



Fratelli Branca

MANUAL OFF PREMISE

Fasolli Branca

INDICE

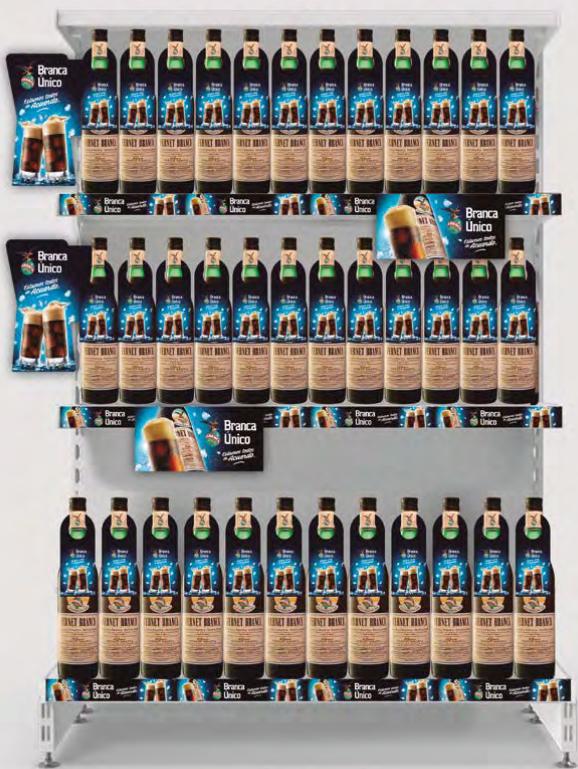
Definiciones	04
Guía del Merchandiser	16
Exhibición	22
Planogramas	25
Exhibiciones	37
Catálogo Fernets	44
Catálogo Vermuts	48
Catálogo Vodkas	53
Catálogo Licores	59
Catálogo Vinos	65
Catálogo Whiskys	83



4

DEFINICIONES

-1-



01. EXHIBICIÓN

La exhibición nos permite presentar los productos al público de la mejor manera posible logrando una diferenciación con la competencia. El 70% de las decisiones de compra se toman en la tienda misma.

Mejorar el punto de venta de una marca impulsará las compras de determinados artículos. Una buena exhibición implica ventajas tanto para el shopper como para la marca o retailer.

Al shopper le permite recordar sus compras, recibir información sobre el uso de los productos y sugerencias de compras. Mientras que a los retailers les ayuda a aumentar sus ventas, reforzar las campañas de cada marca, generar un mayor brand awareness con los consumidores y equilibrar el stock gracias a la rotación de los productos.



02. EXHIBICIÓN EN BLOQUES

La exhibición en bloque consiste en agrupa a los productos de una manera determinada, formando bloques en dos o tres estantes sucesivos.

Esto permite que otras marcas sean ubicadas a ambos lados, apareciendo otra vez en bloque a lo largo de la góndola. Este sistema se recomienda cuando no se puede aplicar la verticalización de la marca. Con la exhibición en bloque se busca dar a cada marca, como mínimo, 3 o mas caras por bandeja, dada la limitación del espacio o la cantidad de marcas existentes.



03. EXHIBICIÓN HORIZONTAL

La exhibición horizontal es la que ubica el producto en sus diferentes variedades, a lo largo del estante de la góndola. Se colocan todas las variedades del producto en una misma línea paralela lo que facilita la instalación y reposición de la mercadería, como así también, posibilita una mejor visión de los productos a los consumidores.



04. EXHIBICIÓN VERTICAL

Cuando se implementa una exhibición vertical, lo que se busca es colocar los productos de la marca abarcando varios estantes consecutivos de manera perpendicular al piso.

Este tipo de exhibición permite que todos los productos cuenten con la misma posibilidad de ser vistos por los consumidores, como así también, impulsa a que el consumidor pueda comprar el producto sin problemas de que los mismos se encuentren en estantes donde no puedan ser adquiridos con facilidad.

APERITIVOS



05. EXHIBICIÓN PRIMARIA

Exhibición de un producto ubicado en un lugar determinado, en el cual el cliente espera encontrarlo



05. EXHIBICIÓN SECUNDARIA

Consiste en colocar el producto en un lugar inesperado, como por ejemplo en una punta de góndola.



07. SUBEXHIBICIÓN

Cuando la participación en exhibición de un producto es menor a su participación en ventas.



05. EXHIBICIÓN SECUNDARIA

Cuando un producto que pertenece a una categoría determinada se lo exhibe en una categoría complementaria.



09. PILAS

Productos que pueden ser apilados en lugares estratégicos.



10. P.O.P

Todo material de comunicación para el punto de venta para promover o difundir novedades relevantes de la marca.

11. PUNTERA

Son los extremos de una góndola. Las de mayor valor son aquellas que están ubicadas frente a la circulación del público.

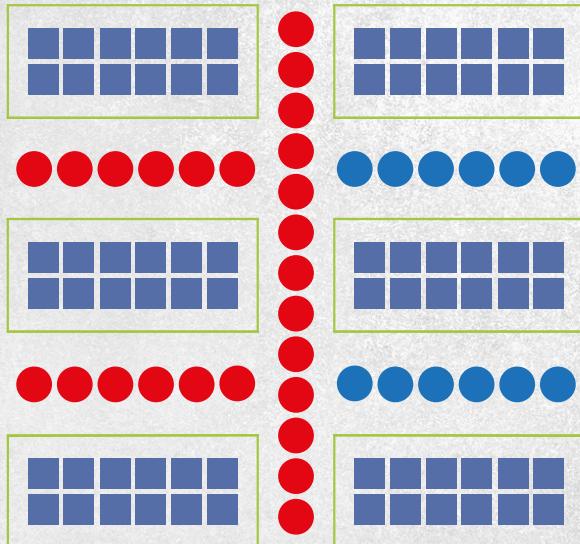


12. ZONAS CALIENTES ●

Son sectores de un punto de venta con un alto tránsito de público.

13. ZONAS FRÍAS ●

Son sectores de un punto de venta con un bajo nivel de circulación de público.



14. FRENTE

Unidad visual del producto que coincide con la unidad física del producto.

15. FACING

Unidad de presentación de un producto visto de frente (exhibición).

16. MERCHANDISING

Técnicas destinadas a obtener atracción hacia el producto y así generar la compra del mismo.

17. REFERENCIA

Denominación que se la da al producto en la góndola.

18. LAYOUT

Es la distribución de los espacios dentro del establecimiento de venta.

19. LINEAL

Perímetro formado por las caras delanteras de las góndolas.

20. PAÑOS

Estantes o bandejas que constituyen la góndola.

21. QUIEBRE DE STOCK

Cuando no hay producto para la venta.

22. STOCK CRÍTICO

Cuando la cantidad de producto que queda no es suficiente para sostener la venta.

23. ROTACIÓN

Venta de un producto determinado, en un periodo de tiempo determinado.

24. PUNTOS DE DETENCIÓN

Lugar donde los compradores se detienen para replantear sus movimientos.



16

GUÍA DEL MERCHANDISER

-2-

DESCRIPCIÓN DE TAREAS



DESCRIPCIÓN DE TAREAS

¡Recordá!

Una exhibición sin precio colocado o incorrecto al sugerido, corremos el riesgo de vender mucho menos.

¡Importante!

Hacer siempre el seguimiento de la mercadería y de los problemas planteados, un inconveniente está resuelto cuando vos estás seguro que se resolvió.



Comportarse correctamente en los puntos de venta.

