



Nos vamos a Prodexpo en Moscú

Baco asiste a una media de 4 ferias internacionales al año. En la anterior campaña ha estado en Prodexpo (Moscú), Foodex (Tokio), Road Show (en la costa Oeste de USA) y la Food & Hotel Shanghai en China. El próximo "aterrizaje comercial" ya en 2013 será de nuevo en Prodexpo, que tendrá lugar en Moscú del 11 al 15 de febrero. El objetivo de Baco es incrementar sus exportaciones, de mosto concentrado principalmente, de un 5% a un 10% en este país durante el 2013. Baco desembarcó en Rusia hace escasos años, representando actualmente el 5% de las exportaciones de esta bodega manchega, siendo las previsiones para 2013 aumentar la presencia en este país pero siempre con paso firme ya que se debe tener en cuenta las dificultades socio-políticas que presenta este mercado para el comercio internacional. Además el Grupo Baco se encuentra programando nuevas actividades comerciales a nivel internacional para el 2013 en países como Corea del Sur, Japón y Estados Unidos. Baco exporta entre el 92 y el 95% de su producción, a los cinco continentes, siendo sus principales clientes de origen francés, italiano, alemán y ruso en Europa; estadounidense y canadiense en el continente americano y coreano en el asiático.



IFS: Objetivo, estar en las principales cadenas de distribución en Europa.

El Grupo Baco está trabajando en la consecución de la norma de calidad International Food Standard (IFS).

Con este nuevo marchamo, implantado a través del Departamento de Calidad de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla La Mancha, Baco contará con una garantía o "pasaporte de viaje" más, para ser proveedor de los principales clientes internacionales, grandes superficies, sobre todo. "No es que te dé valor añadido frente a los competidores, es que si no tienes la IFS, directamente no te abren sus puertas para sentarte a negociar" señala el responsable de Calidad de Baco. Baco quiere con esta nueva apuesta por la calidad ampliar su abanico de clientes en Europa, y consolidar la relación de confianza que ya existe con algunas de las principales cadenas de grandes superficies europeas, como Carrefour e Intermarché. La IFS será implantada completamente a mediados del 2013, para consolidar y abrir en nuevos lineales rusos y del norte de Europa, que son mucho más garantistas de la calidad. Otros centros de producción de Baco también están abordando estos mismos procesos de calidad, implantando distintos marchamos como las ISO.

El Ministerio impulsa la integración en las cooperativas

El Ministerio de Agricultura está impulsando el anteproyecto de ley de Concentración de la Oferta e Integración Cooperativa que contempla medidas de apoyo específicas y diferenciadas a las cooperativas y a sus socios agricultores y ganaderos que apuesten por aumentar su dimensión, mediante su reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria de ámbito supra-autonómico. El texto impulsa un modelo cooperativo empresarial, profesionalizado, generador de valor y con dimensión relevante, que contribuya a la sostenibilidad del sector agroalimentario. Esta es una buena noticia para el sector, que concluirá con la transposición de esta normativa estatal por parte de la Consejería de Agricultura, para su aplicación en Castilla-La Mancha, para que esta línea de fomento a la integración cooperativa pueda igualmente aplicarse y beneficiar a los procesos de integración que se aborden por nuestras cooperativas en el ámbito regional. Otra medida legislativa, aún anteproyecto de Ley, y que arranca con muy buen pie es la Ley para la mejora de la cadena agroalimentaria que mejorará el funcionamiento de la misma y la dotará de mayor transparencia en beneficio del sector productor y de los consumidores.

Contáctanos:

Les animamos a que tras la lectura de este boletín nos hagan llegar sus sugerencias o comentarios con el fin de adecuar su contenido en próximas ediciones. Asimismo, si durante su lectura necesitasen alguna aclaración con respecto a la información presentada, o no quisieran recibir esta publicación, no duden en ponerse en contacto con nosotros a través de cualquiera de estos canales:

Tel: 926 547 404 - Fax: 926 547 702 - info@grupobaco.com - www.grupobaco.com
Ava. de los vinos, s/n - Polígono Industrial Alces - 13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real) España



MUNDO BACO

PRIMER GRUPO COOPERATIVO COMERCIALIZADOR DE VINO EN CASTILLA-LA MANCHA

Sumario:

- Editorial
- Cierre del ejercicio
- Especialistas en Seguros
- Conócenos
- Información Técnica: Fertilización
- Novedad: pago a socios
- Comercialización: Prodexpo
- Calidad: IFS
- Actualidad: Anteproyecto de la Ley de Integración Cooperativa



Editorial

El Grupo Baco, primer grupo comercializador de vino elaborado por las cooperativas de Castilla-La Mancha -elabora cerca del 7% de la producción total de vino de nuestra región- pone en marcha un nuevo proyecto de comunicación: este Boletín que usted tiene en sus manos, cuyo objetivo es estar más cerca de nuestros socios y más presentes en la sociedad en la que operamos.

