

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN PROYECTOS DE  
INNOVACIÓN EN MARKETING AGRARIO Y AGROALIMENTARIO (IMA) ATACAMA 2018**

**CÓDIGO  
(uso interno)**

--

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
<b>1. NOMBRE DE LA PROPUESTA</b>			
"Posicionamiento de Payantume como el Aceite de Oliva del Valle del Huasco"			
<b>2. SECTOR, SUBSECTOR Y RUBRO EN QUE SE ENMARCA LA PROPUESTA</b> <i>(Ver identificación sector, subsector y rubro en Anexo 8)</i>			
Sector:	Alimentos	Subsector:	Aceites Vegetales
Rubro:	Agrícola	Especie (si aplica):	Aceite de Oliva
<b>3. PERÍODO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA</b>			
Inicio:	05-12-2018		
Término:	05-03-2020		
Duración (meses):	15 meses		
<b>4. LUGAR EN EL QUE SE LLEVARÁ A CABO LA PROPUESTA</b>			
Región:	Atacama		
Provincia(s):	Huasco		
Comuna (s)	Huasco		
<b>5. ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES DE LA PROPUESTA</b>			
<b>Aporte</b>		<b>Monto (\$)</b>	<b>Porcentaje</b>
FIA			
<b>CONTRAPARTE</b>	<b>Pecuniario</b>		
	<b>No pecuniario</b>		
	<b>Subtotal</b>		
<b>TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)</b>			

## SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES Y COMPROMISO DEL POSTULANTE Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA

### 6. IDENTIFICACION DEL POSTULANTE

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Además, se debe adjuntar como anexos:

- Certificado de vigencia de la entidad postulante (sólo en caso de persona jurídica) en Anexo 1.
- Certificado de iniciación de actividades y ventas anuales en los últimos 12 meses en Anexo 2

#### 6.1 Antecedentes generales del postulante

Nombre: Robinson Octavio González Portilla

Giro/Actividad: Elaboración de grasas de origen vegetal / Extracción de Aceite de Oliva Extra Virgen

RUT:

Tipo de postulante, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Pequeña Empresa

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF):

Capacidad productiva de los últimos 12 meses (unidades de productos):

Identificación cuenta corriente bancaria (banco y número):

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) postal:

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

#### Si el postulante corresponde a una persona natural, indique

Usuario INDAP (si/no): si

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

Profesión: Ingeniero en Minas, Agricultor

\_\_\_\_\_  
Firma

<b>6.2. Representante legal de la entidad postulante (sólo en caso de persona jurídica)</b>	
Nombre completo:	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad:	
RUT:	
Nacionalidad:	
Dirección comercial (calle, comuna, ciudad, provincia, región):	
Teléfono:	Celular:
Correo electrónico:	
Profesión:	
Género (Masculino o Femenino):	
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <b>Firma</b>	

<b>6.4. Breve reseña del postulante</b>
<p><i>Indique brevemente la historia del postulante, cuál es su actividad, su vinculación con los ámbitos de la propuesta, sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir el proyecto y vinculación con el territorio donde se implementa.</i></p>
<p>(Máximo 3.500 caracteres)</p> <p>Ingeniero en minas de profesión pero de familia de agricultores, el productor luego de años desarrollando su carrera en el rubro de la minería y valorando la tradición del Huasco, apostó por el rescate del aceite de oliva, implementando tecnología en la producción importando el año 1999 una máquina extractora de aceite de oliva para procesar la materia prima de la familia. Con el transcurso del tiempo y la consolidación del negocio se reemplazó por una máquina con mayor capacidad productiva y así procesar olivas de los pequeños olivicultores de la zona, siendo una solución para aquellos que no lograban comercializar la totalidad de sus olivas. Actualmente los proveedores de olivas llegan a los 60 olivicultores de las comunas de Huasco y Freirina.</p> <p>Luego de más de 15 años conduciendo la empresa se ha realizado una planificación acorde al cumplimiento de los 20 años de Payantume, primero la etapa productiva con la optimización de la cosecha y sistema de regadío, una vez finalizado esta etapa se puso en marcha el fortalecimiento de la comercialización y marketing, donde actualmente se encuentra en obra gruesa una nueva sala de ventas, donde será una experiencia de compra del aceite de oliva del</p>

Valle del Huasco, relatando la tradición con un circuito turístico de turismo rural y charlas educativas del proceso productivo y del producto mismo.