Informar acerca de las actividades de las empresas competidoras.

Registrar el horario de ingreso y egreso.

Completar las planillas solicitadas.

RESPONSABILIDAD DE TAREAS



RESPONSABILIDAD DE TAREAS

ALERTAS URGENTES AL SUPERVISOR

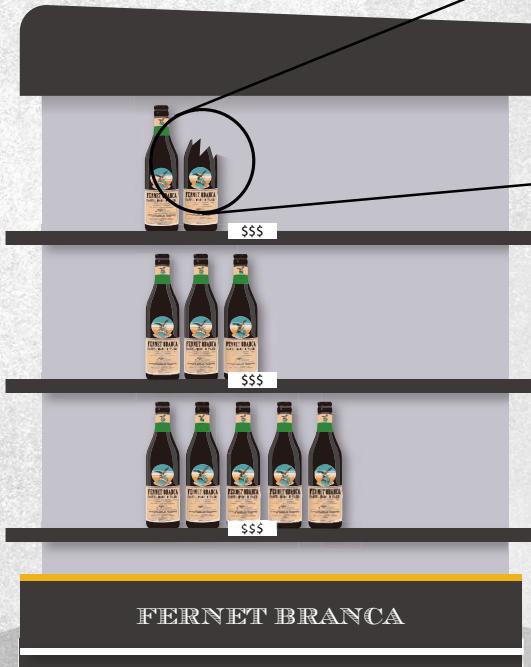
01. Pedido de mercadería no ingresado
02. Falta de stock
03. Acciones de la competencia
04. Falso stock
05. Reducción de espacios en góndola
06. Reducción de exhibiciones especiales
07. Verificación de precios
08. Destrucción de POP y/o exhibidores
09. Incorporaciones de nuevos productos de la competencia

PREVER EL FUERA DE STOCK, PARA ESTO HAZTE ESTAS PREGUNTAS:

- ¿Cuántas cajas del producto repongo cada vez que vengo?
- ¿Cuántas cajas tengo en el depósito?
- ¿Me alcanza hasta la próxima visita?
- ¿Me alcanza el espacio destinado para este producto?



RESPONSABILIDAD DE TAREAS



¡Muy importante!

- Es fundamental para la imagen de la marca el detectar a tiempo en la góndola si hay alguna botella o etiqueta rota/en mal estado.
- Detectar y actuar si se encuentra en exhibición alguna botella que la compañía haya discontinuado.
- Cuando se realizan cambios de imagen o etiqueta de nuestros productos, no deberían convivir al mismo tiempo en góndola con el producto discontinuado.



22

EXHIBICIÓN

-3-

TÉCNICAS GENERALES DE EXHIBICIÓN

EL ESPACIO

Utilización del valor de los niveles:



TÉCNICAS GENERALES DE EXHIBICIÓN

ZONAS

Un góndola tiene varias zonas:



Detectar el recorrido que hacen la mayoría de los consumidores dentro del PDV, para colocar nuestros productos en la mejor ubicación.

Utilizar la zona caliente para los productos de compra impulsiva o de alto rendimiento.





25

PLANOGRAMAS

-4-



4.1 LEY DE GÓNDOLAS

- La ley de góndolas N° 27.545 únicamente se aplica para superficies iguales o mayores a 800m² de todo el país
- Tiene como objetivo regular la oferta de alimentos, bebidas, productos de higiene personal y limpieza del hogar, en góndolas tanto físicas como virtuales.
- Ningún grupo empresario puede poseer más del 30% de espacio de venta en góndola.
- Las góndolas tienen que exhibir, al menos, 5 proveedores diferentes por cada categoría de producto.
- La categoría de Bebidas Alcohólicas se compone por:
 - Cervezas y Aperitivos.
 - Vinos y Espumantes.
 - Espirituosas, Destilados y Licores.

En base al total de cada una de estas categorías es donde se calcula el 30% de espacio en góndola.

4.2 ESQUEMA DE EXHIBICIÓN PARA FERNETS



4.3 CRITERIOS DE EXHIBICIÓN PARA FERNETS

- Los fernet deben tener un 50% total de exhibición de la categoría de aperitivos.
- Fernet Branca debe ser la primer marca en exhibirse dentro de los fernet, empezando desde la izquierda (mirando la góndola de frente). Debe ocupar el 80% de la exhibición total de fernet.
- Branca Menta debe ocupar el 5% como mínimo de la exhibición total de fernet.
- Fernet Vittone debe exhibirse, mirando la góndola de frente, luego de Branca Menta.

4.4 PLANOGRAMA VERMUTS

Esquema de exhibición para Vermuts



4.5 CRITERIOS DE EXHIBICIÓN PARA VERMUTS

- Dentro de la categoría de Vermuts, debemos contar con el 25% de espacio en la góndola.
- Nuestro posicionamiento de precios debe ser +10% vs Cinzano.
- Siempre debemos estar exhibidos al lado de Cinzano.
- Armar la exhibición de nuestras marcas en la góndola siempre de manera vertical.
- Carpano Rosso debe exhibirse siempre al lado de Cinzano con un mínimo de 2 frentes.
- Carpano Bianco debe exhibirse siempre al lado de Carpano Rosso con un mínimo de 1 frente.
- Punt e Mes debe exhibirse siempre al lado de Carpano Bianco con un mínimo de 1 frente.

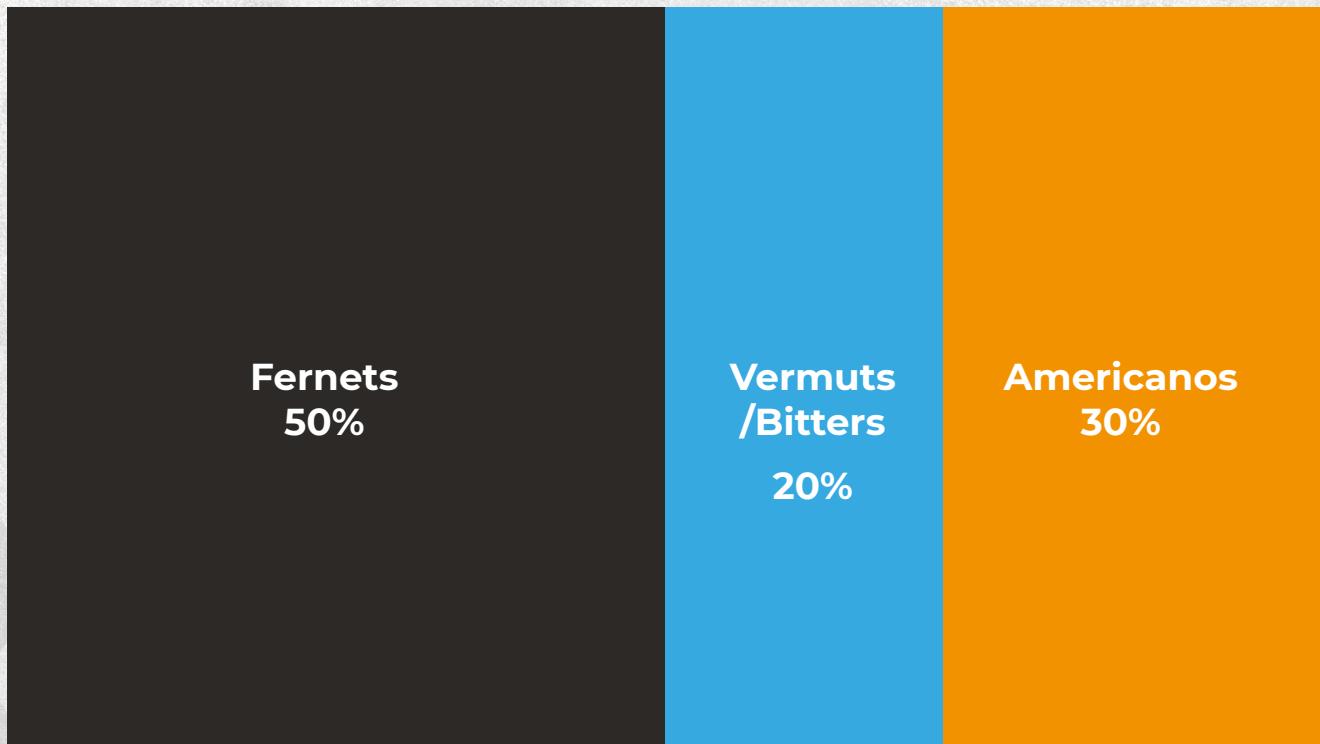
4.6 PLANOGRAMA DENTRO DE LA GÓNDOLA DE VERMUTS



