

Periodistas europeos visitan Baco



El pasado día 21 y 22 de octubre el grupo cooperativo Baco fue el foco de atención para la prensa internacional al recibir la visita de diferentes periodistas que quisieron conocer in situ el destino de los fondos europeos, así como las estructuras agrarias, industriales y comerciales puestas en marcha.

La visita, organizada por la Comisión Europea en coordinación con Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla-La Mancha, ha acogido

a periodistas que trabajan para importantes medios de Alemania, Reino Unido, Polonia, Austria, Malta, Hungría, Eslovenia, Estonia, Grecia, Bélgica, Croacia, Bulgaria, e Italia entre otros, acompañados por el portavoz de la Comisión Europea de Agricultura, Roger Waite.

“Cooperativas y Calidad” han sido las dos cuestiones que la Comisión ha querido poner en valor y dar a conocer a los visitantes. “El objetivo es que los

periodistas europeos tengan una visión real y de primera mano de cómo es el sector en Castilla-La Mancha”, aclaró Roger Waite.

La visita estuvo presente además en Quesos Lominchar, de Corral de Almaguer, Bodegas Latúe, de Villanueva de Alcardete, en la cooperativa de aceite Nuestra Señora de la Antigua de Mora y en la empresa Finca la Prudencia de Tembleque, elaboradora de queso manchego.

Cata degustación en Villarta de San Juan



El pasado día 3 de noviembre se celebró en Villarta de San Juan (Ciudad Real) la segunda edición de la cata degustación de vinos D.O. Mancha, organizada por el ayuntamiento del municipio y contando con la colaboración de diversas bodegas de la zona. Esta edición, ha supuesto un éxito de participación y público.

La degustación, dirigida a toda aquella persona interesada en probar unos vinos de gran excelencia, tuvo como objetivo la promoción del vino en general y en particular los de la zona de Ciudad Real.

Los vinos de Baco estuvieron presentes en sus diversas calidades y presentaciones en el stan de la bodega Cooperativa Nuestra Señora de la Paz, también de Villarta de San Juan, que sirvió a los asistentes toda la gama de vinos jóvenes y varietales de Dominio de Baco.

Contáctanos:

Envíenos sus sugerencias o comentarios. Si no desean 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 - Facebook /BacoBodegasAsociadasCooperativas
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

Nº 6

Sumario:

- Editorial
- Grupo Baco, en la I Cumbre del Vino
- Baco en el Encuentro Mundial de Coop
- Baco en la World Bulk Wine
- Conócenos: José Damián
- Información Técnica
- Periodistas europeos visitan Baco
- Cata degustación en Villarta de San Juan

Editorial

Ha finalizado la vendimia y nuestro Grupo ha batido todos los record de producción, previstos hasta este momento. Casi 220 millones de kilos de uva de las diferentes variedades han entrado en nuestras distintas bodegas.

Ha sido una campaña en la que algunas de las bodegas más importantes de nuestra región, desbordadas por la entrada de uvas, se han visto obligadas a cerrar sus instalaciones.

En Baco nuestra estrategia, planificación y el trabajo llevado a cabo por nuestra plantilla -más de 150 trabajadores- ha permitido recoger nuestra producción con muy pocas incidencias, y en las mejores condiciones de calidad. Desde el Consejo Rector y equipo directivo del Grupo queremos agradecer la dedicación y el esfuerzo desarrollado por todas ellas y por haberlo hecho posible.

Ahora es el momento de comercializar nuestra producción. La situación de mercado este año ha cambiado respecto a años anteriores. Hay más producción, igual o más oferta y menos demanda. Al final el mercado siempre es soberano y es quien marca la pauta.

Esto nos lleva a una primera reflexión: es en los años fáciles para la venta cuando se hacen las estrategias, los acuerdos y se consolidan las relaciones con los clientes, para que en estos momentos de dificultad podamos estar en los mercados con una venta ágil y de entrega de producto.

Somos casi 7000 socios atendiendo a nuestras familias y a nuestras explotaciones, con un compromiso común: hacerles llegar cada dos meses el pago correspondiente a la uva aportada como socio.

