

## Concentrar mosto para yogures, lácteos...

BACO siempre ha apostado por la innovación y la diversificación, por el crecimiento y por garantizar unas condiciones óptimas para sus socios. En el afán de dar salida a la mayor parte de la producción, el grupo cuenta desde hace años con un concentrador de mosto propio, que da salida tanto al mosto concentrado directo como al rectificado.

Esta infraestructura asegura que los distintos centros de producción aumenten sus mercados. El producto puede ir destinado tanto al sector del vino, edulcorando aquellos caldos que requieran un nivel mayor de azúcar, o a otros mercados alimenticios como el de zumos, yogures, lácteos o mermeladas. El concentrador permite que la producción de las bodegas, anteriormente vendida fuera del grupo, consiga abastecerse a sí misma sin la necesidad de buscar una mezcla de mosto concentrado. Se aporta el gran valor añadido de la concentración.



## Actualidad Agricultura

### La reforma de la PAC cada vez más cerca

La reforma de la Política Agrícola Común (PAC) se encuentra actualmente en fase de negociación del Trílogo (que comprende al Parlamento Europeo, Ministros de Agricultura y a la Comisión Europea), y se espera que el acuerdo, que se trabaja bajo la presidencia irlandesa de la Unión Europea, sea alcanzado antes del mes de junio. En ese momento se concederán las reglas y se empezarán a escribir los reglamentos que de verdad interesan al sector.

**Desde las cooperativas se mantiene la garantía de un suministro de alimentos de calidad a precios razonables para asegurar la estabilidad empresarial hasta el año 2020**

La PAC, más allá de reordenar los mercados a través de incentivar económicamente y premiar las organizaciones de comercialización de grupos productores, debe asegurar la calidad ya que exige el cumplimiento de algunos requisitos como la condicionalidad de las ayudas, que implica la inspección a los titulares de ayudas en lo que respecta a normas de protección de Medio Ambiente, higiene y salubridad de los alimentos o bienestar de los animales, entre otras. Pero, si nosotros lo cumplimos, exigimos que también se exijan estos requisitos a terceros países que introduzcan sus alimentos en la UE.

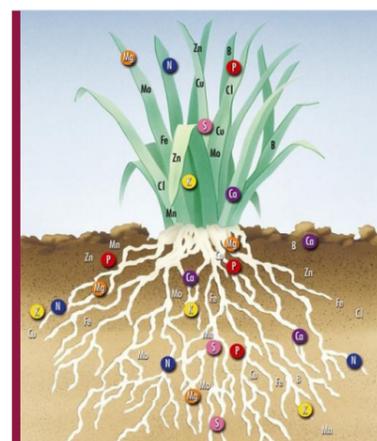
## Central de Compras

El objetivo principal de la Central de Compras es consolidarse al máximo para poder reducir los costes de producción a través de su ejercicio. Esto se materializa en conseguir los mejores precios para los socios-agricultores, tanto en gasóleos como en abonos, fitosanitarios o cualquier otro suministro que necesiten para su explotación agraria.

Desde BACO se entiende que las cooperativas del grupo están formadas por socios y que ellos hacen grande a BACO. Por esto, desde la Central de Compras se quiere dar el mejor servicio siempre con la mejor calidad y al mejor precio para poder ser competitivos en el mercado y obtener siempre los mejores resultados. De esta manera, se han conseguido acuerdos importantes con proveedores de primera línea como pueden ser Cepsa, en gasóleos, Fertiberia, Fertikali o Fertusa en abonos. En estos momentos la Central de Compras está preparando la campaña de fitosanitarios, para lo cual se negocia con firmas de primer nivel.

Durante la pasada campaña comenzó la comercialización en común de los fitosanitarios. Se trataba de poner en marcha este servicio y de integrar las compras y ventas desde el grupo BACO. Todo ello se ha llevado a cabo con el personal existente en las cooperativas. El grupo cuenta con tres Asociaciones de Sanidad Vegetal y a través de sus técnicos se reciben las recomendaciones oportunas en cuanto a tratamientos y productos se refiere.