CARPARNO AL LADO DE CINZANO Y AL MEDIO.

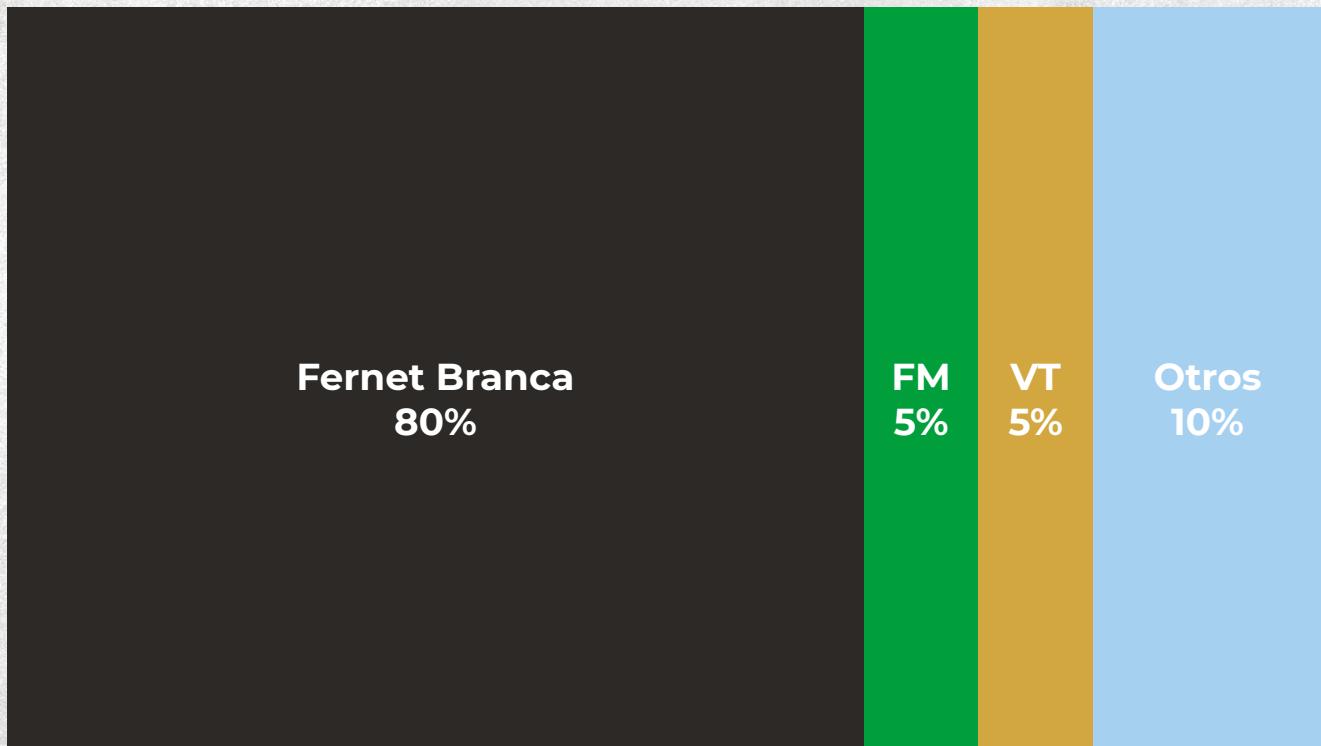
4.7 PLANOGRAMA APERITIVOS GRANDES SUPERFICIES

Participación en góndola



4.8 PLANOGRAMA FERNETS (50% TOTAL DE APERITIVOS)

Participación en góndola



4.9 PLANOGRAMA VODKAS GRANDES SUPERFICIES

Participación en góndola



PLANOGRAMA DENTRO DE LA GÓNDOLA DE VODKAS



SERNOVA AL LADO DE SMIRNOFF.

4.10 PLANOGRAMA VODKAS GRANDES SUPERFICIES

Participación en góndola



4.11 PLANOGRAMA VODKAS MEDIANAS SUPERFICIES

Participación en góndola



4.12 PLANOGRAMA VODKAS PEQUEÑAS SUPERFICIES

Opción 1



Opción 2





37

EXHIBICIONES

-5-

5.1 EXHIBICIONES

Gondola primaria

Tipo de compra:

- Consumidor influenciado por promoción u oferta
- Compra planificada e impulsiva
- Lo lleva en la lista de compras

Comunicación:

- Impulsar la compra

Ámbito:

- Exhibición principal

Material POP:

- Cenefas
- Collarines
- Salientes de gondola



5.2 EXHIBICIONES IDEALES

Góndolas temáticas

Tipo de compra:

- Comprador habitual
- Compra planificada
- Lo lleva en la lista de compra

Comunicación:

- Impulsar la compra

Ámbito:

- Góndola

Material POP:

- Salientes de góndola
- Collarines



5.3 EXHIBICIONES IDEALES

Islas/Pilas

Ámbito:

- Alejado de la góndola primaria
- Ubicado visible según circulación y en lugares de alto tránsito.

Material POP:

- Afiche
- Film
- Coronamientos para islas/pilas
- Collarines
- Salientes
- Cenefas

Tipo de compra:

- Compra compulsiva

Comunicación:

- Hacer conocer una promoción
- Comunicar un beneficio



5.4 EXHIBICIONES IDEALES

Puntera normal y especial

Tipo de compra:

- Consumidor influenciado por promoción u oferta
- Compra planificada e impulsiva
- Lo llevan en la lista de compras

Comunicación:

- Hacer conocer una promoción
- Comunicar un beneficio
- Impulsar la compra

Ámbito:

- Alejado o a continuación de la Gondola Primaria
- Ubicación visible según circulación y en lugares de alto tránsito

Material POP:

- Afiche • Laterales • Collarines
- Salientes • Cenefas



5.5 EXHIBICIONES IDEALES

Islas temáticas

Descripción:

- Islas temáticas

Comunicación:

- Hacer conocer una promoción
- Comunicar un beneficio
- Impulsar la compra

Tipo de Compra:

