

BARBADILLO

Foro de Marcas Renombradas

Zaragoza, 8 de Julio de 2008

BARBADILLO



AGENDA

- . **Presentación**
- . **Barbadillo**
- . **Proyectos diversificación**
 - ✓ **Sierra de Sevilla**
 - ✓ **Vega Real**
 - ✓ **Gibalbin**
- . **Barbadillo en el Exterior**
- . **Bodega Pirineos, la clave para la internacionalización**
- . **Conclusiones**

BARBADILLO



Barbadillo

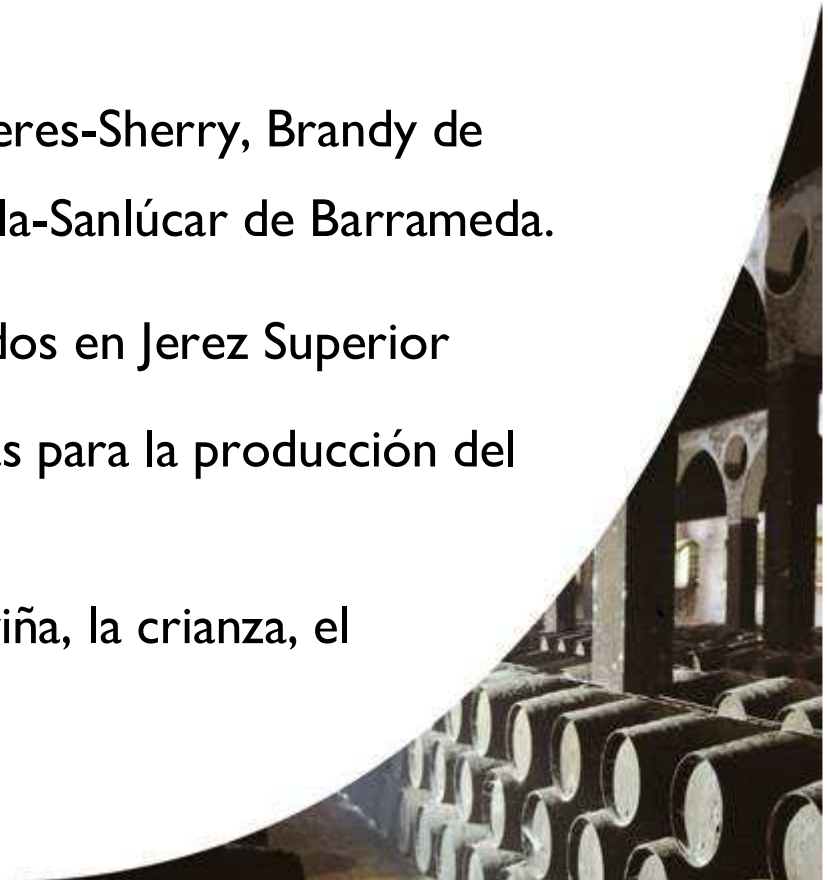
BARBADILLO



DATOS CORPORATIVOS

- Fundada en 1821
- Empresa 100% familiar
- 6ª Generación al frente del Consejo de Administración
- Gestión profesionalizada
- Productos adscritos a las D.O. Jerez-Xeres-Sherry, Brandy de Jerez, Vinagre de Jerez y D.O. Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda.
- Propietaria de más de 500 has. de viñedos en Jerez Superior
- 110 hectáreas con cinco variedades tintas para la producción del vino tinto andaluz
- Controla todos los procesos desde la viña, la crianza, el embotellado y la distribución.