M<sup>o</sup> Ángeles Mota, responsable de la Central de Compras



## 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:

Depósito Legal: CR. 115-2013  
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

## Editorial

### Reflexiones Pre-vendimia

Cuando nuestras viñas vuelven otra vez a mostrar sus brotes y racimos, en Baco empezamos a pensar en esa vendimia que ya comienza perfilarse en el horizonte. Fechas que nos invitan a hacer las siguientes reflexiones:

- La obligación de continuar con el asesoramiento a todos nuestros socios, para que en el ciclo de la viña sean capaces de producir las mejores uvas, con la calidad óptima y en la que solo utilizaremos fertilizantes y/o fitosanitarios en la dosis justa, respetando los plazos de seguridad como siempre.
- Poner a punto nuestras bodegas y sistemas de control de calidad y trazabilidad para la entrada de la uva en bodega.
- Iniciar una nueva ronda de reuniones, con nuestros clientes habituales, al fin de identificar sus necesidades futuras, la evolución de sus mercados y estudiar los nuevos productos y calidades que demandan.
- Planificar nuestra próxima campaña de ventas, para continuar con nuestra política de pagos a nuestros socios un año más.

Pero este verano antes de la nueva vendimia, casi con toda seguridad, habrá un nuevo plan de Reestructuración de Viñedo, dentro del nuevo programa de apoyo que va del 2014 al 2018.

Plan que nos tiene que permitir continuar con la mejora y mecanización de nuestras explotaciones, así como la adaptación de nuestras producciones a la demanda de nuestros clientes y mercados donde estamos operando. Tendremos que ver cómo queda la nueva reforma de la PAC y el Pago Único, en lo que afecta al viñedo. Confiamos que el complemento de renta que recibimos por este concepto continúe como hasta ahora.

Cuando hacemos estas reflexiones, vemos que nuestro futuro depende más de nuestras decisiones y actuaciones y menos de las líneas de ayuda que vienen de la PAC.

Por ello, desde el Consejo Rector de Baco tenemos la voluntad de hacer de nuestra empresa la referencia en el sector del vino de Castilla la Mancha, con una decisión clara de mejora e integración.

Siempre en beneficio de nuestros socios, por que en Baco tú eres lo importante.

## Sumario:

- Editorial
- Hacer las Américas, no es tan fácil
- Control de Seguridad Alimentaria
- Conócenos
- Fitosanitarios:
- Jornadas Informativas de Fertilización
- Cómo concentrar el mosto
- La reforma de la PAC, cada vez más cerca
- Central de Compras

Noticia Baco  
**BACO en FENAVIN**

Del 7 al 9 de mayo podréis encontraros en **FENAVIN**, la feria de referencia en el ámbito universal dentro del sector vitivinícola español.

Esta actividad se une a la lista de ferias en las que hemos estado durante 2013 como son **Prodexpo**, celebrada en Moscú del 11 al 15 de febrero; **Foodex Japan 2013** del 5 al 9 de marzo en Tokio, o **Wine and Spirit**, en Seul del 25 al 27 de abril.

## Hacer las Américas, no es tan fácil

Los vinos jóvenes de BACO cruzan el charco para competir en el mercado americano, muy diverso y exigente

La demanda de vino en los más de 50 Estados Unidos cada vez es mayor en un mercado que cuenta con un gran número de normativas, que varían según el estado, y que conforman un sistema de importación complicado y exclusivo, con muchos requisitos y grandes controles sobre las materias importadas.

Unidos a la cadena de restaurantes del conocido cocinero José Andrés, y a través de un importador de origen español, los caldos de BACO están presentes en una cultura que no cuenta con una tradición del vino como la europea, pero que demanda un producto de calidad, fresco, sin complicaciones, que sepa bien y, a poder ser, a buen precio.