Con el desarrollo de esta propuesta se tiene como objetivo aumentar las ventas y posicionar a nivel nacional la marca y los premios obtenidos en miras de la obtención de la denominación de origen para los Aceite de Oliva Extra Virgen del Valle del Huasco, siendo un actor relevante a nivel nacional. Una vez finalizado el proyecto se espera aumentar los cupos de práctica que actualmente se otorga a los liceos técnicos y puesto de trabajo.

**6.5. Indique si el postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares. (Marque con una X).**

<b>SI</b>	<b>X</b>	<b>NO</b>	
<b>Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).</b>			
Nombre agencia o fuente de financiamiento:	Capital Semilla, Sercotec		
Nombre proyecto:	Remodelación Almazara		
Monto adjudicado (\$):			
Monto total (\$):			
Año adjudicación:	2012		
Fecha de término:	2013		

**6.6. Indique cuál o cuáles son los productos comercializados por el postulante (territorio nacional/exportación):**

Identificación Producto	Monto de ventas		Año Inicio actividades	Principales destinos
	2016	2017		
Aceite de Oliva Extra Virgen			2000	Alemania, Mercado Nacional

## 7. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Además, se debe adjuntar como anexos:

- Carta de compromiso del coordinador de la propuesta en Anexo 3.
- Curriculum vitae del coordinador de la propuesta en Anexo 4.

Nombre completo: Daniela Francisca González Miranda

RUT:

Profesión: Ingeniera Comercial

Nombre de la empresa/organización donde trabaja: Payantume Aceite de Oliva

Dirección comercial (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Horas dedicación en la propuesta (horas al mes): 70 horas

\_\_\_\_\_

**Firma**

### 7.1 Reseña del coordinador de la propuesta

Indique brevemente la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador de la propuesta.

(Máximo 2.000 caracteres)

Coordinadora de la propuesta cuenta con 2 títulos profesionales : Ingeniera Comercial y Administradora de Negocios Internacionales. Iniciando su experiencia laboral en ProChile Atacama y en la banca, por perfil emprendedor es la encargada de área comercial y administrativa de Payantume Aceite de Oliva, cargo en el cuál ha podido desarrollar diversas funciones y crecer profesionalmente. Entre las funciones que se destacan participación en ruedas de negocios, misiones comerciales en México, Honduras y Costa Rica, community manager y responsable de formular y gestionar proyecto IPRO de Corfo que fue bien evaluado en oficina regional. Entre las competencias se destacan principalmente el alto compromiso con la empresa familiar por ser la quinta generación de una familia olivícola, trabajo en equipo y orientación al logro.

### SECCIÓN III: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

#### 8. IDENTIFICACIÓN DEL O LOS PRODUCTOS A MEJORAR EN ESTA PROPUESTA

Marque con una X una de las opciones y a continuación, describa cuáles son las características y/o atributos de su o sus productos. Además, se debe adjuntar imágenes de apoyo del producto en Anexo 6.

	Desarrollo e implementación de un Plan de Marketing de productos que no existen en el mercado nacional, y que requieran desarrollar su estrategia de marketing para ingresar al mercado local, nacional o internacional.
	Desarrollo e implementación de un Plan de Marketing de productos que surgen del cambio de su funcionalidad y que requieren mejorar o fortalecer su estrategia de marketing para ingresar en el mercado local, nacional internacional.
x	Desarrollo e implementación de un Plan de Marketing de productos que ya se comercializan y propongan innovaciones en su estrategia de marketing, usabilidad, envases u otros aspectos relacionados.

Aceite de Oliva Extra Virgen Monovarietal: De las variedades Sevillana y Manzanilla, ambas variedades tradicionales del Valle del Huasco. En formatos de botellas de 30ml, 250ml, 500ml y 2lts.

Payantume Sevillana: Frutado Intenso. Es armoniosos y con persistencia media a alta en boca. Presenta notas ligeras herbáceas de hoja de olivo y hierbas aromáticas. Notas de almendra y tomate complementan las sensaciones sensoriales.