BARBADILLO



DATOS CORPORATIVOS

- Pioneros con el lanzamiento de Castillo de San Diego, el primer vino blanco de la Tierra de Cádiz en 1975.
- Castillo de San Diego es el vino blanco más vendido en España.
- Líder en Manzanilla: Solear y Muy fina con 70.000 m2 de bodegas de crianza.
- Propietario de más del 50% de existencias de manzanilla
- Amplio portafolio de Jereces.
- Primera empresa del Marco de Jerez en el mercado nacional.
- Certificaciones de Calidad UNE-EN-ISO 9.001/2000, UNE-EN-ISO 14001/1996, Etiqueta Medio Ambiental Doñana 2, BRC (British Retail Consortium) e IFS (International Food Standard).
- Segunda empresa de Jereces en Holanda (2º mercado)

BARBADILLO



PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Manzanillas D.O. Sanlúcar de Barrameda

✓ Solear



✓ Muy Fina



BARBADILLO

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Gama de Jereces

✓ Gama Estandar



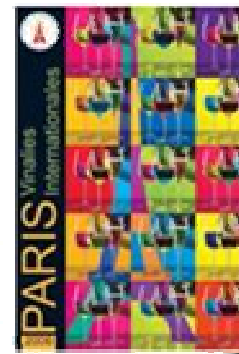
✓ VORS



✓ Reliquias



✓ Importantes reconocimientos a nivel nacional e internacional



BARBADILLO

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Vinos Tranquilos - Castillo de San Diego

- Pioneros con el lanzamiento de Castillo de San Diego, el primer vino blanco de la Tierra de Cádiz en 1975.
- Ejemplo de innovación aplicada a la enología
- Gran éxito de ventas
- Novedad en el entorno del Marco de Jerez
- Actualmente, Castillo de San Diego es el vino blanco más vendido en España.
- Resume el espíritu que ha inspirado la trayectoria de la bodega: carácter emprendedor, innovación en procesos y en productos



BARBADILLO



Proyectos de Diversificación

BARBADILLO



DIVERSIFICACIÓN - APERTURA A NUEVAS D.O.

- Principios del 2.000 – Necesidad de diversificar el portafolio empresarial
- Proceso de diversificación
 - ✓ Apertura a otras D.O.
 - ✓ Entrada en actividades empresariales complementarias
 - ✓ Desarrollo de nuevos productos
- Apertura a otras D.O.
 - ✓ 2001 - Adquisición del 50% de Bodegas y Viñedos Vega Real en la D.O. Ribera de Duero
 - ✓ 2004 – Ampliación del accionariado hasta el 100%



DIVERSIFICACIÓN – EMPRESAS COMPLEMENTARIAS

- Entrada en actividades empresariales complementarias:
 - ✓ Verano 2001 – Entrada en el sector de derivados del cerdo ibérico
 - ✓ Adquisición de un tercio de las acciones de Matadero Sierra Morena (ahora Sierra de Sevilla)
 - ✓ 2004 – Ampliación del accionariado hasta casi el 100%
 - ✓ En la actualidad, Sierra de Sevilla es la 3ª empresa del sector ibérico de bellota
 - ✓ Planes de futuro – ampliación de instalaciones para duplicar la capacidad de producción de 14.000 a 20.000 cochinos/año



DIVERSIFICACIÓN – DESARROLLO DE NUEVOS PROYECTOS

- Entrada en sector de vinos tranquilos tintos
- Definición y desarrollo del primer vino tinto andaluz
- Proceso de plantación de viñas y compra y adaptación de terrenos
- Mayo de 2005 – Lanzamiento del producto (300.000 botellas)
- Gran acogida entre prescriptores, medios y clientes

