

# Presente en almacenes, minimarkets y supermercados regionales, continúa avanzando en el retail nacional Ovella consolida su posicionamiento en el mercado tissue: “Tenemos una presencia muy fuerte en distribuidores y mayoristas”

La marca busca diferenciarse con una propuesta enfocada en calidad, conveniencia y cercanía con el consumidor.



“Nuestra propuesta de valor es entregar una alternativa confiable, de calidad y a un precio conveniente”, resume Fernando Moreno, gerente comercial Tissue de Dipisa.

Con poco más de tres años en el mercado de consumo masivo, Ovella se ha transformado en una de las marcas emergentes con mayor crecimiento dentro de la categoría tissue en Chile. Papel higiénico, toallas de papel y servilletas forman parte de una propuesta que hoy ya está presente en miles de puntos de venta a lo largo del país.

“Es muy poco tiempo para todo lo que se ha construido. Hemos logrado posicionarnos, generar reconocimiento de marca y desarrollar una percepción de calidad muy positiva en los consumidores”, comenta Fernando Moreno, gerente comercial Tissue de Dipisa, empresa fabricante de la marca Ovella.

Fácilmente reconocible por la oveja presente en sus envases, la marca ha logrado una fuerte penetración en el canal tradicional, especialmente a través de distribuidores y mayoristas.

“Hoy tenemos una presencia muy fuerte en distribuidores y mayoristas y, a través de ellos, llegamos a ferías libres, almacenes y minimarkets. En paralelo, ya estamos entrando al retail, incorporándonos a grandes cadenas y también a supermercados regionales”, explica.

## Calidad y conveniencia

Dentro de un mercado altamente competitivo, Ovella ha buscado diferenciarse mediante una propuesta enfocada en calidad, conveniencia y cercanía con el consumidor.

“Creemos que el cliente percibe una muy buena calidad en nuestros productos.

Para nosotros, la conveniencia es fundamental: dentro de nuestra propuesta de valor está entregar a los consumidores una alternativa confiable, de calidad y a un precio conveniente”, señala

La compañía destaca además el uso de materias primas cuidadosamente seleccionadas para mantener estándares consistentes en toda su línea de productos.

“La materia prima que utilizamos corresponde principalmente a papeles 100% de celulosa virgen. Hemos buscado trabajar con proveedores de primer nivel para asegurar que nuestros productos mantengan siempre la calidad que prometemos. Queremos que el cliente tenga la tranquilidad de recibir un producto confiable y consistente”, agrega.

## Canal Institucional

Además de su línea de consumo masivo, la empresa ha desarrollado Ovella Expert, orientada al Canal Institucional

y Horeca.

La marca abastece hoteles, restaurantes, cafeterías, oficinas, centros de entretenimiento y también entidades públicas mediante Convenio Marco. “Contamos con una propuesta muy robusta de productos institucionales, tanto en higiénicos como toallas y sabanillas. Buscamos responder a las necesidades de instituciones privadas y también de organismos públicos, donde existe un consumo muy importante de este tipo de productos”, explica Fernando Moreno.

La empresa también participa en segmentos más económicos mediante la marca Damax, enfocada en ofrecer una combinación de precio competitivo y buena calidad.

## Logística y servicio

Uno de los aspectos más valorados por sus clientes ha sido la capacidad logística y el nivel de servicio de la compañía.

“Tenemos corazón distribuidor y más

de 45 años en la distribución de papeles, y eso se refleja en nuestra operación logística. En Santiago realizamos entregas en 24 horas y en regiones contamos con calendarios de distribución eficientes. Nuestros clientes destacan mucho el nivel de servicio, la continuidad de abastecimiento y la capacidad de respuesta”, comenta.

La compañía asegura que uno de sus focos principales es evitar quiebres de stock y mantener abastecimiento permanente para sus clientes. “Queremos que nuestros clientes puedan vender nuestros productos con tranquilidad, sin preocuparse por problemas de abastecimiento o interrupciones en el suministro”, agrega.

## Nuevos formatos

La operación productiva de la compañía está ubicada en Quilicura, donde actualmente cuentan con un parque de modernas máquinas de conversión. “Tenemos una planta muy moderna. Hoy contamos con máquinas destinadas tanto al canal institucional como al consumo masivo, y acabamos de poner en marcha una nueva línea de conversión con tecnología de punta, que nos permitirá ampliar de manera importante nuestra capacidad y desarrollar nuevos formatos para distintos canales”, explica el ejecutivo.

Dentro de los próximos desafíos, la compañía proyecta innovar en formatos y adaptarse a nuevas dinámicas del mercado. “En nuestra búsqueda constante de desarrollar productos que satisfagan las necesidades de los consumidores de los distintos canales, en la categoría de papeles higiénicos estamos desarrollando formatos de mayores conteos, especialmente pensados para supermercados regionales, donde este tipo de presentaciones tiene una alta demanda y rotación. Además, seguimos adaptándonos a las distintas necesidades del mercado mediante el desarrollo de nuevos metrajajes, conteos y presentaciones, tanto para nuestras marcas como para proyectos de marcas propias, donde vemos importantes oportunidades de crecimiento junto a distintos clientes y canales”, concluye.