Y la segunda reflexión: ya tenemos que comenzar a trabajar en una estrategia a medio plazo. Los objetivos son consolidar clientes, abrir nuevos mercados y buscar alternativas de nuevos productos. Hay un nuevo programa de apoyo en el sector del vino, que incluye ayudas a las inversiones en bodega, para el período 2014 / 2018. Pensamos que es el momento de lanzar nuestro Grupo a nuevos mercados con nuevos productos. En ello estamos trabajando.

Contamos contigo porque tú eres Baco.

Ángel Villafranca
Presidente Grupo Baco



Regalo BACO
Navidades
2014

Los socios de Baco pueden recoger su obsequio desde el 25 de diciembre en su cooperativa. Si conoce de algún socio que no reciba este Boletín y quiera recoger su regalo, puede hacerlo solicitándolo en su cooperativa y actualizando sus datos de envío.

Actualidad: BACO en los Foros Nacionales e Internacionales

El Grupo Baco, presente en la I Cumbre del Vino



El pasado mes tuvo lugar la I Cumbre Internacional del Vino que, durante los días 24, 25 y 26 de octubre acogió en Toledo a un gran número de profesionales del sector vitivinícola. Entre ellos, el presidente del Grupo Baco, Ángel Villafranca, estuvo presente

para abordar las características del mercado internacional del vino.

Concretamente, Ángel Villafranca abordó la importancia que las cooperativas vinícolas de Castilla-La Mancha tienen dentro del mercado alemán acompañado del periodista, catador, consultor experto en el mercado alemán y habitual colaborador con el IPEX, David Schwarzwald, quien realizó una ponencia sobre este tipo de mercado bajo el título "El vino que se busca en Alemania".

Ángel Villafranca, aseguró que hablar de un cliente alemán, "siempre da confianza ya que supone hablar del

principal país de la Unión Europea, con 85 millones de habitantes y un potencial de consumo importante". El dato que aportaba Villafranca fue que del total del vino que exporta España a Alemania, el 65% está embotellado, mientras que el 15% son espumosos y entre el 20 y el 25% es granel.

Alemania es el primer consumidor de vinos espumosos del mundo, el cuarto de vinos en cifras totales y el principal destino de las exportaciones españolas. El mercado alemán es un mercado prioritario, en crecimiento, con recuperación del consumo de mayor calidad y precio. Es decir, un entorno de enorme sensibilidad al precio.

Baco en el Encuentro Mundial de las Cooperativas

Durante los días 4 y 5 de noviembre ha tenido lugar en Brasil la celebración del II Encuentro del Foro Mundial de Cooperativas Vitivinícolas, más concretamente, en la Ciudad de Caixas do Sul, Estado de Río Grande. Organizado por Fecovinha (Federación de Cooperativas Vinícolas de Río Grande do Sul), en el encuentro también ha estado presente el Grupo Baco.

Además, una representación de las cooperativas vitivinícolas más importantes tanto de Brasil, país anfitrión, como de Argentina, Chile, Francia y España, como no podía ser de otra manera, Baco entre ellos, asistieron al evento. Más de un centenar de bodegas-cooperativas expusieron sus experiencias mediante los modelos de éxito en cada uno de estos países.

En lo que refiere a la delegación española, Ángel Villafranca, presidente del Grupo Baco, expuso la situación del sector en España, destacando el papel que desempeña el sector cooperativo, que aporta más del 75% de la producción nacional a través de 587 bodegas-cooperativas que facturan



anualmente alrededor de 1.300 millones de euros.

Villafranca expuso el caso del Grupo como modelo de éxito ante el Foro, al ser el más importante de España en cuanto a volumen de facturación.

Baco viaja a Ámsterdam para participar en la World Bulk Wine



Durante los días 25 y 26 de noviembre se ha celebrado en Ámsterdam la quinta edición de la World Bulk Wine Exhibition en la que el Grupo Baco ha dado a conocer sus productos y ha mantenido reuniones con profesionales del sector vitivinícola.

Resulta una oportunidad excepcional para el Grupo Baco ya que se realizan diferentes acuerdos y contactos con distribuidores de todas partes del mundo, lo que permite promocionar y posicionar los vinos del grupo cooperativo en un mayor número de mercados.

La World Bulk Wine es un nexo de unión y contacto entre compradores y vendedores. Además, durante esta edición de la feria todos los asistentes han podido debatir sobre grandes temas de actualidad. Este año, el ciclo de debate ha versado sobre "¿Qué vinos prefiere el consumidor? Un viaje por los tipos de vinos y variedades favoritas en los países consumidores".

