

# Diseño de un plan de operaciones para una empresa de aceites naturales refinados

Tesis para optar al grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas

**Katia Carrera Niño de Guzmán**

**Profesor Guía:** Jorge Lara Baccigaluppi

**Santiago de Chile**

**Agosto, 2009**

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis.

**Miembros de la Comisión:** Daniel Esparza Carrasco y Raúl Gutiérrez Escobar



RESUMEN . .	4
NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO . .	5

## RESUMEN

Este proyecto de título consiste en el desarrollo de un plan estratégico operacional para la instalación de una empresa fabricante de aceites esenciales refinados, con el objetivo de proveer a la industria cosmética, alimentaria, farmacéutica y de aromaterapia. Se busca el reconocimiento internacional de los productos de la empresa, aprovechando un nicho de mercado de ingredientes activos, que a nivel mundial tiene una proyección histórica de crecimiento del 41% anual (según la FAO), en el cual los patrones de conducta del consumidor han evolucionado al preferir productos naturales como son los aceites esenciales, por sus múltiples aportes a la salud, por sobre los sintéticos.

La ventaja competitiva de nuestra empresa serán sus bajos costos, logrados a partir del uso de la tecnología de fluidos supercríticos, que extrae los aceites por interacción con CO<sub>2</sub>, el cual es llevado a su punto crítico a partir de temperaturas bajas y altas presiones. Es un proceso cerrado e inocuo donde el CO<sub>2</sub> interactúa con la materia base, permitiendo un mayor rendimiento del producto final (15% superior a los métodos tradicionales) y bajos costos de producción. Forman parte de nuestras fortalezas la constante investigación y desarrollo y la eficiencia a partir de la aplicación de una estrategia de excelencia operacional.

La capacidad de la planta es de 500 Lt de aceite/mes, con la utilización de materia prima nativa. El primer año tendremos un estimado de ventas de 250 Lt, cuyos productos principales serán los aceites esenciales de rosa mosqueta, naranja, limón y eucalipto, duplicándose al quinto año. Las utilidades previstas varían en el rango desde el 30% para el eucalipto y 300% en el caso de la rosa mosqueta, sobre la base de los costos de producción y aún así se sigue siendo competitivo en precios frente al mercado internacional.

Estos productos se comercializan a través de intermediarios (importadores), los cuales distribuyen a las diferentes industrias, mayoristas y estos a su vez introducen el producto al mercado a través de tiendas comerciales, farmacias, tiendas especializadas, hospitales, etc., para finalmente llegar al consumidor final.

La metodología para convertir esta oportunidad de negocio en un proyecto empresarial, consiste de tres fases: análisis, desarrollo y demostración. La primera fase recoge información del mercado que contribuya al análisis del entorno y definición de la estrategia. La segunda fase, consiste en el desarrollo organizacional, desarrollo estratégico y plan operacional. La última fase consiste en realizar una evaluación costo-beneficio, para determinar la factibilidad del negocio.

En conclusión, esta es una tecnología pionera en el cono sur y nos abrirá nuevas oportunidades de negocio, dándole valor agregado a nuestros productos además de ser una producción limpia. El proyecto tiene un VAN a 5 años de 57.000 USD, una alta tasa de retorno del 26%, rendimiento del activo del 13% al año 1 y 30% al año 5, siendo el promedio nacional del 7-8% y el resultado Beneficio/Costo también es positivo (119.000 USD). Se requerirá del 100% de financiamiento a 5 años (1.850.000 USD), con una tasa de interés anual del 5,2%. Valores que refuerzan la factibilidad del negocio y se recomienda su implementación.

# NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis.