

OFICINA DE PARTES - FIA  
RECEPCIONADO  
Fecha 15 MAYO 2009  
Hora .....  
Nº Ingreso 4843 1300

**Ranquil**  
*Fuerte y Natural*



**Aceite de Oliva  
Extra Virgen**  
*Producto 100% natural  
Primera prensada en frío*

**Fundo El Rincón**  
*Ranquil VIII Región  
Producto Premium del  
Secano Interior  
Fabricación Chilena  
Agrícola y Comercial CORR S.A.*

Cont. Neto 250 ml AC máx 0.2

# Agrícola y Comercial Corr S.A.

## "AGROCORR"

**San Miguel de Nipas**



**Aceite de Oliva  
Extra Virgen**  
*Primera prensada en frío  
Producto Premium  
del Secano Interior*

**Fundo El Rincón**  
*Ranquil VIII región  
Agrícola Comercial CORR S.A.  
Fabricación Chilena*

Cont. Neto 250 ml AC máx 0.2

Fundo El Rincón – Ranquil – VIII región



Concepción, mayo 11 del 2009

# **INFORME TECNICO FINAL PROYECTO**

---

## **DISEÑO Y CONFECCION DE BOTELLA EXCLUSIVA PARA ACEITE OLIVA VIRGEN PREMIUM.**

---

## 1. Antecedentes Generales

- Código Iniciativa *IMA-2007-0105*
- Nombre Instrumento *DISEÑO Y CONFECCION DE BOTELLA EXCLUSIVA PARA ACEITE OLIVA VIRGEN PREMIUM.*
- Región (es) de Ejecución (Originalmente planteadas en la propuesta y las efectivas) *OCTAVA REGION*
- Agente Ejecutor *AGRICOLA Y COMERCIAL CORR S.A.*  
*"AGROCORR"*
- Coordinador Proyecto *PATRICIO ROMILIO FERNANDEZ GUTIERREZ*
- Costo Total (Programado y Real)
- Aporte del FIA (en pesos; porcentaje del costo total) (Programado y Real)
- Período de Ejecución (Programado y Real)  
*31 DE MARZO 2008 AL 30 SEPTIEMBRE 2008*  
*31 DE MARZO 2008 AL 15 DE ABRIL 2009*

## 2. Resumen Ejecutivo del Proyecto

Agrícola y Comercial CORR S.A. es una empresa PIAC conformada por profesionales de diversas actividades, que en el año 2000 emprendieron una actividad agrícola en la comuna de Ránquil, Provincia de Ñuble, Región del Bio Bio, dirigida al cultivo de olivos finos de variedades aceiteras de origen español e italiano, con el objeto de producir aceite de oliva fino. En el año 2006, luego de experimentar las dos primeras cosechas, construyeron su propia almazara con equipamiento europeo de última generación, iniciando la producción de sus dos líneas de aceite de oliva extra virgen, "San Miguel de Ñipas" y "Ránquil".

Del análisis del competitivo mercado nacional y de la experiencia adquirida en la prospección de mercados internacionales que la empresa ha realizado con el apoyo de ProChile, se pudo determinar la relevancia del diseño del envase como elemento motivador de la decisión de compra.

Explorada la posibilidad de diseñar y construir un envase exclusivo, nos topamos con la grave limitación de los costos de este proceso, lo que lo hacía inviable para una empresa pequeña como Agrocorr.

Basado en lo anterior y con la idea de producir un elemento diferenciador para un aceite de oliva de máxima calidad, se presentó a la FIA el proyecto de diseño y confección de una botella exclusiva para un aceite de oliva Premium.

Para la formulación del proyecto se contrató como consultor al Ingeniero Civil Roberto Henning Munizaga y como coordinador al maestro de almazara señor Daniel Pellizzon.

En diciembre del año 2007 Agrícola y Comercial CORR S.A. fue notificada de haber sido seleccionado su proyecto entre los favorecidos por este programa de la FIA.

Durante los meses de marzo y abril de 2008 se tomó contacto con la fábrica de envases de vidrio Cristalerías Toro, única empresa en Chile que estuvo dispuesta a participar del proyecto bajo las condiciones técnicas y económicas previstas en él.

Una dificultad no menor fue la falta de interés observada de parte del fabricante, lo que derivó en una excesiva prolongación de los plazos previstos tanto en las etapas de diseño como en las de construcción de la matricería, en nuestra opinión relacionado con el pequeño tamaño del proyecto y su bajo impacto económico para esta empresa, lo que obligó a solicitar a la FIA ampliación de los plazos previstos. Tan importante fue esta dificultad que la entrega final de las botellas se materializó recién el pasado día 8 de abril de 2009.

