Objetivo: Central de Compras

El Grupo Baco cuenta con experiencias de éxito a través de su Central de Compras. Diez centros de producción, más de 4.000 cooperativistas y una producción de vino que le convierten en el primer grupo cooperativo comercializador de vino en Castilla-La Mancha, son motivos suficientes para potenciar e impulsar este proyecto, cuyo principal objetivo es reducir costes de producción.

Todos sus socios se benefician ya de estas ventajas en la compra de productos enológicos, corchos, etiquetas y otros productos relacionados directamente en la elaboración del vino.

Otras experiencias de éxito pasan por la adquisición de abonos y productos fitosanitarios a través del servicio que ya les ofrece el Grupo.

El objetivo es que el 100% de los imputs necesarios por las cooperativas agrupadas y por sus socios se negocien conjuntamente en esta Central de Compras: abonos, fertilizantes, ferretería, material de emparrado, maquinaria, etc. En 2013 se ha cerrado un acuerdo con Fertiberia para la compra conjunta de fertilizantes y abonos que serán elaborados específicamente para las empresas del grupo. En la actualidad se están llevando a cabo Jornadas en Alcázar de San Juan, La Puebla de Almoradiel, Villanueva de los Infantes y Villarta de San Juan para informar sobre el abonado del viñedo y necesidades de fertilización e impulsar así esta Central de Compras que agrupará el poder negociador de 4.000 empresarios del campo.

Beneficios

- **Economía de Escalas**
- **Reducir productos**
- **Eficiencia del personal de cooperativas**
- **Capacidad de negociación**
- **Disminución de consumo global**
- **Mayor rapidez en identificar los imputs óptimos**
- **Comparativas de compras**
- **Control de stock y almacenaje**

Fases

- **Análisis Inicial.** Estudio de viabilidad del proyecto (compra, venta y logística) . √
- **Puesta en Marcha.** Diseño, organización y puesta en marcha de la futura Central de Compras. √
- **Plataformas Informáticas de Compra Agregada.** Implantación de plataformas informáticas de gestión agrupada de compras y contratación. **En proceso**
- **Gestión de la Central de Compras.** Gestión comercial, administrativa y de compras. **Completando**
- **Productos y Servicios Negociados.** Acceso a productos y servicios con descuentos ya negociados. **Completando**

Concurso de Fotografía "Mundo Baco"

BACO ha puesto en marcha el I Concurso de Fotografía del Grupo, invitando a todas las personas que sean trabajadores de cooperativas, socios activos, así como a sus familiares de primer grado a que participen en él, para potenciar la riqueza social, paisajística, económica, tradiciones, etc. de su comarca, vistas a través del mundo del vino.

Las bases del concurso se pueden consultar en **www.grupobaco.com**, así como en las empresas del Grupo, siendo la fecha límite de presentación de las fotografías candidatas al premio el día 22 de abril de 2013, bien en la sede de BACO en Alcázar de San Juan, o en cualquiera de las oficinas de las Cooperativas Asociadas al grupo. Habrá premios en metálico, además de pasar las fotografías ganadoras de los tres premios establecidos, a formar parte de la Exposición Fotográfica que se habilitará en las instalaciones de BACO.

Entre premios....

Uno de los actuales vinos con mención específica por su distinción en distintos concursos es, dentro del grupo de vinos blancos varietales airén, el Dominio de Baco cosecha 2012, un vino que se hizo con la segunda posición en la XXV Edición de Premios a la Calidad de la Denominación de Origen Mancha.

Cata

Vino pálido de atractivos tonos amarillos paja, con irisaciones verdes. En nariz resulta muy frutal con notas tropicales, frescas y melosas. En boca elegante y sugerente.

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

Facebook: **/baco.bodegasasociadas**
Linkedin: **/company/baco-bodegas-asociadas-coops**
Blog: **http://grupobaco.wordpress.com/**

BOLETIN INFORMATIVO BIMENSUAL • MARZO 2013 • **www.grupobaco.com**

BACO
BODEGAS ASOCIADAS COOPERATIVAS

Nº 2

MUNDO BACO

PRIMER GRUPO COOPERATIVO COMERCIALIZADOR DE VINO EN CASTILLA-LA MANCHA

Editorial

Para el Grupo BACO cada día se nos plantea un nuevo reto, el de estar más cerca de las necesidades de nuestros clientes. Y por tanto, cerca de lo que nos demanda el consumidor final.

