

ACEITES IMPELTE DEL BAJO MARTÍN S.L.

**VI ENCUENTRO DE:
DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE -
FORO DE EMPRENDIMIENTO ALIMENTARIO**

Zaragoza, 14 – Febrero - 2018

LOCALIZACIÓN

ACEITES IMPELTE esta ubicada en LA PUEBLA DE HÍJAR (TERUEL) a pie de la carretera nacional N232 en el paraje conocido como "VENTA DEL BARRO".



¿POR QUÉ IMPELTE?

Impelte es la manera tradicional en nuestra zona para referirse a la variedad EMPELTRE autóctona del Valle del Ebro.



EMPELTRE



NACIMIENTO DE LA IDEA

AUGE CULTIVO EN NAVARRA

Almazaras orientadas a dar valor añadido



PRIMERA IDEA

Almazara tradicional

Oleoturismo

Albalate del Arzobispo



NUEVO COMIENZO EN LA PUEBLA DE HÍJAR

NUEVO PROYECTO

Polígono Industrial
Modernas Instalaciones
La Puebla de Híjar

EMPRESA FAMILIAR
LOCALIDAD CON RAICES FAMILIARES



PRODUCTOS

INICIOS

Formato PET

- * Almazara de la Gaen 5 y 2 L.

Formato Cristal (Gama Premium)

- * Impelte Nuevo
- * Impelte Limón



PRODUCTOS

Marca PET que no se quede en lo estrictamente local.

Marcas Premium basadas en “elaboraciones” tradicionales.

PRIMERAS DIFICULTADES

FORTALEZAS

- Instalaciones modernas.
- Producto de Calidad.
- Capital humano

DEBILIDADES

- Mercado maduro.
- Comercialización
- Olivicultura moderna de alta densidad.
- Olivicultura tradicional oliva de mesa.
- Instalación de molienda poca capacidad para campañas cada vez más cortas en el tiempo.

**NECESIDAD CONSTANTE DE NUEVAS INVERSIONES:
ENFOQUE A LA CALIDAD Y A LA MEJORA CONTINUA**

DESARROLLO DE LOS PRODUCTOS

CREACIÓN IMPELTE D.O.
(Gama Gourmet)



**GAMA PREMIUM
IMPELTE NUEVO**

(Primeros Concursos)



IMPELTE NUEVO
Medalla de Bronce
Los Angeles International Olive
Oil Competition 2010

DESARROLLO DE LOS PRODUCTOS

CONSOLIDACIÓN MARCA IMPELTE

(30 premios nacionales e internacionales)



TerraOlivo (Jerusalén) 2017
Gran Prestige Gold &
Best Sweet Almond



“Mejor Aceite del Bajo Aragón”
Primer Premio: 2.011, 2.013 y 2017
Segundo Premio: 2.012, 2.014 y 2.016

DESARROLLO DE LOS PRODUCTOS

CREACIÓN EMERXO

(Gama Premium)



- 2.015
- Extracción Parcial
- I+D
- Presentación Slowfood
- Premio "Con Mucho Gusto" de Heraldo de Aragón.
- 6 premios internacionales incluyendo "Best Packaging"



Emerxo by Impelte
EVOO of the Year 2016
Extra Virgin Olive Oils World Ranking

DESARROLLO DE LOS PRODUCTOS

CREACIÓN EMERXO (Gama Premium)



Aceites Impelte del Bajo Martín, S.L.
Premio “Con Mucho Gusto” a la
Revelación Gastronómica 2.017

EVOLUCIÓN VENTAS 2.010 – 2.017

VENTAS ACEITE ENVASADO EN LITROS

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
35.000	45.000	42.000	49.000	59.000	58.000	70.000	75.000

- Forma de Comercialización
- El “Capital Humano”
- Mayor Volumen – Menor Margen

COMERCIALIZACIÓN



COMERCIALIZACIÓN

MERCADO MUY MADURO

- * Venta directa en Almazara.
- * Venta de proximidad (competencia cercana)
- * Venta On-Line
- * Venta resto de España (mayoritariamente regiones olivareras)
- * Venta Zaragoza minoristas y HORECA
- * Exportación
- * Diferenciación Empelte – Nuevos productos.