Paralelo a lo anterior, se seleccionó a la empresa Gráfica Santa Berta Limitada para el diseño y confección de una caja de cartón destinada a enriquecer la presentación del producto y para el diseño y confección de las etiquetas con la información certificada de las características del mismo. Una dificultad observada en relación con este proceso fue constatar que no existe en Chile gráficas que fabriquen etiquetas cóncavas adecuadas a la forma curva de la botella, lo que obligó a modificar el tipo de etiquetado y agregar un sello tipo lacre que en cualquier caso le confiere elegancia adicional.

La contratación como coordinador del maestro de almazara señor Daniel Pellizzon obedeció a su experiencia en la formulación de blend de aceites de oliva extra virgen y la asesoría que le presta a Agrocorr desde sus orígenes. De la producción del año 2008, y luego de 4 meses de maduración en estanques de acero inoxidable sellado con nitrógeno gaseoso, se seleccionó un blend exclusivo de las variedades Frantoio y Arbequina de gran calidad, frutado fuerte, con picor medio y amargo equilibrado, dando origen al aceite Premium "Herencia" (Heritage), cuyo lanzamiento comercial está previsto para la última semana de mayo de 2009.

Los resultados e impacto comercial de este proyecto se verán en los meses venideros y ya se han establecido contactos para su promoción en Brasil, Costa Rica y Canadá.

### **3. Objetivos del Proyecto**

#### **OBJETIVO POST PROYECTO**

Destacar en el mercado nacional e internacional con un Aceite de Oliva de alta calidad, competitivo con las marcas actualmente reconocidas, y destacarse por su presentación incorporando envases únicos, de excelencia y exclusivos.

Para ello se pensó en:

#### **OBJETIVOS PARTICULARES**

Diseño y Fabricación de envases (botellas) de vidrio exclusivo

Diseño y Confección de Cajas de Presentación individual y exclusiva

Diseño e Impresión de Etiquetas AD-HOC, Propias y Exclusivas

Diseño y confección cubre tapa con cuño exclusivo

Respecto al objetivo post-proyecto, se verá el resultado luego de la producción de aceite "herencia" y del uso del envase, etiquetas y otros desarrollados y confeccionado a lo largo del presente proyecto.

## RESULTADOS OBTENIDOS

Resultado o producto		Descripción	Indicador de cumplimiento ESPERADO	Indicador de cumplimiento LOGRADO
Nº	Nombre			
1	Botella de vidrio exclusiva	Fabricar 30.000 botellas exclusivas	100%	100%
2	Cajas individuales	Confeccionar 30.000 cajas	100%	100%
3	Etiquetas	Imprimir 60.000 (Frente y Posterior) Y 30.000 sellos	100%	100%
4	Cubre tapa con cuño institucional	Confeccionar 30.000 cubre tapas	100%	100%

### 4. Metodología

- Descripción de la metodología efectivamente utilizada.

Búsqueda de modelos de botellas de aceite de oliva existentes en el mercado mundial a través de la revisión de textos de diseño y búsqueda de información disponible en la WEB.

Revisión de los envases seleccionados con profesionales del departamento de diseño de Cristalerías Toro, modificación del diseño en base a factibilidad técnica, considerando mejoras en forma y elementos de manipulación.

Revisión de diseños de cajas y etiquetas, proceso que se realizó directamente con diseñadores gráficos de la empresa seleccionada, constatándose con ellos la dificultad para diseñar una etiqueta cóncava

Selección del blend apropiado con auxilio del maestro de almazara.
- Principales problemas metodológicos enfrentados.

Las dificultades metodológicas se relacionan con la carencia de información específica para el diseño de botellas de aceite de oliva y las limitaciones técnicas para obtener los insumos adecuados.
- Adaptaciones o modificaciones introducidas durante la ejecución del proyecto, y razones que explican las discrepancias con la metodología originalmente propuesta.

Fue necesario introducir modificaciones especialmente en los plazos de ejecución del proyecto derivado del incumplimiento de la empresa fabricante del elemento principal del proyecto, lo que generó un retardo global del programa inicialmente propuesto.
- Descripción detallada de los protocolos y métodos utilizados, de manera que sea fácil su comprensión y replicabilidad.

Se tuvo especial atención en el control de cada paso efectuado por cada una de las empresas contratadas, generando una participación muy activa y rigurosa y estudiando alternativas y nuevas propuestas, de modo de lograr el producto por nosotros deseado. no se permitió toma de decisiones en los diseños, sin contar con el beneplácito de nuestra empresa.

