencias mágicas que ofrece el sector y estarás rodeado de belleza, de olores amables, de música, la ceremonia del té, la introducción a magia y la brujería.... Todo lo maravilloso puede darse en un herbolario, todo el universo que te imaginas, lleno experiencias sorprendentes puede darse en un herbolario y eso es lo más increíble e idílico de este negocio.

Pero tienes que ser inteligente y entender que tienes un negocio y tu negocio necesita crecer y darte lo que necesitas para vivir así que no te centres en lo idílico. Mira tu negocio como tu pan de cada día y para que funcione necesitas lo siguiente:

1. Una oferta variada e interesante
2. Destacarte de tu competencia
3. Usar todas las herramientas posibles de marketing tanto online como offline.
4. Comprender tu clientela y satisfacerla al máximo.

5. Estar muy formado y dar información valiosa e incuestionable.
6. Crear experiencias vitales a la gente que entra por tu puerta.

Encuentra el ebook completo en este enlace:

<https://amzn.to/36uuojv>