Se recomienda utilizar en : Carnes Rojas, Sofritos y ensaladas

Payantume Manzanilla: Frutado y picante medio, amargo suave. Es armonioso y medianamente persistente. Se caracteriza por presentar notas características y ligeras a frutos exóticos, almendra y hierbas y algunas notas suaves de flores y hierbas aromáticas.

Se recomienda utilizar en: Carnes Blancas, repostería y ensaladas de hojas verdes.

<b>N° de Resolución Sanitaria (si aplica):</b> <i>Adjuntar copia de Resolución Sanitaria en Anexo 7, si corresponde.</i>	075
<b>¿Cuenta con algún otro tipo de certificación?</b> <i>(orgánica, comercio justo, u otra) Se debe adjuntar copia de la certificación en Anexo 7</i>	Sello Manos Campesinas

### 8.1 ¿Cuáles son los atributos diferenciadores de su(s) producto(s) para el consumidor?

Marque con una X un máximo de dos opciones y entregue una breve reseña sobre sus atributos destacados.

x	Beneficios para la salud y/o estilo de vida
	Medioambiental
x	Producto local
	Precio
	Otro:

Los atributos diferenciadores son: Monovarietal, siendo el único monovarietal Sevillana del Huasco, esto significa que tiene un contenido más alto de antioxidantes que cualquier otro aceite de oliva chileno( Según investigación y solicitud ante Inapi para Denominación de Origen) extraído a partir de variedades introducidas en los últimos años al país. Es un producto típico del Valle del Huasco, reconocido por sus aceitunas, elaborado en una localidad con tradición por una familia oliverera.

### 8.2 ¿Qué puede comentar sobre la presentación o estado actual de su(s) producto(s)?

La presentación actual se centra en apostar por una presentación que rescata la identidad de Atacama, con elementos iconos como guanaco, greca diaguita, petroglifos y desierto de Atacama, con buena aceptación por parte de clientes y distribuidores para los formatos individuales. Las presentaciones para regalo son exclusivamente para formatos de 500ml.

## 9. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

Describa detalladamente cuál es el problema y/u oportunidad actual para el postulante en relación a la presentación, producción, comercialización, comunicación u otro, de su producto que afecte la competitividad de éste.

Ad portas de la obtención de la denominación de origen y la repercusión que generará en los potenciales clientes buscarán en la red sobre el Aceite de Oliva Extra Virgen del Valle del Huasco y lamentablemente ningún productor de la zona cuenta con página web para realizar compras online, desperdiando el potencial del e-commerce para aumentar las ventas.

Actualmente la única presentación para regalo se centra en formato de 500ml, para los turistas que viajan low cost el peso es un factor determinante para sus souvenirs, y pese al interés es el peso un factor en la decisión de compra.

En sala de ventas actual carece de display para exhibir estratégicamente el producto a los clientes y así ellos puedan tener un proceso interactivo de compra, teniendo al alcance fácilmente.



## 10. MERCADO OBJETIVO

*A continuación responda las siguientes preguntas:*

### 10.1 ¿En qué mercado busca posicionarse? (regional, nacional, internacional)

El mercado objetivo es el mercado nacional

### 10.2 ¿Quién es su consumidor objetivo? (Ejemplo: Mujeres entre 30-40 años, trabaja, etc.; Canal HORECA – Hoteles, Restaurantes, Casinos; Turistas extranjeros, etc.)

Consumidor Objetivo: Hombres y mujeres entre 25 y 44 años con interés por cocina saludable, gourmet, empresas ecológicas. Turistas Extranjeros que valoran un producto de origen y típico.

### 10.3 ¿Quién es su competencia directa?

La competencia directa son las empresas productoras de la zona central, por cercanía con cristalerías y distribuidoras. En el valle del Huasco aún la competencia directa no es fuerte.

### 10.4 ¿Qué diferencia a su producto con respecto a la competencia? (Ej.: Origen, nuevas mezclas de sabores, procesado de otra forma, etc.)

La principal diferencia es ofertar un aceite de oliva extra virgen monovarietal extraído a partir de olivas de árboles centenarios del Valle del Huasco.

## 11. OBJETIVO DE LA PROPUESTA

*El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar*

■ Visibilizar el Aceite de Oliva del Valle del Huasco a través de Payantume como marca reconocida a nivel nacional brindando un excelente producto y servicio turístico aumentando su competitividad.