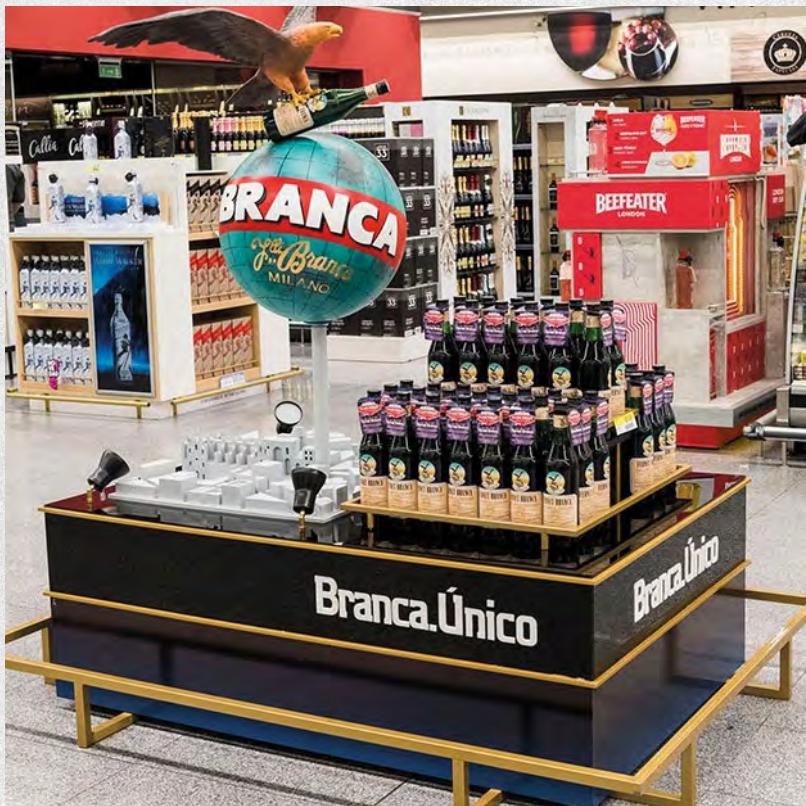
- Compra impulsiva

Ámbito:

- Alejado de la Gondola Primaria
- Ubicación visible según circulación y en lugares de alto tránsito

Material POP:

- Afiche
- Collarines
- Salientes



5.6 EXHIBICIONES IDEALES

Columnas

Tipo de compra:

- Consumidor influenciado por promoción u oferta
- Compra planificada e impulsiva
- Lo llevan en la lista de compras

Comunicación:

- Hacer conocer una promoción
- Comunicar un beneficio
- Impulsar la compra

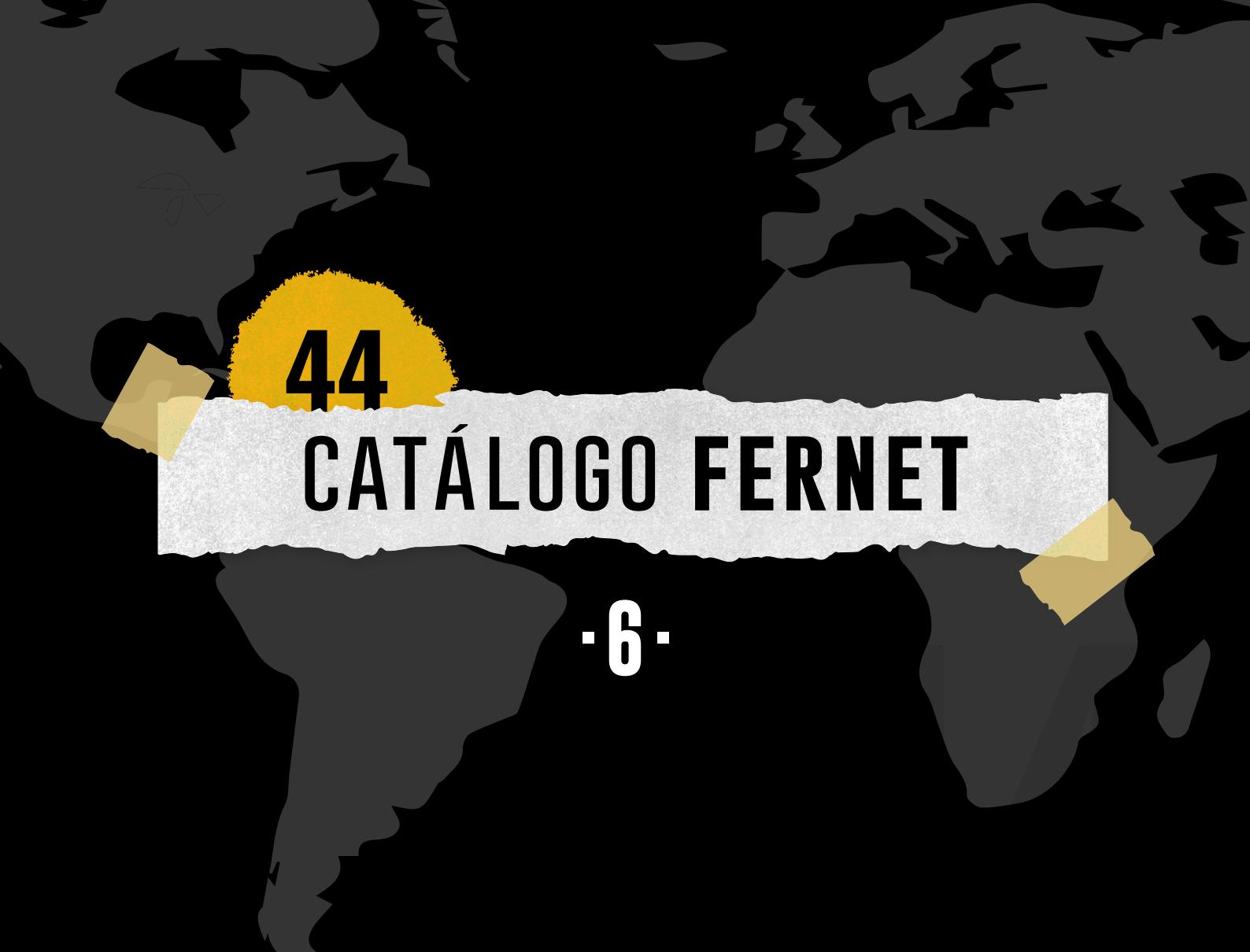
Ámbito:

- Alejado o a continuación de la Gondola Primaria
- Ubicación visible según circulación y en lugares de alto tránsito

Material POP:

- Afiche • Laterales • Collarines
- Salientes • Cenefas





44

CATÁLOGO FERNET

-6-

FERNET BRANCA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 5 cl _____ 7790290001254
 Botellas 45 cl _____ 7790290001179
 Botellas 75 cl _____ 7790290001193
 Botella 100 cl _____ 7790290000523

PRESENTACIÓN

Caja de 96 botellas de 5 cl cada una. (2)
 Caja de 12 botellas de 45 cl cada una. (1/2)
 Caja de 12 botellas de 75 cl cada una. (1)
 Caja de 6 botellas de 100 cl cada una. (2)

(1) Presentación exclusiva para
 supermercados.
 (2) Presentación exclusiva para
 mayoristas.

RESEÑA

1845. Milán. En su primer Laboratorio de la Porta Nuova, Bernardino Branca, un singular autodidacta, obtiene una bebida única producto de la sabia combinación de hierbas, cortezas, raíces y frutos macerados en alcohol. Cuenta con un colaborador, el Dr. Fernet y Bernardino decide unir sus nombres para bautizar a su reciente creación. Nacía Fernet Branca. Al tiempo se convertiría en un producto y una marca que trascendería las fronteras de Italia para expandirse por el mundo.