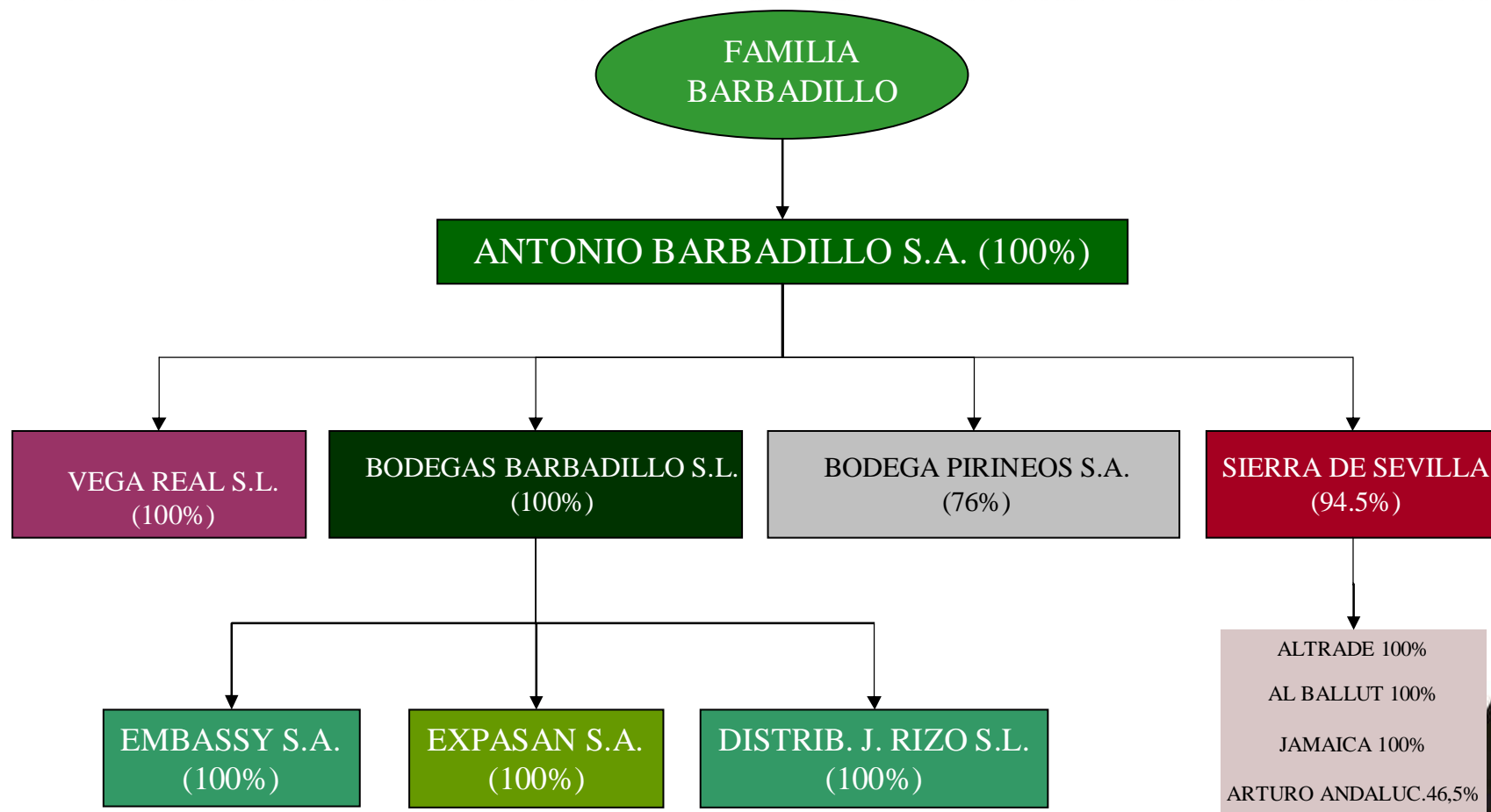
BARBADILLO



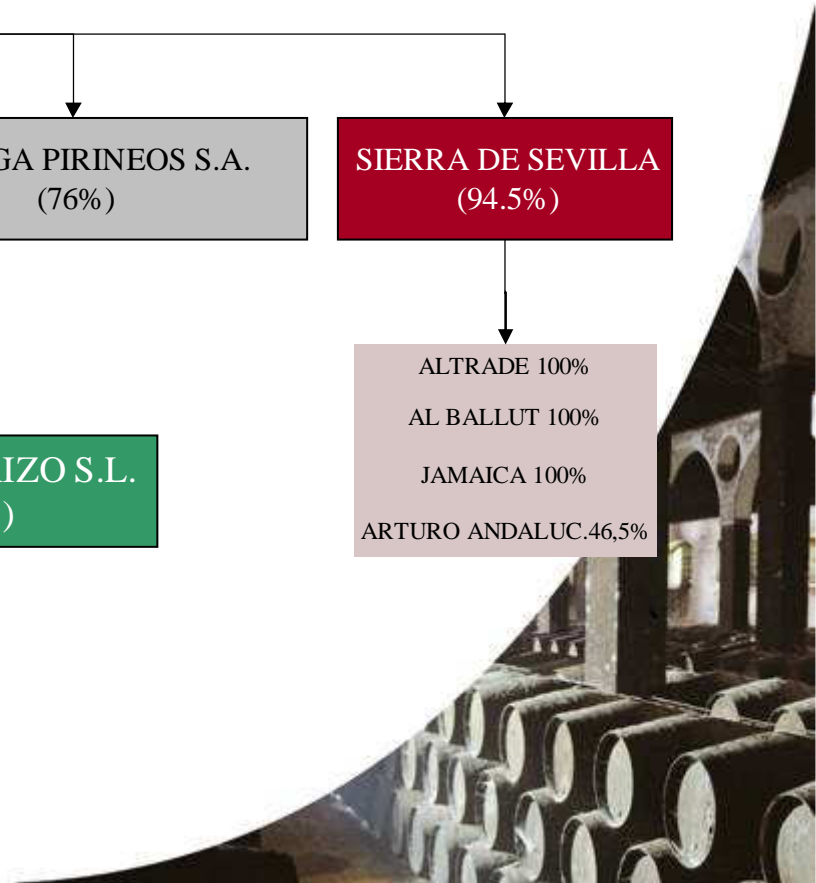
GiBALBiN
BARBADILLO



ESTRUCTURA GRUPO BARBADILLO



BARBADILLO



Barbadillo en el exterior

BARBADILLO



BARBADILLO EN EL EXTERIOR

- 1827 – Primera exportación de manzanilla a Filadelfia
- Referencias en manuscritos del envío de un “Vino Blanco del Castillo”
- Exportaciones a granel
- Dos grandes distribuidores – 7 millones de botellas
- 2002 – Plan Estratégico
 - ✓ Configuración institucional
 - ✓ Estructura directiva
 - ✓ Negocios
 - ✓ Internacionalización de las Marcas
- Se refuerza de forma contundente el departamento de Exportación
- Reclasificación de los mercados internacionales objetivo
- Concentración de esfuerzos comerciales en marcas ya consolidadas
- Medidas complementarias
 - ✓ Adaptación de presentaciones a mercados específicos
 - ✓ Refuerzo de actividades RR.PP.

BARBADILLO




BARBADILLO EN EL EXTERIOR

- Resultados satisfactorios
 - ✓ Estructura de exportación ágil y profesionalizada
 - ✓ Presencia en mercados clave: Estados Unidos, Alemania y Holanda
- Necesidad de ampliar el portafolio para dar un paso más en la internacionalización de las marcas:
 - ✓ Vega Real D.O. Ribera de Duero
 - ✓ Desarrollo de productos específicos para los mercados internacionales:
 - Barbadillo Seafood Wine
 - Barbadillo Sticky Pudding Wine