**El afamado cocinero español José Andrés, comercializa nuestro Molinos de Dulcinea de Baco en su cadena de 15 restaurantes en Estados Unidos.**

Los jóvenes americanos, preocupados por las tendencias, los nuevos productos y por el cuidado de sí mismos, quieren vinos jóvenes, inmediatos, informales que les ayuden, además, a mantener la línea. Ahí es donde entran los vinos de mesa -tintos, rosados y blancos- de **Molinos de Dulcinea**, marca con la que BACO actúa en los Estados Unidos.

### Caldos Trendy

Los vinos de BACO se abren paso en las Américas, donde el vino español escasea en favor de caldos procedentes de Francia, y comienza a ser distribuido en la "ciudad del pecado", **Las Vegas**. Este producto se convierte en una tendencia de moda entre jóvenes abiertos a probar cosas nuevas y que valoran tanto los sabores ricos e inmediatos del vino como sus propiedades antioxidantes y *antiaging*.

Es importante posicionarse, hacer marca en Estados Unidos, escaparate del comercio mundial. Una tarea difícil allí donde se encuentran los reyes del marketing. EEUU no es un país, sino muchos países en uno y si se consigue hacerse con ellos, se asegura una posición para el futuro.

## Conócenos ¿Por qué soy de Baco?

"BACO es un proyecto de futuro" David Tendero, Director de la Cooperativa del Campo, Nuestra Señora de la Paz.

Nuestra cooperativa llegó a BACO en tiempos difíciles para la comercialización de vinos. Con un derrumbe generalizado de precios y una importación masiva de vinos argentinos, la reactivación del proyecto BACO supuso una puerta a los comercios, sobre todo europeos, que hasta entonces nos habían estado vetados. Han transcurrido algunos años y hemos pasado de comercializar en conjunto desde una oficina prestada en Cooperativas Agro-alimentarias, sin más patrimonio que un fax y un teléfono, a ser a día de hoy referencia en el mercado de graneles de Castilla-La Mancha con unas instalaciones punteras centralizadas en Alcázar de San Juan y un moderno concentrador de mostos con las más avanzadas tecnologías del sector.

**"Siempre sobre una base de calidad en las elaboraciones y diversificación de productos y mercados para una sostenibilidad del proyecto"**

BACO es, sobre todo, un proyecto de futuro para el nuevo comercio de vinos. Una herramienta de comercialización en manos de la producción (Cooperativas) que nos permite estar presente directamente en mercados que nos serían inaccesibles unitariamente, acceder a economías de escala a través de la centralización de compras, inversiones, gestiones, etc. Todo ello encaminado a mantener una constancia y una regularidad en los ingresos de los agricultores, sin depender de las especulaciones del mercado que tanto daño hacen a la larga al sector.



### Requisitos en EE UU

El Grupo vitivinícola BACO está inscrita en el FDA (US Food and Drug Administration) para poder operar en EE UU. Ahí se indica un número de exportador que se debe incluir en toda la documentación que sea remitida junto a la mercancía, esto es packaging list y factura comercial. Procesos que se llevan a cabo escrupulosamente desde el Departamento de Internacionalización de BACO.

Además, es necesario tener una persona que resida en EEUU dada de alta y que pueda ser potencialmente localizable 24 horas al día los 365 días del año.

Todas estas restricciones han ido a más desde el 11 S y con la ley antiterrorismo que ha ido desarrollando el gobierno estadounidense.

**NEW:**  
Concurso de Fotografía  
"La floración de nuestras vides"  
Premiaremos la creatividad que mejor capte esta bonita etapa del año, captando el color de la brotación de las vides en nuestros campos.  
[www.grupobaco.com](http://www.grupobaco.com)