Desde la viña de cada uno de nuestros socios, pasando por las instalaciones de las cooperativas y la planta de BACO en Alcázar de San Juan, producimos alimentos al final de un largo proceso, con el trabajo de nuestra gente. Todos somos protagonistas de este trabajo, un trabajo que siempre, finaliza en una copa de vino, un vaso de zumo o multitud de otros usos como, platos preparados, mermeladas, repostería, refrescos y hasta golosinas. Siempre en la mesa de un consumidor cercano a nosotros o en cualquier parte del mundo.

Por ello, desde el grupo BABO tenemos un departamento de calidad, cuya principal función es vigilar todo este proceso, marcando las normas de funcionamiento y estableciendo los controles necesarios para cumplir con la máxima garantía, que tenemos que dar a nuestros clientes y consumidores finales de nuestros productos.

Nosotros como agricultores y viticultores responsables, tenemos que ser parte activa de este proceso. Debemos además ser muy cuidadosos con el medio ambiente y nuestro entorno, donde tenemos situados nuestros viñedos. Cumplir con toda la normativa y directrices de la legislación comunitaria y nacional, así como las pautas de calidad que desde BACO se marquen en cada momento, es una seña de identidad.

Todo ello nos ayuda a mantener una situación de liderazgo dentro de nuestro sector. Y a medio plazo se trasladará en una consolidación de nuestras rentas como productores vitícolas. Tanto en garantía de comercialización de nuestras producciones, como en una garantía de precios estables.

Y esto sólo podemos realizarlo desde un proyecto como el nuestro, con más integración que nos permita optimizar todos los recursos que contamos en las instalaciones de nuestras cooperativas. Por ello, en el Grupo BACO, tú eres lo importante y contamos contigo.

Ángel Villafranca Lara,
Presidente del Grupo BACO

Noticia Baco

Nueva inversión, directamente a la calidad

El primer trimestre cierra con la instalación de un nuevo filtro para el mosto concentrado

El primer trimestre del 2013 se cierra en el Grupo BACO con la puesta en marcha de un nuevo filtro para la elaboración del mosto concentrado, que permitirá obtener un producto más limpio y adecuado a las necesidades de los clientes, y con esta nueva apuesta, directa al corazón de la calidad se va a permitir obtener mostos de mayor calidad y ajustar las entregas en un menor plazo de tiempo.

Esta inversión era necesaria para ser más ágiles y servir a mercados más exigentes, como el alemán, entre otros.

Sumario:

- Editorial
- Inversiones en calidad
- Envasadora Bag in box
- Más formación
- Conócenos
- Redes Sociales
- Internacionalización
- Central de Compras
- Concurso de fotografía
- Entre Premios

El Grupo duplica su capacidad de bag in box

Reduce los plazos de respuesta al cliente, estrategia diseñada especialmente para mercados exteriores

BACO cuenta desde hace escasos meses con una nueva línea automática de bag in box, que permitirá al Grupo mejorar este proceso productivo –para un formato que lleva comercializando ya años- llevando a cabo de manera automatizada, tanto el llenado de estos packs de vino como el automatismo a la hora de hacer las cajas en las que se incluye la "bolsa" de vino.

Con este nuevo proceso, la firma ha permitido duplicar la capacidad de llenado de estos formatos –muy demandados en EE. UU y Corea –, pudiendo alcanzar los 4.000 envases cada dos días. Una cifra que permite atender pedidos de contenedores para clientes del exterior en un tiempo récord, mejorando la atención al cliente y optimizando costes de producción.

Elena, responsable de Calidad y Formación.

Formación interna para trabajadores de sus Centros de Producción

Nuevos objetivos para el 2013

Entre ellos se encuentra el de impulsar la **formación continuada** para todos los trabajadores de los distintos Centros de Producción del Grupo BACO.

La responsable del Departamento de Calidad de BACO, Elena González Ponce, ha sido la encargada de desarrollar el primer curso de este año, sobre actualización y puesta en común de todo el proceso de carga y/o trazabilidad del vino desde que llega en una cisterna o remolque hasta que sale dirección al cliente.