BRANCA MENTA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 5 cl _____ 7790290002251
 Botellas 45 cl _____ 7790290002176
 Botellas 75 cl _____ 7790290002190

PRESENTACIÓN

Caja de 96 botellas de 5 cl cada una. (2)
 Caja de 12 botellas de 45 cl cada una. (1/2)
 Caja de 6 botellas de 75 cl cada una. (2)
 Caja de 12 botellas de 75 cl cada una. (1)

HISTORIA

Branca Menta es creada a mediados de la década del 60 a partir del agregado de menta al famoso Fernet Branca. Así nace una bebida particularmente refrescante, que quita la sed y tonifica gracias al agradable sabor menta.



FERNET VITTONE

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 45 cl _____ 7790290000233
 Botellas 75 cl _____ 7790290000431
 Botellas 100cl _____ 7790290000011

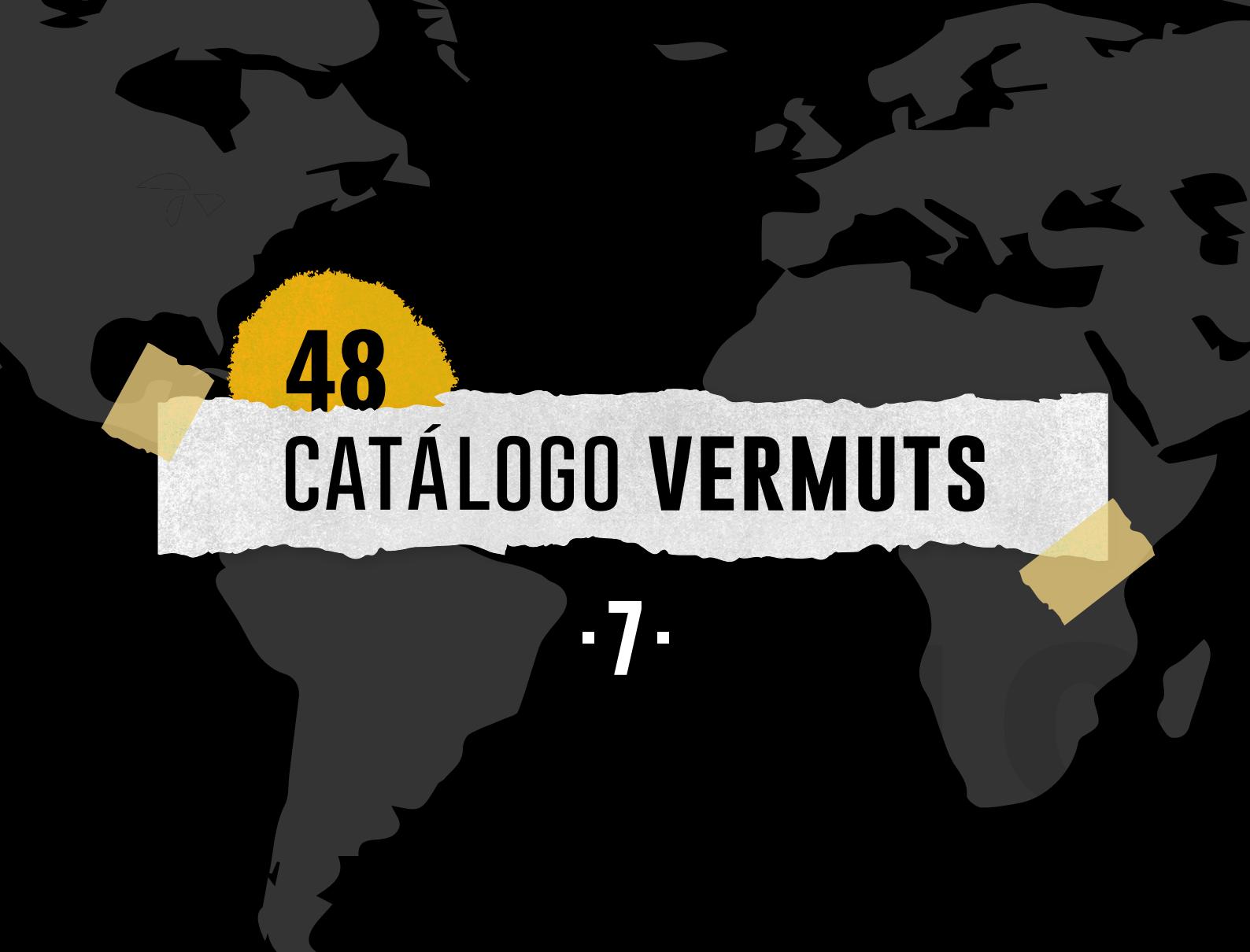
PRESENTACIÓN

Caja de 12 botellas de 45 cl cada una.
 Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.
 Caja de 12 botellas de 75 cl cada una.
 Caja de 6 botellas de 100 cl cada una.

RESEÑA

Desde 1870 Fernet Vittone es elaborado a base de hierbas aromáticas mediante un proceso especial. Se distingue en su segmento por su intenso color, su aroma característico, una espuma persistente y un sabor inconfundible. Fernet Vittone presenta una excelente relación entre precio y calidad.





48

CATÁLOGO VERMUTS

• 7 •

CARPANO ROSSO

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 95 cl _____ 7790290008192

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 95 cl cada una.

RESEÑA

Carpano Rosso es el "clásico vermut rosso Italiano" que transmite su carácter inconfundible en los cócteles. El paladar percibe inmediatamente sus peculiares notas de cáscaras de naranja amarga. Su perfecto equilibrio de sabor amargo-dulce es el resultado de la cuidadosa selección de botánicos y su sabia combinación con el caramelo. Sus más de 230 años de historia son garantía y promesa de su distintiva calidad. Carpano Rosso es un ingrediente clave en los "cócteles clásicos" que se ofrecen en los bares más reconocidos del mundo.



50

CARPANO BIANCO

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 95 cl _____ 7790290008291

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 95 cl cada una.

RESEÑA

Carpano Bianco es el "vermut dulce Italiano" por excelencia. Hierbas y especias, tales como la canela y las cáscaras de naranja, le brindan su especial bouquet e inconfundible sabor. El intenso aroma de este vermut Italiano, transmite todas la características verdaderamente genuinas de Carpano, gracias a sus fascinantes ingredientes ocultos detrás del secreto de su fórmula. Es ideal para disfrutarlo frío, con hielo, mezclado con soda o un splash de Prosecco. El suave sabor de Carpano Banco se presta para una gran variedad de recetas de cócteles batidos o agitados.



PUNT E MES

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 5 cl _____ 7790290007256
 Botella 75 cl _____ 7790290007195

PRESENTACIÓN

Caja de 96 botellas de 6cl cada una
 Caja de 6 botellas de 75 cl cada una

RESEÑA

Punt e Mes es un producto con una historia legendaria. Se cuenta que en 1870 en la tienda de Antonio Benedetto Carpano, inventor del vermut, un agente de bolsa en una discusión con los colegas pidió el clásico vermut pero con una media dosis de quina, utilizando una expresión dialectal "Punt e Mes".

Es la especialidad de la línea Carpano con la justa dosis de amargo. Punt e Mes tiene color rojizo acaramelado y está caracterizado por aromas que remiten a hierbas y quina, entre otras. El gusto es dulce, caracterizado por un intrigante sabor de piel de naranja.



CARPANO ANTICA FÓRMULA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 100 cl _____ 8004400007203

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 100cl cada una.