COMERCIALIZACIÓN

VENTA DIRECTA EN ALMAZARA Y VENTA DE PROXIMIDAD



- * Muy estacionario para mantener tienda abierta.
- * Ofrecer "algo más" (museo, sala de cata, entorno...)

COMERCIALIZACIÓN

VENTA On-Line

www.Impelte.com



Emerxo (2x500 ml.)

REF 0.5 L.

Emerxo nace de la obsesión por conseguir sacar lo mejor de las aceitunas que año tras año no confían más de 200 agricultores. Estamos hablando de un aceite obtenido por filtración selectiva, un aceite para cuya elaboración necesitamos mas de 200 kilogramos de aceitunas para llenar, gota a gota, cada...

€30.01

Me gusta 2

Compre ahora



Impelte D.O. 750 ml. (6x750 ml.)

REF 0.750 L.

Ahora tiene la oportunidad de adquirir la botella de 750 ml de unos de los más valorados AOVEs de España directamente desde la almazara en dos presentaciones, un elegante estuche de tres unidades ideal para regalo o en caja de seis unidades. El Impelte D.O. esta elaborado durante la primera quincena...

€30.01

Me gusta 1

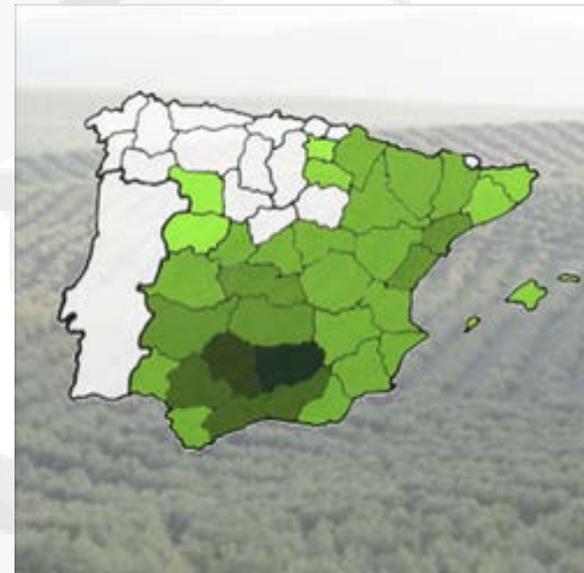
Compre ahora

- * Mucha competencia
- * Escaparates temáticos, grandes tiendas on-line o **tienda propia**

COMERCIALIZACIÓN

VENTA RESTO DE ESPAÑA

- * Mucha competencia
- * Estudio demuestra la importancia del origen geográfico en la intención de compra.
- * Pequeño nicho de mercado por diferenciación varietal.
- * Grandes cadenas de distribución.



COMERCIALIZACIÓN

VENTA CANAL HORECA Y EXPORTACIÓN

- * Importancia del "Capital Humano".
- * Problema añadido cuando tu financiador ha fracasado en el intento.
- * HORECA. Intentos con distribuidores asentados no funcionaron.
No nos hemos planteado contratar comercial.
Los tres últimos años alianza estratégica exitosa (joint venture)
- * Exportación. Necesidad de inversión.
Actualmente alianza estratégica con futuro esperanzador.
- * Alianzas gracias a la trayectoria de la empresa.