BARBADILLO



Bodega Pirineos, la clave para la internacionalización de marcas

BODEGA PIRINEOS



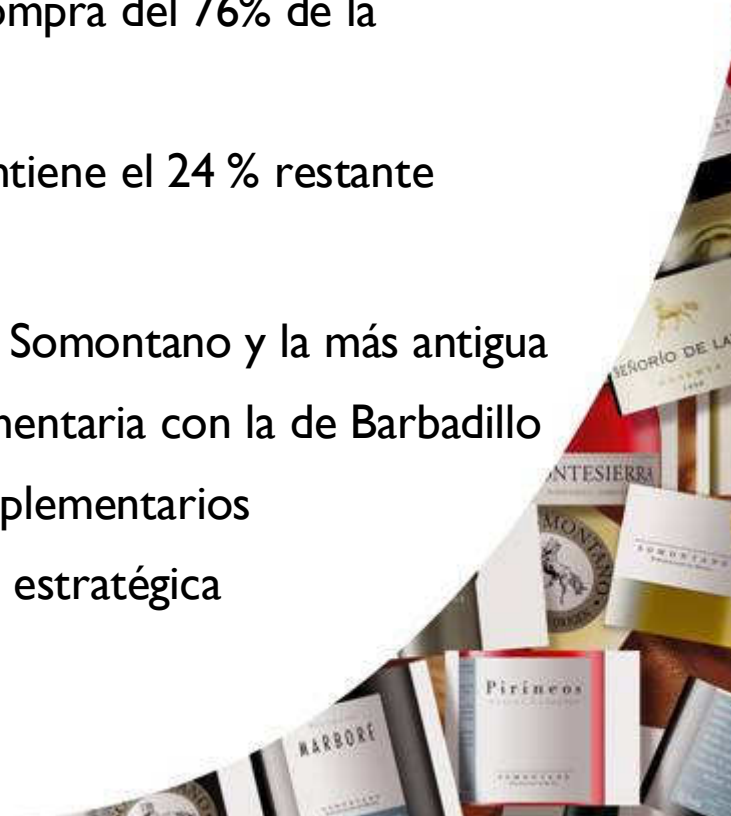
BARBADILLO



BODEGA PIRINEOS

- Implementar un plan de internacionalización más amplio y ambicioso, pilar del futuro crecimiento de Barbadillo
- Adquisición de Bodega Pirineos
 - ✓ Primer y más importante paso para avanzar en esta estrategia de internacionalización de las marcas
 - ✓ Acuerdo firmado en Julio de 2007 con la compra del 76% de la sociedad
 - ✓ Cooperativa de Viñistas de Somontano mantiene el 24 % restante
- Razones que apoyan la adquisición
 - ✓ Una de las tres grandes bodegas de la D.O. Somontano y la más antigua
 - ✓ Estructura comercial compatible y complementaria con la de Barbadillo
 - ✓ Portafolio de productos compatibles y complementarios
 - ✓ Paso más importante para consolidar visión estratégica internacionalizada

BARBADILLO



BODEGA PIRINEOS

- Equipo joven y profesional
- Gran conciencia de Calidad
- Gran parque varietal
- Incremento de márgenes y facturación y precios competitivos
- Buenas instalaciones
- Política de investigación
- Múltiples reconocimientos nacionales e internacionales



