Carlos González B. – cegonzab@uc.cl

Caso Práctico 2: Modelo de Negocios

Caso de Estudio 2: Spin-Off 2 (S-O2 - Ciencias)

Proyecto Blossom. Essence

Spin-off de la Facultad de Ciencias (Departamento de Química) que desarrolló un proceso de extracción de aceites esenciales de plantas aromáticas, medicinales y culinarias producidas de forma biológica.

Antecedentes

El spin-off se basa en métodos de extracción de alta eficiencia que preservan la pureza y las propiedades terapéuticas de los compuestos bioactivos, en contraste con los métodos industriales masivos. El proceso garantiza un producto final orgánico y con trazabilidad de origen.

El producto/servicio consiste en la venta de aceites esenciales a granel (B2B) y en la posible línea de productos cosméticos o nutracéuticos de marca propia (B2C/B2B2C).

La fundadora (FSO2) es una ingeniera con un perfil técnico-científico y la acompaña una doctora en química (DSO2) como investigadora-mentora. FSO2, a pesar de su vocación y perseverancia, enfrenta la barrera de la comercialización de productos científicos y la necesidad de contar con redes en el sector cosmético/nutracéutico.

El mercado de aceites esenciales es altamente competitivo (dominado por pocas empresas), por lo que la diferenciación debe centrarse en la pureza, la sostenibilidad y las certificaciones (p. ej., ECOCERT, COSMOS).

El apoyo de la Universidad en infraestructura física (laboratorios) es crucial. La fundadora necesita transformar el conocimiento de laboratorio en un proceso industrial escalable y con bajo riesgo de obsolescencia.

Preguntas Guía para el Modelo de Negocios:

Propuesta de Valor: ¿Cuál sería la propuesta de valor diferenciada para cada tipo de cliente? ¿Cómo comunicaría el valor científico a un mercado más bien “emocional”?

Canales: ¿Qué canales directos e indirectos son necesarios para llegar a clientes internacionales (dada la limitación del mercado local) y superar la barrera del escepticismo hacia la "nueva marca"?

Socios Clave: ¿Qué alianzas estratégicas deben establecerse para obtener certificaciones de calidad, asegurar la provisión de plantas biológicas y ganar legitimidad en el mercado?