



Creada en 1997 en Toulouse (Francia), Bacatá adquiere muy rápidamente el rango de líder en la importación de componentes y periféricos para la informática y accesorios multimedia.

Gracias a su rica e importante diversidad, Bacatá sabe sacar provecho de sus errores y de sus logros. Por ello personifica un estado de espíritu constituido de misiones y valores :

Una filosofía de empresa...

" Sociedad que introduce en un país mercancías extranjeras... "

Tal es la definición como el diccionario de la RAE designa un importador.

Nosotros no nos resumimos a esa definición. Bacatá es un verdadero protagonista del mercado, un iniciador de ideas, un apoyo tecnológico, un aliado estratégico, un asociado económico... ¡un Partenaire!



Un entorno...

El domicilio social de la casa matriz se encuentra en Toulouse, cuarta ciudad francesa y capital de la Région Midi-Pyrénées; es una de las primeras metrópolis del sur de Europa. Situada al pie de los Pirineos entre el Mar Mediterráneo y el Océano Atlántico y a unas tres horas de ruta de Barcelona o Bilbao.

Además de su excelente clima, Toulouse es una ciudad muy dinámica. Sobre el plan económico y universitario, se codea a diario con la aeronáutica, la aeroespacial, la electrónica, la informática y las biotecnologías. Igualmente cuenta con una gran calidad de vida, excelente gastronomía y una muy animada vida multicultural.

Un enfoque paneuropeo...

Desde los albores de su creación, Bacatá hace parte de los principales actores del canal distribución IT y de accesorios multimedia, a nivel europeo. Siempre ha estado implicada en el desarrollo de la Comunidad, y ahora, más que nunca, en su futuro. Por ello continua reforzar su presencia e iniciativas en el seno de la CEE.

Más allá de su presencia y participación regular en las ferias especializadas y salones como: CeBIT, SIMO, COMTEC ó IT Partners, entre otros, Bacatá sabe que para estar más cerca de su exigente clientela, debe estar siempre presente en los centros neurálgicos de los mercados europeos. Por ello, contamos con sedes autónomas en la Península Ibérica, Francia y Alemania.



Una política de Partenaire...

La innovación tecnológica desempeña un papel esencial en el grupo.

Además nuestras implantaciones en Asia, nuestro peritaje, nuestras competencias y nuestros vínculos privilegiados con la industria nos permiten distinguir con precisión las necesidades de los distribuidores, fabricantes e integradores. Merced a ello podemos anticipar y validar las tendencias, seleccionar los fabricantes líderes y preocupados por la calidad de sus productos e integrar regularmente nuevos artículos y marcas a nuestro siempre actualizado y selectivo catálogo.

Una política de desarrollo multi-distribución...

Dada la riqueza y diversidad de las marcas que distribuye y su posición de importador privilegiado, Bacatá es un asociado, un especialista que cuenta con una clientela heterogénea pero complementaria.

Nuestra clientela, distribuidores independientes, grandes cadenas de tiendas especializadas, grandes superficies, E-tailers y las VAR/SSII, encarnan el espíritu empresarial de Bacatá.

Una infraestructura moderna...

Nuestro « Business Model », basado en la satisfacción del cliente, nos lleva a mejorar sin cesar nuestras herramientas de gestión, de logística y de comunicación; en vista de optimizar y actualizar nuestros flujos de mercancías, así como la objetividad de nuestra información a propósito de nuestros productos y sobre todo optimizar y perennizar la calidad de nuestro servicio de atención al cliente.

Un capital...

En Bacatá combinamos dos mundos diferentes pero complementarios. Por un lado la distribución de masa que corresponde a nuestro oficio de importador. Por el otro, un soporte personalizado que nos permite ayudar y acompañar a nuestros clientes a través de un universo altamente tecnológico y en perpetua evolución.

Estos dos mundos no son una disyuntiva ni una alternativa, por las cuales hay que optar, sino una convergencia, cuyo éxito se encuentra intrínsecamente vinculado a nuestro universo empresarial, a las competencias de todos nuestros colaboradores y colaboradoras, y sobre todo a la lealtad de nuestros clientes...¡ellos son nuestro más grande capital!