Asistieron más de medio centenar de operarios de bodegas y responsables de administración y logística –procedentes de los diez centros de producción de BACO existentes en las provincias de Ciudad Real, Toledo y Cuenca-, para mejorar todos los procesos, unos de manipulación, y otros de registro de todos los movimientos.

Según Elena González "es imprescindible para nuestra estrategia de Grupo la implicación de todos nuestros trabajadores en una formación homologada y homogeneizada para continuar mejorando nuestros procesos de calidad como empresa única, aunque con la grandeza de integrar a diez distintos centros de producción de vino".

A través del mail calidad@dominiodebaco.com las empresas asociadas pueden demandar formación específica **para sus trabajadores**, para ajustar así la oferta de los futuros cursos de formación a las necesidades más reales y necesarias. Se prevé trabajar próximamente en formación en Seguridad Alimentaria.

Centros de Producción

Matriz Comercializadora y Elaboradora
BACO, Bodegas Asociadas Cooperativas
926 54 74 04
Alcazar de San Juan (Ciudad Real)

Ciudad Real
Ntra. Sra. de la Paz - **926 64 06 30**
Villarta de San Juan
Ntra. Sra. de la Antigua - **926 36 02 90**
V. de los Infantes
Ntra. Sra. de Criptana - **926 58 90 36**
Campo de Criptana
San Lorenzo - **926 58 20 42**
Alameda de Cervera

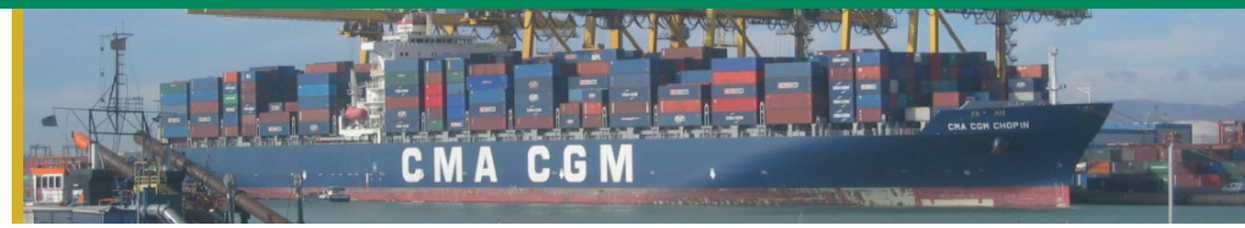
Cuenca
Inmaculada Concepción - **969 33 10 71**
Motilla del Palancar

Toledo
Ntra. Sra. del Egido - **925 17 80 52**
La Puebla de Moradiel
Ntra. Sra. de la Asunción - **925 15 21 02**
Villatobas
Ntra. Sra. del Carmen - **925 17 20 12**
Miguel Esteban
Cristo de Sta. Ana - **926 57 80 22**
V. de los Caballeros

Redes Sociales - Únete a nosotros

Dentro de la política de comunicación del grupo, Baco se lanza a las redes sociales e incremente su presencia en Facebook, linkedin… y además, somos blogueros…

Facebook: /baco.bodegasasociadas
Linkedin: /company/baco-bodegas-asociadas-coops
Blog: http://grupobaco.wordpress.com/



Corea, una apuesta segura en 2013

Del 25 al 27 de abril responsables de comercio exterior de BACO partirán a participar en la Feria Wine & Spirit en Seul (Corea). Es la primera vez que se irá a este importante evento internacional, aunque hace cinco años que el Grupo BACO inició su inmersión comercial en este país asiático. Unas transacciones, que han convertido al importador de esta firma castellano-manchega en uno de sus principales clientes fuera de la UE. Los objetivos de venta para este año serán alcanzar el millón de litros envasados en Corea del Sur.

Curiosidades del mercado coreano

Para llegar a esta cifra, desde Baco se expedirán en 2013 entre 40 y 50 contenedores de vino que saldrán desde el puerto de Valencia. Según el tiempo de tránsito, cada uno de estos contenedores tardará entre un mes y mes y medio, dejando el aroma de este vino a su paso por Italia, todo el mar Mediterráneo, cruzarán el canal de Suez, Países Árabes, mar Rojo, el mar Arábico, Indonesia, Hong kong, Sanghay… Este dato pone de relevancia una característica de este mercado, y es que las previsiones de compra de este peculiar mercado son muy complicadas y metódicas, con una previsión de consumo casi milimétrica.