Somos líderes en comercialización de vino y mosto en la primera Comunidad productora de vino en España, el Viñedo de Europa, y haber llegado a ello ha sido fruto del esfuerzo y del camino integrador que, en la década de los 90 un grupo de cooperativas de Toledo, Cuenca y Ciudad Real decidimos recorrer, con una gran dosis de ilusión y muchas expectativas.

Han transcurrido casi veinte años y el balance de estas dos décadas es más que positivo: exportamos el 95% de nuestra producción a Europa, Países Nórdicos, Israel, China, Corea, Finlandia, Suecia y Cuba, Japón y Rusia, entre otros.

Pero, y a pesar de estos logros, no estamos satisfechos. Podemos hacerlo mejor. El futuro pasa por continuar creciendo, aumentar nuestra dimensión como empresa y sentirnos orgullosos de lo que hemos construido entre todos y de lo que nos falta por construir. Queremos que sea motivo de orgullo decir "yo soy de Baco"; este es nuestro objetivo: sentirnos orgullosos de nuestra gente, de nuestra tierra, continuar generando riqueza y empleo en nuestro entorno y trabajar por un futuro mejor para nuestros socios.

Tenemos un nuevo reto entre manos, hacer del Grupo Baco una empresa con proyección de futuro y que sirva para consolidar y elevar la renta de sus más de 7.000 socios. En el Grupo Baco tú eres lo importante. Contamos contigo.

Noticia Baco Cierre del Ejercicio

- **Importe neto de la cifra de negocios de la campaña (Facturación): 61,9 millones de euros.**
- **Aumento de la facturación en más de 21 millones de euros, un 50% más respecto al 2010/11.**
- **Beneficio Antes de Impuestos: 122.180,60 €**
- **Fondos propios: 1,9 millones de euros.**





El experto-amigo en Seguros de tu empresa

Tener el respaldo de un gran grupo detrás te permite contar con servicios de muy alta gama, en todos los ámbitos, y en el caso de Baco, sin abandonar la cercanía y confianza que te dan los técnicos de tu cooperativa.

Este papel en el área de los Seguros lo ofrecen **los Técnicos de Confianza de la red de Seguros ACM** de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha.

Baco cuenta con esta figura del “Experto-Amigo de ACM Seguros” en todos sus centros de producción. Uno de ellos, José Antonio Vaquero Ramos, Ingeniero Técnico Agrícola de Nuestra Señora del Egido, además de sus quehaceres habituales en esta firma, es el responsable de asesorar y “ofrecer la mejor cobertura para viñedo, a todos nuestros socios”.

¿Qué diferencia hay si lo contrato en Baco?

Los socios, “muchos de ellos más que socios, amigos” –matiza Vaquero-, saben que desde su cooperativa se les va a ofrecer la póliza que realmente les es rentable por el tipo de explotación y particularidades que tiene cada uno.

Además, “le ofrecemos un asesoramiento profesional y un seguimiento de su expediente en cualquier época del año, resolviéndole al instante cualquier duda, problema, etc, con la ventaja de que es la empresa quien se hace cargo del coste del seguro durante todo un año, restándolo posteriormente de la liquidación de la uva”.

De unos años a esta parte el asegurar “tu medio de vida” se ha hecho un hueco dentro de los costes fijos y más razonables de cualquier empresa. Los agricultores no son ajenos a ello, “y es tan sencillo como saber que si nadie tiene un coche sin seguro, ¿por qué me voy a arriesgar con mi viña, mi tractor o cualquier medio del que obtengo mis ingresos?”

Con este cambio de mentalidad operan en Nuestra Señora del Egido sus socios, estando ya asegurado más del 50% de los viñedos, y siendo las previsiones de crecimiento llegar al 75%, en los próximos años.

El Experto en Seguros de tu cooperativa está avalado por el principal grupo de Seguros Agrarios de Castilla-La Mancha, ACM Seguros, que como correduría de seguros especializada en el sector agro-alimentario ofrece además un amplio abanico de seguros para agricultores, ya sean particulares o empresas: de vida, accidentes, subsidio, sepelio, hogar, naves agrícolas, autos, maquinaria, responsabilidad civil, etc. “Cualquiera que trabaje con ACM sabe que todas sus dudas las resuelven al momento y tenemos su apoyo, contacto y cercanía al 100%”, matiza Vaquero.

www.acmseguros.com

Red Baco en Seguros

- **Alameda de Cervera:**
Coop. de San Lorenzo:
Ana Isabel Rubio Lizcano
- **Campo de Criptana:**
Coop. de Ntra. Sra. de Criptana:
Jesús Iniesta Cruz
- **Miguel Esteban:**
Coop. Ntra. Sra. del Carmen:
M^a Carmen Caravaca Lara
- **Motilla del Palancar:**
Coop. Inmaculada Concepción:
Francisco Javier Montealegre
- **Puebla de Almoradiel:**
Ntra. Sra. del Egido:
José Antonio Vaquero Ramos
- **Villarta de San Juan:**
Coop. Ntra. Sra. de la Paz:
Teresa Esther Alameda Díaz
- **Villatobas:**
Coop. Ntra. Sra. de la Asunción:
M^a Ángeles Pérez Ballesteros



INFORMACIÓN TÉCNICA ¿Sabías qué...? El beneficio de la fertilización

Estamos en el momento óptimo para llevar a cabo las labores de fertilización del viñedo. Esta es una práctica muy importante que incide directamente sobre la planta, teniendo como beneficio:

- Suministrar alimento a la cosecha actual
- Mejorar el desarrollo de la planta ayudando a la formación de las yemas fructíferas que darán lugar a la cosecha venidera.
- Crear unas reservas en raíces, tronco, brazos, pulgares, etc., asegurando la vida de la planta y por ende la cosecha en años venideros.