Conócenos ¿Por qué soy de Baco?

"Hay que hacer un esfuerzo para llegar a la máxima unión", José Damián, presidente de la Cooperativa Santa Ana de Villafranca de los Caballeros

José Damián ha sido presidente de la Cooperativa Nuestra Señora de Santa Ana desde hace seis años, pero hace más de 12 que empezó en esta cooperativa. "Lo que más destaca es el diente de sierra que ha supuesto el mercado en estos últimos años. No hemos trabajado con un precio lineal, hemos tenido unos precios muy variables, que suponían buenas rachas cuando eran altos pero que nos han dado momentos de dificultad cuando había poco margen. Por ese motivo, las líneas a seguir en el futuro próximo deben valorar el gasto de producto e ir al mercado con unos precios que sean rentables para el agricultor".

"Desde hace cinco o seis años se está manteniendo dentro del grupo la filosofía de unión. Cada vez luchamos más por una unión que nos haga ser competentes en el mercado. Ese además es mi consejo: debemos unirnos para ser ágiles en el mercado".

"Hace diez años nos dedicábamos meramente al mercado español, ahora toca la exportación. La unión hace posible que se pueda exportar vino a otras países. La evolución se nota en que, si las cooperativas no se hubieran unido, el crecimiento en el mercado no habría sido posible".



Información Técnica: Reestructuración 2013

Una vez aprobada la Orden de Reestructuración y Reconversión del viñedo, son muchas las dudas que se le plantean al agricultor a la hora de elegir las medidas a adoptar: variedad, portainjerto, sistema de conducción, marco de plantación y orientación de la misma, altura del alambre de formación, tipo de postes en el emparrado, desinfección del suelo, etc., Medidas todas ellas que van a condicionar la viabilidad de un cultivo que va a permanecer muchos años en el terreno y que, sin duda, una elección correcta va a ser garantía de éxito.

En cuanto a la variedad, podremos mirar al pasado y elegir las mayoritarias que mejor se han adaptado a nuestra zona, airén, cencibel, bobal, sabiendo que entre las tres ocupan más del 72,50% de la superficie del viñedo

El consumidor mundial demanda vinos rosados pero Castilla-La Mancha es deficitaria en viñas de este tipo



de Castilla-La Mancha y que en producción suman más del 85% del total recolectado. O podremos elegir otras variedades con más proyección de futuro, más demandadas por el mercado actual y en la que somos deficitarios.

Si optamos por la segunda opción, podremos introducirnos en otros mercados que nos están demandando un tipo de vino distinto, al que no podemos abastecer por carecer de dicha materia prima, y que sin duda nos ayudará a una mejor comercialización de nuestros caldos.

En el caso de variedades blancas, somos deficitarios en vinos aromáticos y con una mayor acidez, y una buena opción serían la moscatel de grano menudo, sauvignon blanc o macabeo, cultivares que han demostrado adaptarse perfectamente a nuestro entorno.

En cuanto a los tintos, en Castilla-La Mancha, salvo en zonas determinadas, adolecemos de falta de color o que éste

En el portainjerto se tiene que tener en cuenta tanto la afinidad como la resistencia a la caliza activa

no sea lo suficientemente estable en el tiempo. Si optamos por la elaboración de rosados, cada vez más demandados por el consumidor mundial, también somos deficitarios en viñas para este tipo de vinos, y por ello una elección ideal para variedades de uva tinta serían la garnacha tintorera, cabernet sauvignon y merlot.

En cuanto al portainjerto, son dos parámetros los que tenemos que estudiar; el primero la afinidad o compatibilidad con la variedad vinífera y segundo, la resistencia a caliza activa. Para ello resulta imprescindible realizar un análisis de tierra para determinar la cantidad de este mineral, así como del resto de elementos nutritivos que además nos ayudarán a realizar un buen abonado de fondo antes de la plantación.

Les recordamos que para poder ampliar y obtener más información sobre todos estos temas, contamos con la dilatada experiencia de los técnicos A.S.V., que responderán a las dudas y cuestiones que se nos planteen.

*José María Arcos - Ingeniero Agrónomo
Presidente de la Cooperativa Nuestra Señora de la Antigua y Santo Tomás de Villanueva de los Infantes*