- Empresas y/o profesionales contratados para la ejecución de actividades del proyecto

Ingeniero civil:	Roberto Henning M.	Consultor
Ingeniero Civil	Patricio Fernandez G	Coordinador
Maestro de Almazara:	Daniel Pellizzon	Apoyo Técnico
Servicios de secretariado	Karina Toloza Espinoza	
Cristalerías Toro S.A.I.C	Diseño y fabricación de botellas de vidrio	
Gráfica Santa Berta Ltda.	Diseño y fabricación de cajas y etiquetas	
Pedro Torrens e Hijo Ltda	Diseño y Fabricación de Cápsulas	
Alfil Publicaciones Ltda	Publicación en revista de noticias	
Bonalim S.A.	Tapas Pilfer	

### 5. Actividades Ejecutadas y Análisis de Brecha (Comparativo)

Cuadro 5.1. Actividades Programadas para el proyecto			
Actividad Programada		Grado de cumplimiento <sup>1</sup>	Razones <sup>2</sup>
Descripción	Fecha		
Elección modelo inicial Botella		R	
Cotización diseño Botella		R	
Diseño Botella		A	Proveedor no cumplió con plazos ofrecidos
Elección Final Botella		R	
Fabricación Prototipo Botella		A	Proveedor no cumplió con plazos ofrecidos
Fabricación 30.000 Botellas		A	Proveedor no cumplió con plazos ofrecidos
Cotización diseño Cajas Individuales		R	
Diseño Cajas		R	
Elección Final Cajas		R	
Fabricación 30.000 Cajas		R	
Cotización diseño Etiquetas Ad-Hoc		R	
Diseño Etiquetas (2)		R	
Elección Final Etiquetas (2)		R	
Impresión 60.000 Etiquetas (2 caras)		R	
Cotización cápsulas cubre tapa		R	
Diseño cápsulas cubre tapa		R	
Elección Final cápsulas cubre tapa		R	
Fabricación 30.000 cápsulas cubre tapa		A	demora del proveedor
<sup>1</sup> Realizada (R), No Realizada (NR), Atrasada (A), Suspendida (S)			
<sup>2</sup> Si el Grado de Cumplimiento de la Actividad Programada corresponde a NR, A, o S, se deben detallar las razones que explican las discrepancias respecto al Programa de Trabajo inicial.			

## 6. Resultados e Hitos

<b>Resultados esperados</b>	<b>Resultados alcanzados</b>	<b>Razones<sup>4</sup></b>
Diseñar y elaborar una botella exclusiva	Conforme previsto	
Elaborar una línea de aceite de oliva Premium	Conforme previsto	
Competir en igualdad de condiciones o con ventaja con otros productores nacionales y extranjeros	Pendiente	Retraso en la ejecución del proyecto derivado de incumplimiento pactado con fabricante de botellas

Los hitos definidos en el proyecto fueron asignados de la siguiente manera:

Diseño y fabricación de una botellas de vidrio exclusiva para un aceite de oliva calidad Premium.

Diseño y fabricación de cajas, etiquetas, cuño y detalles complementarias a la botella.

Formulación y elaboración de un blend de aceite de oliva extra virgen Premium.

Respecto al diseño y fabricación de la botella se observó un grave dificultad para el cumplimiento de los plazos inicialmente estipulados, relacionada con el desinterés del fabricante para desarrollar un proyecto marginal a sus intereses comerciales, observándose retrasos en todas las etapas del proyecto, esto es, tanto en la etapa de diseño como en las etapas de elaboración de la matricería, la que se manda a fabricar a Argentina y en la fabricación y entrega de las botellas.

La demora en la fabricación de las botellas significó también un retraso en el diseño y fabricación de los productos gráficos (Cajas y etiquetas) cuyo diseño y confección estaban directamente relacionadas con el diseño de la botella. No obstante lo anterior, fue posible avanzar en diseño virtual, completándose el diseño final en este mes de abril, una vez recibidas las primeras muestras de la botella fabricada.

La única etapa que no sufrió retrasos y que se desarrolló según los hitos previstos, fue la formulación y elaboración del blend de aceite Premium, mezcla de variedades Frantoio y Arbequina, generando un aceite de oliva extra virgen de gran calidad y elegancia.

Respecto de la promoción y marketing, ésta evidentemente se ha postergado en función de los retrasos ya mencionados, aun cuando han aparecido ya algunas referencias a este nuevo producto y al apoyo de la FIA en diarios y revistas regionales.

## 7. Productos obtenidos

En la medida que los resultados obtenidos involucren la generación de nuevos productos como: etiquetas, envases, carteles publicitarios, trípticos, demos, entre otros, se debe presentar una muestra de los mismos.