## 12. ACTIVIDADES:

¿Qué prestaciones de servicios requiere para hacer su producto más competitivo?

Marque con una X la o las opciones de preferencia

X	Plan de Marketing
	Análisis de laboratorio de características de los productos e inclusión en etiquetas
	Mejoramiento de procesos de elaboración o transformación de productos
X	Diseños (Arquitectura de marca, logotipos, etiquetas, papelería)
X	Envases y embalajes (búsqueda o desarrollo de un nuevo envase o embalaje que agregue valor al producto)
X	Soportes comunicacionales (catálogos, folletos, pendones, otros)
X	Página web
	Diseño de mailing
x	Estrategias de marketing relacional
X	Display u otros para la demostración o venta de productos
X	Promoción en puntos de venta (ferias, supermercados, entre otros)
X	Impresión material de difusión

### Justifique la o las opciones seleccionadas

El plan de marketing y diseños es la base para realizar las demás inversiones necesarias para la ejecución de un plan efectivo donde la principal inversión será en una página web con carro de compras y su correspondiente lanzamiento comercial. Posteriormente, la compra de display para venta de productos en sala de ventas propia y distribuidores principales. Las demás actividades vendrán a fortalecer el plan y generar fidelización de clientes como impresión de material de difusión, papelería, pendón, entre otros.

En el producto envase o embalaje innovador que sea una alternativa para pack de regalo.

## 13. POTENCIAL IMPACTO

**Describe cómo la propuesta va a permitir aumentar la competitividad del producto dentro del mercado objetivo**

La propuesta facilitará y aumentará las ventas a distancia siendo un proceso de compra con menos pasos como es actualmente ( llamado telefonico, recibir correo, enviar cotización, comprobar pago y despachar pedido). Con respecto a las ventas presenciales , esta propuesta coincidirá con la habilitación de la nueva sala de ventas ( en obra gruesa) en el cuál se complementará con promoción y una exhibición de los productos estrategica y comoda para los clienes. En el marco del desarrollo del nodo Los Caminos del Huasco, se pretende potenciar a Payantume como actividad principal dentro de la ruta fortaleciendo las visitas guiadas ( Olive Oil Tour, degustación y taller) enfocado en la experiencia.

**ANEXO 5. Ficha identificación coordinador.**

Nombre completo	Daniela Francisca González Miranda
RUT	
Profesión	Ingeniera Comercial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Payantume
Dirección comercial (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Diaguita
<b>Si corresponde contestar lo siguiente:</b>	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

### ANEXO 6. Imágenes de apoyo

Adjuntar imágenes de buena definición, máximo 6, mostrando distintas vistas del producto que permitan ver detalles como el tipo de letra, logo, etiqueta, nitidez de la impresión

### ANEXO 7. Adjuntar copia de Resolución Sanitaria u otro tipo de certificación, si aplica.

### ANEXO 8. Identificación sector, subsector y rubro.

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal
	Madera aserrada

Sector	Subsector
Producto forestal	Celulosa
	Papeles y cartones
	Tableros y chapas
	Astillas
	Muebles
	Productos forestales no madereros no alimentarios
	Otros productos forestales
	General Sector Producto forestal
General	General para Sector General

Sector	Subsector
Alimento	Congelados
	Deshidratados
	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas
	Harinas
	Mínimamente procesados
	Platos y productos preparados
	Panadería y pastas
	Confitería
	Ingredientes y aditivos (incluye colorantes)
	Suplemento alimenticio (incluye nutraceuticos)
	Cecinas y embutidos
	Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar)
	Miel y otros productos de la apicultura
	Vino
	Pisco
	Cerveza
	Otros alcoholes
	Productos forestales no madereros alimentarios
	Alimento funcional
	Ingrediente funcional
	Snacks
	Chocolates
	Otros alimentos
	General para Sector Alimento
	Productos cárnicos
Productos derivados de la industria avícola	
Aliños y especias	
Turismo	Agroturismo
	Turismo rural
	Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza

Sector	Subsector
	Enoturismo
	Otros servicios de turismo
	General Sector turismo
Otros productos (elaborados)	Cosméticos
	Biotecnológicos
	Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas
	Biomasa / Biogás
	Farmacéuticos
	Textiles
	Cestería
	Otros productos
	General para Sector Otros productos