COMERCIALIZACIÓN

EXPORTACIÓN / PROYECTO MIS RAICES



Mis Raices
EXTRA VIRGIN OLIVE OIL

COMERCIALIZACIÓN

EXPORTACIÓN / PROYECTO MIS RAICES

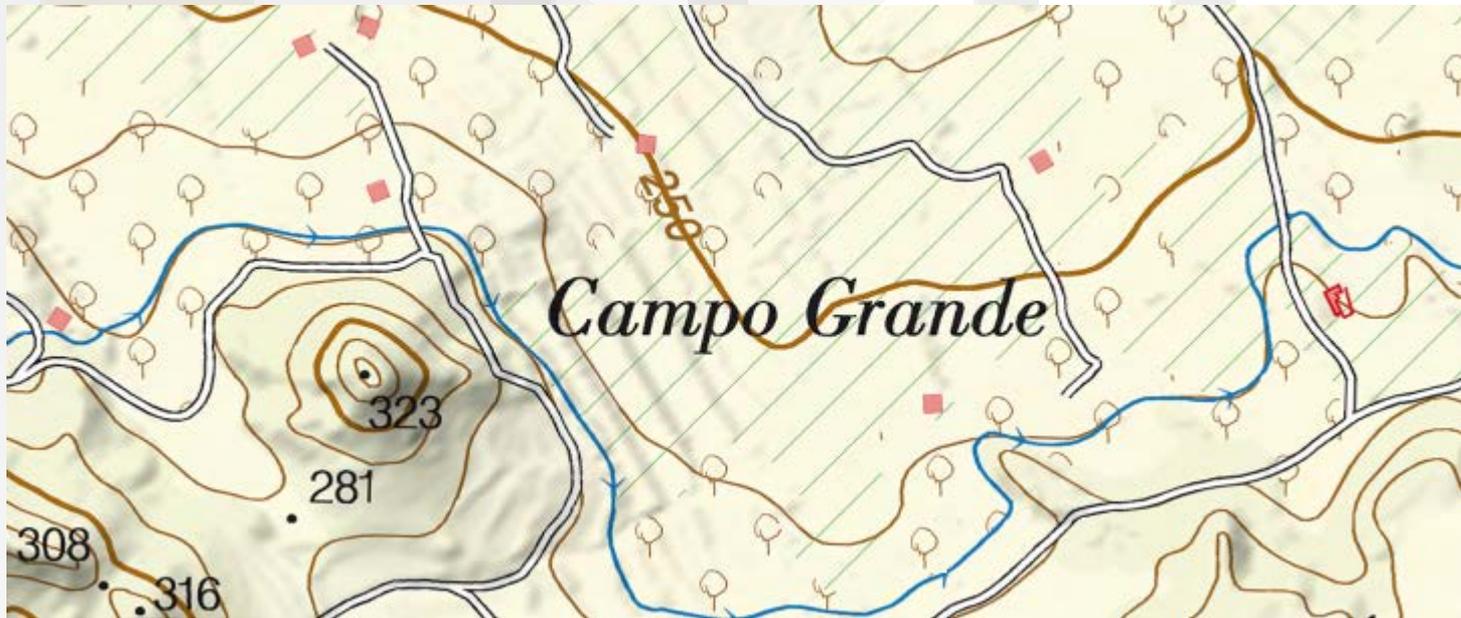
- * Similitudes caso ambas familias
- * Trayectoria de Impelte
- * Búsqueda AOVE de calidad
- * Capital Humano
- * Gran capacidad de crecimiento
- * Contactos adecuados en EEUU



FUTURO

PROYECTO "CAMPO GRANDE" NUEVAS PLANTACIONES Y RECUPERACIÓN OLIVAR TRADICIONAL

- * Falta de relevo generacional
- * Necesidad materia prima "Premium"



FUTURO

- PROYECTO "MIS RAICES"
- PROYECTO "CAMPO GRANDE"
- CONSOLIDAR MERCADO HORECA
- AUMENTAR VENTA "DIRECTA" TRADICIONAL Y ON.LINE
- NUEVOS PRODUCTOS Y EDICIONES LIMITADAS
- NUEVAS INVERSIONES O NUEVAS ALIANZAS
- SEGUIR MANTENIENDO EL PRESTIGIO