### 8. Impactos y logros del Proyecto

Logro	Al inicio del Proyecto	Al final del proyecto	Observaciones
Característica del producto en términos de su:			
Calidad	Botella Standard	Botella exclusiva en formato de lujo	Unica botella en el mercado de 375 cc
Valor	\$ / lt	\$ / lt	Valor de venta previsto: \$ /botella
Costos de producción	\$ / lt	\$ / lt	Botellas, etiquetas y otros insumos de mayor costo
Ventas y/o Ingresos			
Nacional	\$	Pendiente	
Internacional	-----	Pendiente	
Nuevas oportunidades de mercado	-----	Pendiente	Están establecidos contactos para promover el producto en Brasil, Costa Rica y Canadá

### 9. Problemas enfrentados y medidas tomadas durante el proyecto

Problema enfrentado	Medidas tomadas	Evaluación
Falta de información sobre diseño y modelos de botellas para aceite de oliva	Búsqueda y adquisición de un texto específico en España	Satisfactoria
Desinterés de fabricantes nacionales para participar en el proyecto por lo marginal frente a su volumen de negocios	Reuniones reiteradas con fabricantes	Se logró involucrar a una de las empresas en el proyecto
Dificultades técnicas para la fabricación de botella	Modificación del diseño de acuerdo con especificaciones técnicas del fabricante	Satisfactorio
Problemas técnicos para fabricación de etiqueta cóncava	Visita a las principales gráficas de Santiago sin resultados satisfactorio, decidiendo su cambio por un cuño en lacre	Pendiente

## 10. Otros Aspectos de Interés

Como una forma de darle mayor valor agregado al producto se decidió agregar al diseño original un recubrimiento artesanal de un tejido de paja a la base de la botella cuyo costo ha sido asumido por la empresa y que le confiere al envase un aspecto absolutamente innovador.

El cuño lacrado con la marca del aceite es otro elemento innovador no considerado inicialmente.

## 11. Conclusiones y recomendaciones

- Conclusiones:

Los fondos concursables para proyectos de marketing agroalimentarios IMA, que ha puesto a disposición la Fundación para la Innovación Agraria a pequeños empresarios agrícolas, constituyen una valiosa herramienta para acceder a tecnología, bienes y servicios para mejorar la eficiencia competitiva frente a otros actores del mercado, cuya capacidad económica les posiciona con ventaja exclusivamente por la dificultad de los primeros en acceder a recursos de marketing de alto costo; bajo esta premisa, el Estado, a través de sus instituciones de fomento productivo e innovación, está efectivamente contribuyendo a regular las inequidades del mercado subsidiando a empresas eficientes pero de recursos limitados cuyo crecimiento permitirá compensar el gasto con la generación de bienes y servicios, aumento en la ocupación de mano de obra y, a través de la mejora en su plan de negocios, retribuir lo invertido con el incremento de los impuestos resultantes de sus mayores ventas.

Para pequeños empresarios resulta difícil comprometer la participación, de grandes proveedores y fabricantes en proyectos de innovación, quienes privilegian negocios permanentes y de mayor envergadura.

Los resultados del proyecto presentado por Agrícola y Comercial CORR S.A., en términos de marketing y negocios, sólo podrán ser cuantificados en el tiempo, toda vez que la innovación propuesta en diseño y contenido de una botella de aceite de oliva Premium, apuesta a cambiar el hábito del consumidor al preferir un envase que por sus características pueda ser llevado directamente a la mesa como un elemento decorativo más, incentivando el consumo permanente de este atractivo y saludable alimento, y que como todo cambio de hábito requiere tiempo para su asentamiento.

Las características de este nuevo envase, sofisticado y elegante, debería permitir aumentar el valor agregado al insumo básico que produce la empresa.

- Recomendaciones

Mantener la vigencia en el tiempo de este tipo de iniciativas de manera de permitir el escalonamiento en proyectos complementarios.

Facilitar el aval de la FIA como institución patrocinadora ante las empresas proveedoras cuando surjan dificultades en la relación comercial entre el empresario beneficiario y la empresa consultada.

**12. Anexos**

**a) Fichas técnicas de proveedores**

*PEDRO TORRENS E HIJO LIMITADA*

*INDUSTRIA DE CORCHO Y CAPSULAS*

*SANTIAGO*

*ALFIL PUBLICACIONES LIMITADA*

*EDICION Y PUBLICACION DE REVISTAS*

*CONCEPCION*

*KARINA ANDREA TOLOZA ESPINOZA*

*SECRETARIA*

*TALCAHUANO*