RESEÑA

Antica Formula es una especialidad única y absoluta. Un vermut "Super Premium". Se distingue por su refinado sabor y aroma a vainilla y por el azafrán que le aporta su color característico. Algunos ingredientes aún siguen siendo un secreto, manteniendo una tradición de más de 230 años de historia.

Elegante, original e inimitable, se destaca por su elaboración en cantidades limitadas y en botellas numeradas.



53

CATÁLOGO VODKAS

-8-

VODKA SERNOVA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 7790290001510

PRESENTACIÓN

Botella de 70cl cada una.

RESEÑA

Sernova es un vodka de estilo italiano que cuenta con un proceso de elaboración sofisticado que da como resultado un producto super premium de altísima calidad. Su nombre es el resultado de fusión de "Non vare Serbando", lema de Fratelli Branca destilerías.



VODKA SERNOVA

WILD BERRIES

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 7790290001527

PRESENTACIÓN

Botella de 70cl cada una.

RESEÑA

Podemos encontrar en su presentación Wild Berries de sabor a frutillas, mora silvestre y frambuesa como frutos rojos que le brindan versatilidad a la hora de incluirlo en recetas de categoría.



56

VODKA SERNOVA

FRESH CITRUS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 7790290001534

PRESENTACIÓN

Botella de 70cl cada una.

RESEÑA

Con Fresh Citrus, encontramos un aliado fresco como bien anticipa su nombre, que cuenta con predominio de cítricos en su composición. Limón, pomelo y lima, frutas con grandes propiedades y un poder refrescante, son aliadas en este Blend que brinda otra alternativa a la hora de preparar bebidas.



VODKA SERNOVA

SWEET APPLE PEAR

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 7790290001657

PRESENTACIÓN

Botella de 70cl cada una.

RESEÑA

Sernova Sweet Apple Pear es un blend de manzana verde y pera, con frutas naturales y filtrado con diamantes negros.



VODKA SERNOVA

TROPICAL PASSION

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 7790290001664

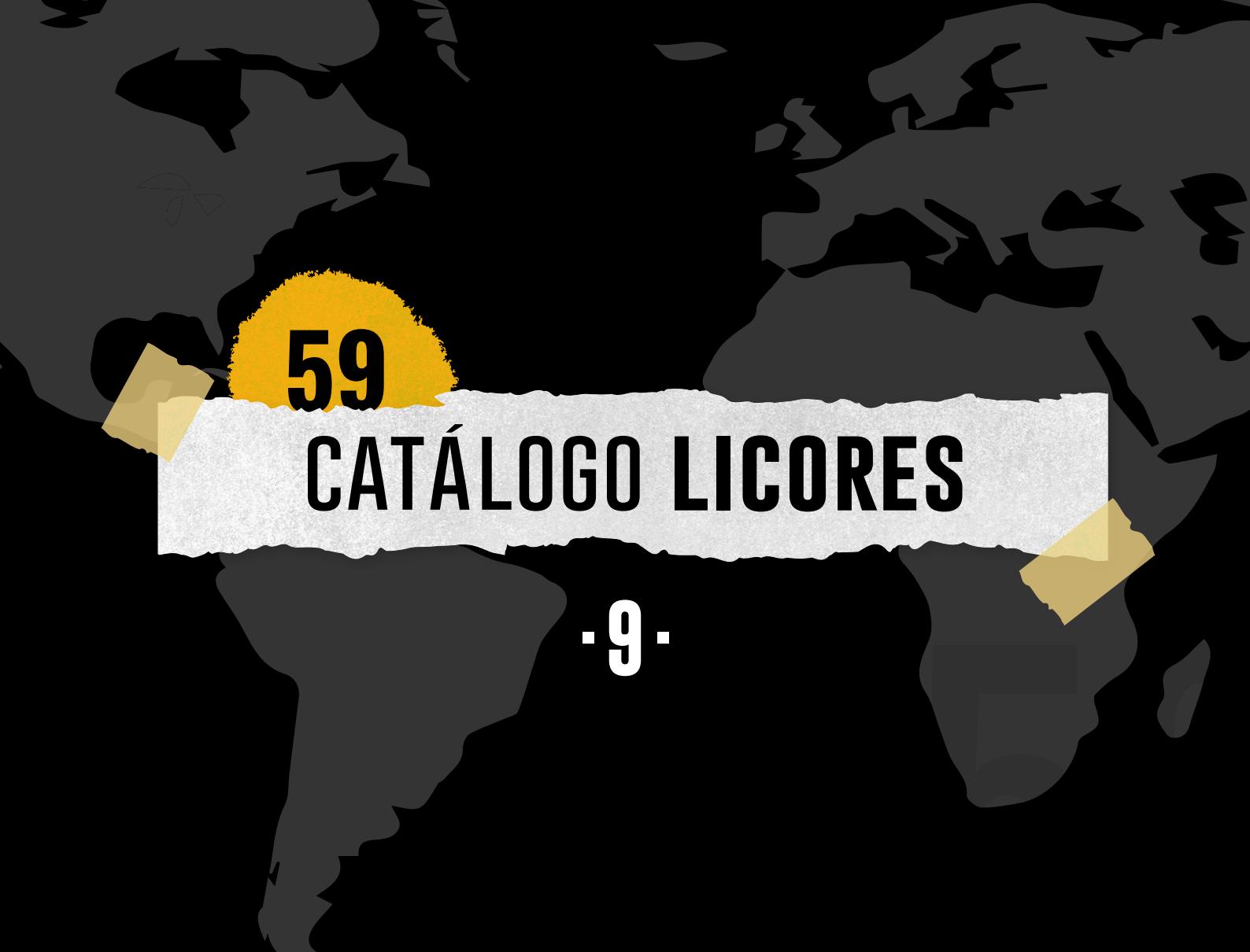
PRESENTACIÓN

Botella de 70 cl cada una.

RESEÑA

Sernova Tropical Passion es un blend de mango y maracuyá, con frutas naturales y filtrado con diamantes negros.





59

CATÁLOGO LICORES

-9-

60

BORGHETTI

LICOR DE CAFÉ

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 5 cl _____ 7790290000332
Botellas 75 cl _____ 7790290001339

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.
Caja de 96 botellas de 75 cl cada una.

HISTORIA

Licor Borghetti nació en Ancona, Italia, en 1860. Ugo Borghetti, sensible a los gustos de la época, observó la demanda de una bebida vigorizante que mantuviera las propiedades del café y que pudiera disfrutarse a cualquier hora del día. Y así fue como creó un licor al que bautizó con su propio apellido. Licor Borghetti es hoy la bebida centenaria con carácter, que respeta la receta original y utiliza el mismo método de elaboración del "café expresso".



SAMBUCA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 8004400070375

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Sambuca Oro Borghetti, se distingue por su excelente calidad. Nacida de una cuidadosa destilación, se destaca por el inconfundible sabor a anís estrellado. De su pureza cristalina y refinada esencia, nace su exquisito sabor y delicado aroma.



62

CANDOLINI

GRAPPA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 100 cl _____ 8009460000119

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 100 cl cada una.

RESEÑA

Esta es una de las más antiguas marcas de grappa de Italia, producida a partir de la destilación de una selección de uvas, respetando la tradición en su elaboración y satisfaciendo consumidores desde 1898. Reconocida globalmente por su inconfundible sabor y su botella de forma oval que representa la promesa de un producto completo, delicado y placentero. Grappa Candolini Bianca concede un sofisticado estilo a los tragos que invita a descubrir.