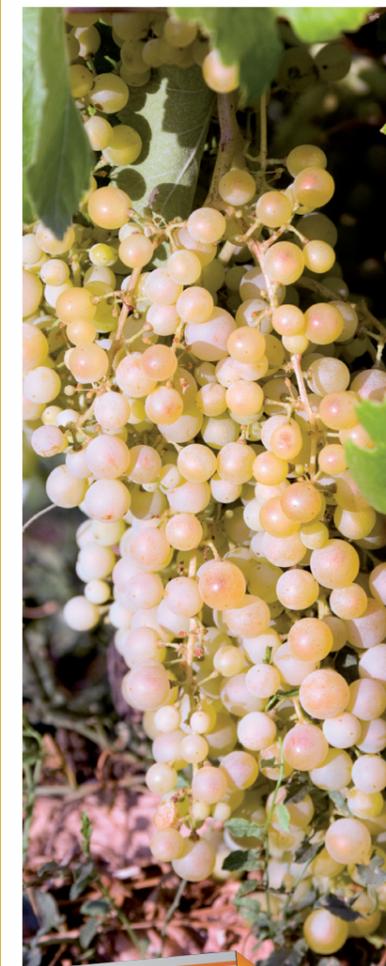
## Calidad Control de Seguridad Alimentaria

Estamos en las horas previas al inicio de una nueva brotación y con ello los primeros tratamientos de nuestras viñas. Como en todos los sectores, debemos poner las herramientas de control necesarias para evitar que los cuidados de nuestras viñas puedan generar un problema de seguridad alimentaria en el futuro. Para este fin, son tan importantes los controles que pueden hacerse en nuestros laboratorios como las buenas prácticas de nuestros socios en sus viñedos. En la obtención de un vino y un mosto óptimo, la calidad de la uva es el pilar fundamental. Por esto es tan relevante que todos los tratamientos que se realizan en las viñas sean los recomendados por nuestros expertos (Técnicos de Sanidad Vegetal de nuestras cooperativas), tanto en el tipo de tratamiento, como en el momento de aplicación, respetando siempre los plazos de seguridad.

Todos estos tratamientos deben registrarse adecuadamente en los Cuadernos de Campo que todo titular de explotación debe poseer y cumplimentar por ley, orden del Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación 326/2007, de 9 de febrero de 2007. Éstos estarán siempre a disposición de la cooperativa y de cualquier organismo competente.

**En BACO invertimos en los controles, de ellos 100 al azar, para asegurar que nuestros productos cuentan con la mejor calidad**

En BACO, desde 2009, estamos invirtiendo en este tipo de controles con el fin de asegurar la calidad de nuestros productos. Cada año se realizan controles al azar -100 aproximadamente- de los remolques que entran en nuestro conjunto de cooperativas. Esto se completa al finalizar la campaña, con una analítica de prácticamente la totalidad de la producción, realizando análisis por depósitos. Hasta la fecha, podemos afirmar que desde 2009 no hemos obtenido ningún resultado positivo por encima de los límites legales (análisis de unas 130 materias activas) en ninguna de las muestras recogidas en nuestras cooperativas. Este año, siguiendo la línea de seguridad, nuestro objetivo es aumentar el número de materias activas a analizar.



### Redes Sociales - Únete a BACO

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

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

## Jornadas informativas de fertilización El buen vino nace en la cepa



Un vino de excelente calidad solo es posible si procede de una cepa, de una uva, de excelente calidad. Por ese motivo, y junto a Fertiberia, se están llevando a cabo en el Grupo BACO diversas jornadas informativas sobre la importancia de la fertilización. Más de 200 socios han asistido a las primeras jornadas desarrolladas ya en Villanueva de los Infantes, Villarta de San Juan, la Puebla de Almoradiel y Alcázar de San Juan, esta última dirigida también a socios viticultores de Alameda y Campo de Criptana.

Profesionales de Fertiberia introdujeron temas como por qué es necesario trabajar la fertilidad del suelo, los tipos de fertilizantes existentes y sus calidades o el volumen que pueden explorar las raíces para conseguir un crecimiento y desarrollo óptimo fenológico, entre otras cuestiones.

La planta se alimenta y de ello depende su salud y las propiedades de un buen vino. Por eso, desde BACO, además de extender las bondades de una correcta fertilización, pondremos en marcha junto a Fertiberia análisis de tierra para ver la riqueza de nuestros suelos y hacer una fertilización "a la carta" con abonos que garanticen los máximos beneficios para nuestra explotación. BACO trabaja en la consecución de fertilizantes específicos- que serán comercializados a través de nuestra central de compras- diseñados en exclusiva para nuestros viñedos.