Por tanto, con la fertilización no sólo debemos conseguir una elevada cosecha un año puntual, sino que ésta realizada de una forma regular y equilibrada a lo largo de los años conseguiremos una producción media más elevada, uniforme y duradera, rentabilizando mejor nuestro viñedo y mejorando el medio ambiente.

Fertilización orgánica

Podemos distinguir entre dos clases de fertilización dependiendo de la naturaleza del fertilizante, ya sea orgánico o mineral. El primero es primordial ya que no sólo aporta elementos nutritivos a la planta, sino que además mejora la estructura del suelo aumentando la capacidad de retención de agua, mejora la aireación y aporta vida microbiana responsable de las transformaciones biológicas indispensables. Las labores de fertilización son recomendadas desde el Grupo Baco para continuar aumentando la calidad de nuestra materia prima, recomendando llevarla a cabo cada tres años a razón de 10.000 -15.000 Kg./ha. de estiércol, aunque hoy en día encontramos en el mercado otro tipo de abonos orgánicos de calidad.

Fertilización mineral

En cuanto al abonado mineral, podemos distinguir entre el abonado de fondo realizado al principio de la plantación para crear una reserva de nutrientes en el suelo, y el abonado de restitución que realizaremos para aportar al terreno los elementos absorbidos por la planta en plena producción. En ambos casos lo ideal es realizar un análisis de tierra en un laboratorio de confianza para conocer las características y parámetros de nuestro terreno, determinando de esta manera el tipo de abono y la cantidad ideal a aportar. Para todo el asesoramiento agronómico contamos en BACO con tres A.S.V. que nos indicarán los laboratorios de confianza así como la interpretación de los análisis que realicemos. Un servicio que ponemos a disposición de nuestros socios para seguir ganando espacio en el mercado, a través de la competitividad y de la calidad de nuestras uvas, nuestro bien máspreciado. También desde Baco, y para todas las cooperativas asociadas, estamos negociando con una de las principales firmas del sector para obtener productos exclusivos para la viña, a precios más competitivos.

José María Arcos - Ingeniero Agrícola

Presidente de la Cooperativa Nuestra Señora de la Antigua y Santo Tomás de Villanueva de los Infantes

Conócenos ¿Por qué soy de Baco?

José Damián Verdugo Ramos lleva 24 años como gerente en la cooperativa Nuestra Señora del Carmen de Miguel Esteban, uno de los centros de producción del Grupo Baco.

Para mi Baco, explica José Damián, es la empresa a la que hemos estado siempre aspirando. Es quien defiende nuestros productos, los comercializa y nos sitúa en los mercados, en una buena posición de salida.

“Baco es ser grandes”

Mi experiencia con Baco, es que hay que estar convencido para ser de Baco. Desde el Carmen lo estamos y somos un motor más de este importante grupo vitivinícola castellano-manchego. Por eso, Baco nos hace sentirnos importantes e imprescindibles en el proyecto del Grupo Baco, porque solos no podemos ir a ningún sitio. No tenemos capacidad.

El futuro de Baco, añade José Damián, es bueno; inmejorable en los próximos años, porque Baco está donde tiene que estar, respondiendo con calidad y seriedad. “Es deseable integrar más cooperativas, aunque son procesos delicados”, puntualiza este profesional del vino, con más de 25 años de experiencia.

Información a socios

Nueva forma de pago a los socios

Para hacer frente a la actual situación financiera y de liquidez, y al objeto de trabajar con mayor seguridad y garantías hacia el socio, la Asamblea General de Baco ha acordado establecer una nueva forma de pago a los socios.

Los pagos se realizarán desde Baco directamente a los socios: el 28 de Febrero, 30 de Abril, 30 de Junio y 31 de Agosto. Con el mismo importe para Febrero, Abril y Junio. El importe del pago de Agosto esta pendiente de tomar la decisión.

Hay dos opciones para hacer efectivo este pago:

- Esperar que llegue la fecha como hasta ahora y el importe se ingresará en tu cuenta.
- Si deseas un anticipo, total o parcial, a un interés preferencial, sólo acercarte a tu cooperativa y solicitarlo. Nosotros nos encargamos de todo.

Los pagos de Octubre y Diciembre se realizarán como siempre desde las Cooperativas de Base.