LIQUORE STREGA

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 80220718

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Exquisito licor nacido hace más de 100 años. Destilado cuidadosamente de la mano de Giuseppe Alberti. Lo llamó Strega, impulsado tal vez por el mágico poder de las fascinantes Brujas de Benevento, y que aún hoy irradiia su misterio sobre los orígenes de su placentero sabor. En 1946 la empresa creó el premio literario Strega, siendo en la actualidad el galardón más importante de Italia.



64

STREGA LIMONCELLO

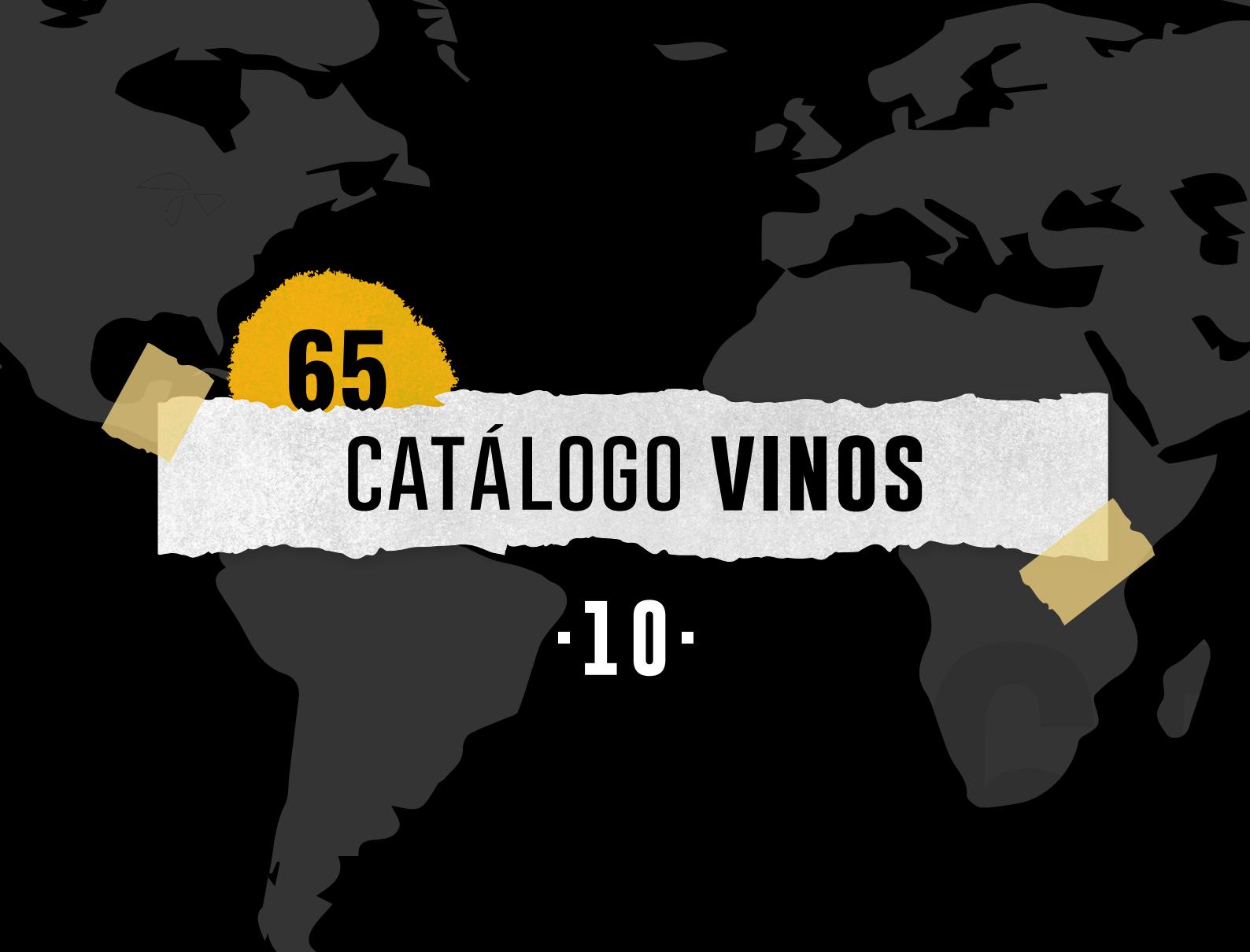
CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 8009265337410

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70cl cada una.





65

CATÁLOGO VINOS

-10-

FABRE MONTMAYOU

MALBEC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 37.5 cl _____ 7798000212228
Botellas 75 cl _____ 7798000211016
Botella 150cl _____ 7798000211054

PRESENTACIÓN

Caja de 12 botellas de 37.5 cl cada una
Caja de 6 botellas de 75 cl cada una
Caja de 6 botellas de 150 cl cada una

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Rojo intenso con destellos violáceos. Exuberante en nariz con aromas florales a violeta, cerezas negras y regaliz. El paladar es complejo, con suaves y sedosos taninos. Un vino muy elegante para disfrutar con un buen bife jugoso.



FABRE MONTMAYOU

RESERVA CAB. SAUVIGNON

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000211023

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Intenso color rojo rubí. En nariz es complejo con agradables aromas a pimiento rojo maduro con un toque mentolado. En boca presenta un buen equilibrio con taninos redondos y un final elegante. Ideal para acompañar carnes grilladas, venado y quesos.



68

FABRE MONTMAYOU

RESERVA MERLOT

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000211030

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color rojo intenso. Un vino elegante y equilibrado. En la nariz se destacan aromas a frutillas bien maduras. En boca es complejo con taninos suaves y redondos, con un largo final.



FABRE MONTMAYOU

RESERVA SYRAH

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000210583

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Sus reflejos rojo rubí resaltan lo atractivo de su color. Este syrah nos regala un abanico de aromas donde se destacan los frutos negros y las especies. En boca es un vino voluptuoso con gran estructura y taninos redondos.

Ideal para acompañar comidas especiadas, cordero y pastas.



70

FABRE MONTMAYOU

RESERVA CAB. FRANC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000210590

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

De color rojo intenso. Su elegante nariz destaca aromas a frutos rojos y negros con un toque mentolado. En boca es fresco y equilibrado, con un persistente final. Ideal para acompañar guisos, estofados y postres de chocolate.



FABRE MONTMAYOU

RESERVA CHARDONNAY

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000211047

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color amarillo intenso con destellos de verdes brillantes. Fresco y frutal, con aromas a duraznos blancos y cítricos. En boca es complejo y elegante, con un final persistente.



72

H.J.FABRE

MALBEC - MERLOT

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000210538

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

RESEÑA

Es un vino con aromas complejos y elegantes a frutos del bosque. En boca sus taninos son suaves y aterciopelados.



H.J. FABRE

CABERNET FRANC - MALBEC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000210521

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Se destacan aromas a frutos rojos con un toque mentolado.
Un vino muy equilibrado con un final de boca presente.



74

H.J.FABRE

PETIT VERDOT - MALBEC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000210545

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

RESEÑA

Es un blend muy complejo y potente gracias a los aportes combinados del Malbec y del Petit Verdot. Con 12 meses por barricas de roble francés presenta un color rojo intenso con reflejos rubí y violáceo.



FABRE MONTMAYOU

TERRUÑO RESERVA MALBEC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000213515

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color rojo violáceo profundo. Con aroma a frutos rojos y negros combinados con sutiles notas a regaliz. Su boca es elegante y voluminosa con taninos maduros y dulces que le confieren un largo y persistente final en boca.