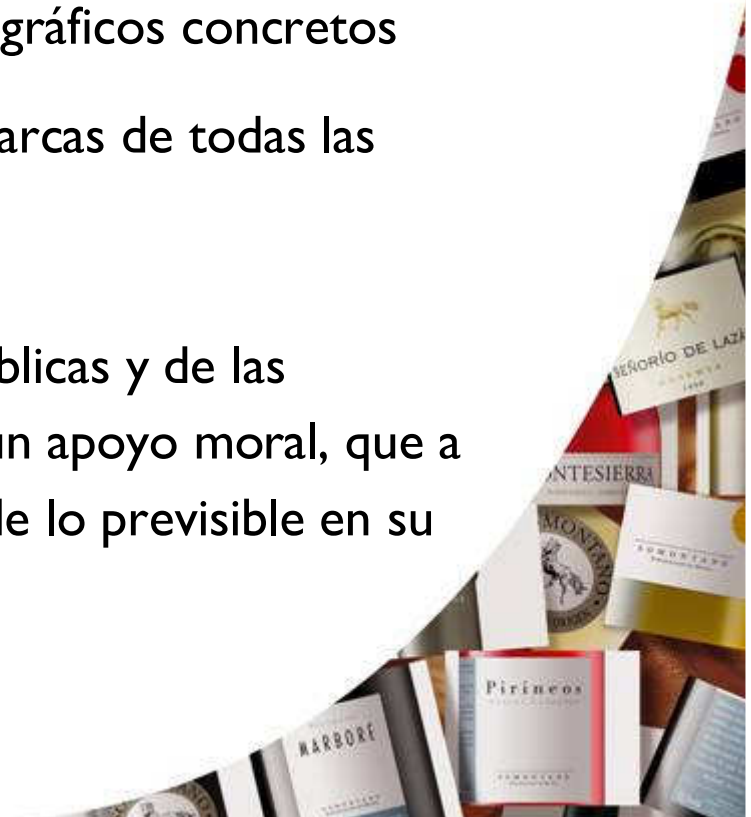
BARBADILLO



BODEGA PIRINEOS

- Adquisición de Bodega Pirineos
 - ✓ Resultados inmediatos
 - ✓ Mayor visibilidad en los mercados internacionales
 - ✓ Equipo de exportación amplio y unificado con responsabilidades en mercados geográficos concretos
 - ✓ Gran énfasis en la notoriedad de marcas de todas las divisiones de negocio
- Barbadillo necesita de las Administraciones Públicas y de las Instituciones y Organizaciones Empresariales un apoyo moral, que a veces no encuentra y que influye mucho más de lo previsible en su decidida carrera de la Internacionalización

BARBADILLO



Conclusiones

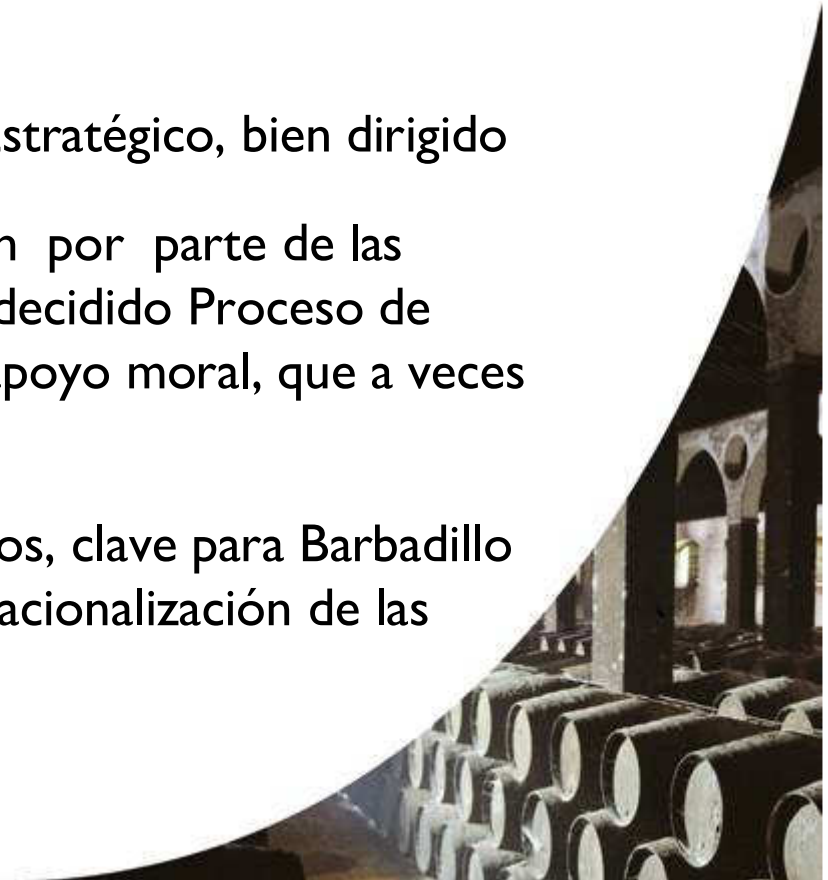
BARBADILLO



CONCLUSIONES

- Las Empresas de tamaño medio y con marca como Barbadillo, tienen un papel importante que jugar en los Mercados Internacionales.
- Es preciso tener una Visión Estratégica de los diferentes Mercados.
- Es muy conveniente tener una medida bien calibrada de la Capacidad de la Empresa.
- Es necesario partir de un buen Proyecto Estratégico, bien dirigido
- Es imprescindible que las Empresas reciban por parte de las Administraciones y Organizaciones en su decidido Proceso de Internacionalización un fuerte y decidido apoyo moral, que a veces no encuentran.
- Resalto la incorporación de Bodega Pirineos, clave para Barbadillo con el fin de acelerar el proceso de internacionalización de las marcas en el que ya estamos inmersos

BARBADILLO



BARBADILLO

Gracias por su atención

BARBADILLO