Todo ellos implica un proceso previo de compra-venta muy escrupuloso, unos controles de trazabilidad elevadísimos y sobre todo, unas características del vino muy particulares, que en este caso, BACO ha superado, a través de sus exigentes controles de calidad. Según el Departamento de Internacionalización de BACO, en la actualidad se está exportando a Corea bags in box de cinco litros, tanto de tinto como de blanco. El objetivo también para este año es introducir vino con D.O. La Mancha, en sus diferentes varietales.

El mercado de Corea del Sur

El mercado de Corea del sur, a diferencia de la mayoría de mercados asiáticos, es un mercado maduro, con una gran tradición de consumo vínico. El consumidor tiene buena información sobre los productos vínicos. Conoce los distintos países productores, sabe diferenciar algunas denominaciones de origen, por lo que es todo un reto apostar por la D.O La Mancha, aún novedosa en este país. Corea tiene unos 50 millones de habitantes, es uno de los países más desarrollados y la décimo tercera economía del mundo.

BACO en los países asiáticos

Para culminar este primer trimestre del año 2013, BACO ha estado presente en Foodex (Tokio), a principios de marzo. Un mercado lento, el mercado japonés, en el que se trabaja para introducir el mosto concentrado. En Japón, aunque aún es un mercado incipiente para la empresa alcazareña, el objetivo es aumentarlo. En estos momentos existen importantes posibilidades para cerrar acuerdos con grupos de distribución fortísimos japoneses, que a diferencia de los grupos de otros países, comercializan productos muy dispares, no solo agro-alimentarios, sino de servicios, nuevas tecnologías, etc. Penetrar en uno de estos grupos posibilita bastante las oportunidades de venta en todo el territorio nipón.

A esta misión de internacionalización del Grupo BACO también viajará el director técnico de BACO, Pedro Ferrer Moreno, para poder trasladar todas las exigencias del mercado nipón al producto Baco. La expedición aprovechará esta visita para asistir a unas catas profesionales en Taiwan, con un objetivo promocional con la Fundación Tierra de Viñedos.

Conócenos ¿Por qué soy de Baco?

"Hace diez años éramos pequeños" Miguel Casero, agricultor y presidente de la cooperativa San Lorenzo

Miguel Casero, junto a otros 150 socios de la cooperativa San Lorenzo de Alameda de Cervera que hoy preside, se unieron al Grupo BACO.

"Antes estábamos en manos de un cliente que nos compraba la cosecha" Diez años después "tenemos presente y futuro". Creer en Baco –continúa Casero- no es solo una apuesta por la calidad, es ante todo la defensa comercial de nuestro producto. BACO es para nosotros dirección técnica (enólogo, control de calidad, muestreos…), reducción de costes a través de la Central de Compras, es estar en mercados como el francés o el alemán con nuestro verdejo, o el cabernet a Canadá, solo por poner un ejemplo, puntualiza Miguel, que en solitario sería impensable.

… ¿Que si BACO puede continuar integrando empresas en su proyecto? Las alianzas son una exigencia para permanecer en el mercado. Nosotros empezamos entregando el 40% de nuestra cosecha, ahora el 100%, pero si no lo fuera, yo lo inventaría. Más allá de la apuesta por BACO está garantizar la rentabilidad y calidad de vida de los socios cooperativistas. Una experiencia digna de compartir con más".

LEGISLACIÓN

¿Qué es el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea del Sur? y ¿qué repercusión tiene en Baco?

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la Unión Europea y Corea del Sur, firmado entre las partes en julio del 2011, comienza ya a dar sus frutos en el Grupo BACO.

Este Acuerdo,–y tras cinco años de negociación- ha conseguido impulsar, al menos en el caso de BACO, el comercio y el crecimiento económico de este importante Grupo Cooperativo castellano-manchego, aunque el objetivo del acuerdo es que en próxima fechas, según el comisario europeo de Comercio, Karel De Gucht, sea ampliable a otros lugares de Asia.

¿Qué se ha conseguido con el ALC UE-Corea? Entre otros aspectos, se han suprimido barreras comerciales, de manera que exportadores e importadores de todos los productos industriales y de casi todos los productos agrícolas pueden realizar intercambios comerciales sin tener que pagar derechos arancelarios. Mayor capacidad competitiva y mayor rapidez en las transacciones, que han sido aprovechadas por BACO.