76

FABRE MONTMAYOU

RESERVA TERRUÑO CAB. SAUVIGNON

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000213522

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color rojo con tonos violáceos. En nariz sobresalen las notas a moras y cassis complementadas con notas especiadas. En boca es un vino con gran personalidad, entrada dulce, taninos maduros y un final intenso y prolongado.



FABRE MONTMAYOU

TERRUÑO MERLOT

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000213546

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color rojo cereza con tonalidades profundas. A la nariz se destaca por sus aromas a frutos del bosque y sutiles notas a especias dulces. En boca combina sus elegantes taninos con un final de boca intenso y persistente.



78

FABRE MONTMAYOU

RESERVA TERRUÑO CAB. FRANC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000213539

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Color rojo rubí con tonalidades negras. En nariz sobresalen las notas a frutos negros, a especias y notas herbales como la menta. En boca es un vino con gran estructura, con taninos refinados y un final largo y persistente.



FABRE MONTMAYOU

TERRUÑO CHARDONNAY

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000213553

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

De color amarillo intenso con destellos verdes brillantes. En nariz se muestra elegante y complejo, con notas a duraznos blancos, níspero y un sutil especiado. En boca es voluminoso y largo, con una exquisita nota refrescante por su vibrante acidez.



80

FABRE MONTMAYOU

GRAN RESERVA MALBEC

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000212396

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

Sus reflejos púrpuras resaltan lo atractivo de su color. Nos regala un asombroso abanico de aromas donde se destacan los frutos rojos, el regaliz, las violetas, con notas de especia y ahumado. Es aterciopelado, con una concentración y fineza increíble. Es el digno representante de un gran malbec argentino. Ideal para acompañar carnes rojas, guisos y chocolates. Temperatura de servicio: 18°C.



FABRE MONTMAYOU

GRAN RESERVA CAB. SAUVIGNON

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000212389

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

De color rojo profundo.
Rico en aromas como moras, frambuesas y especias.
En boca se presentan taninos elegantes y mucha fineza.
Temperatura de servicio: 18°C.



FABRE MONTMAYOU

GRAND VIN

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 75 cl _____ 7798000211108

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 75 cl cada una.

COMENTARIO DEL ENÓLOGO

De color rojo oscuro con tonos violáceos intensos. En nariz es complejo y seductor, con aromas de frutos rojos como cerezas, ciruelas con notas florales. El roble francés está delicadamente integrado, aportando notas como vainilla, café y una interesante complejidad. En boca se muestra rico y estructurado, con taninos maduros y arteciopelados. Posee un elegante y persistente final.





83

CATÁLOGO WHISKYS

-11-

84

THE FAMOUS GROUSE

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314101015

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Suave y perfectamente equilibrado. La mezcla favorita de Escocia de las mejores maltas y whiskies de grano excepcional. Nuestra mezcla de malta se deja reposar por más tiempo para suavizarla y se filtra a una temperatura más alta para darle más riqueza.



THE MACALLAN

SHERRY OAK

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314017408

PRESENTACIÓN

Caja de 12 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

The Macallan Sherry Oak 12 Years Old forma parte de nuestra gama Sherry Oak, que incluye una serie de whiskies de malta madurados exclusivamente en barricas de roble de Jerez seleccionadas a mano para obtener riqueza y complejidad. Con un carácter maduro, el 12 Years Old ofrece ricas especias de madera y frutos secos y un rico color dorado natural.



86

THE MACALLAN

DOUBLE CASK 12 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314302863

PRESENTACIÓN

Caja de 12 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

El Macallan Double Cask 12 Years Old forma parte de nuestra gama Double Cask que combina el estilo clásico de Macallan y la dulzura inconfundible del roble americano. Se trata de un single malt completamente redondeado en perfecto equilibrio, con sabores de miel, cítricos y jengibre.



THE MACALLAN

DOUBLE CASK 15 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314308469

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

The Macallan Double Cask 15 Years Old es un whisky de malta único equilibrado creado al traer la armonía perfecta de dos robles en un whisky de malta único y excepcional. El roble americano condimentado con jerez añade una delicada vainilla a la sutil especia del roble europeo, entregando un whisky con un sabor y carácter más dulce y cálido.



THE MACALLAN

TRIPLE CASK 12 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314048907

PRESENTACIÓN

Caja de 12 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

El Macallan Triple Cask Matured 12 años forma parte de nuestra gama Triple Cask Matured; una serie de whiskies de malta elaborados en una combinación de tres barricas de roble condimentadas con jerez europeo y americano, y barricas de roble americano ex-bourbon. Esta compleja combinación de barricas de roble ofrece un carácter extraordinariamente suave y delicado, lleno de cítricos, vainilla y roble fresco.



THE MACALLAN

FINE OAK

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314308469

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

El Macallan Fine Oak 15 Years Old forma parte de la gama Fine Oak y se madura durante un mínimo de quince años en tres tipos excepcionales de barricas de roble. Esta compleja combinación de barricas ofrece un rico perfil de sabor con notas de chocolate, frutos secos y canela.



90

THE MACALLAN

TRIPLE CASK 18 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314049409

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

El Macallan Triple Cask Matured 18 Years forma parte de nuestra gama Triple Cask Matured; una serie de whiskies de malta elaborados en una combinación de tres barricas de roble condimentadas con jerez europeo y americano, y barricas de roble americano ex-bourbon. Esta trinidad de licores produce un exótico single malt con sabores de naranja, cacao aterciopelado y especias de madera.



THE MACALLAN

HARMONY

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314311278

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Elaborado a partir de una combinación armoniosa de barricas de roble europeo y americano, este rico whisky de malta única se combina en perfecta armonía con chocolates finos para una experiencia de sabor elevado.



92

THE MACALLAN

RARE CASK

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314301712

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

El rico whisky rojo caoba de Rare Cask muestra dos de las fortalezas más grandes y definitorias de The Macallan: las barricas de roble sazonadas con jerez y el color natural.



THE MACALLAN

ESTATE

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314307899

PRESENTACIÓN

Caja de 3 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Esta expresión contiene cebada cultivada en hacienda, el cual se destila durante una semana al año.

Su color natural, aromas y sabores son el reflejo de nuestra acogedora Casa Espiritual. Color castaño. El aroma comienza con notas acogedoras de cereal de malta, canela, naranja y frutas secas. En el paladar es sutil y cálido, con especias de madera y sabores de roble seco que resaltan con uvas pass caramelizadas e higos frescos. Un final sorpresivo de cítrico dulce.



94

HIGHLAND PARK

12 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314570101

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Es un single malt de 40 % de graduación alcohólica producido en la región de Highland, Escocia. Elaborado con una cuidada selección de cebadas malteadas y mezcladas con agua de la fuente del Cattie Maggie, este whisky se añeja en barricas durante doce años como mínimo, tiempo necesario para darle su característico sabor afinado y su color ámbar brillante.

Highland Park se destila hoy con la misma creencia e integridad perdurables y siguiendo los mismos criterios desde 1798. Highland Park es seguramente el single malt más respetado del mundo. La intensa y suculenta complejidad de éste malta inspira el entusiasmo de los aficionados de todo el mundo.



HIGHLAND PARK

18 YEARS

CÓDIGO DE BARRAS

Botella 70 cl _____ 5010314005108

PRESENTACIÓN

Caja de 6 botellas de 70 cl cada una.

RESEÑA

Es un whisky de una sola malta proveniente del norte de Escocia, añejado 18 años en barricas 100% sazonadas con jerez tanto de roble americano como europeo, usando turba aromática, única en su estilo.





Fazelle Branca