

Éxito del Grupo BACO en Fenavin

Se alcanzaron las expectativas con más de 40 reuniones con clientes europeos y americanos

Baco finalizó su misión en la Feria Nacional del Vino (Fenavin) -que se celebró desde el 7 al 9 de mayo en Ciudad Real- con unos resultados "muy satisfactorios", según señala el presidente del grupo, Ángel Villafranca, atendiendo al 100% de las reuniones con distribuidores, clientes finales e importadores de vino con los que se había acordado mantener contacto.

El Departamento de Internacionalización y Comercialización, realizó un buen trabajo que arrojó más de 40 reuniones con posibles compradores, citas preparadas por el departamento Comercial, de muy distintas partes del mundo. El stand de BACO en Fenavin ha sido visitado por importadores de Ucrania, Rusia, Irlanda, Eslovaquia y otros países principalmente del norte de Europa, que ya forman parte de la cartera de clientes y ha permitido consolidar sus puestos de salida en estos mercados donde ya se encuentran sus productos. Una semana después de la feria, como explicaba el responsable de Exportación de Baco, Ramón Cortina, "hemos comenzado a llevar a cabo los trabajos post-feria, que consisten en enviar muestras de los vinos a todos los interesados, sobre todo en Polonia, Reino Unido y Canadá".



MUNDO BACO

PRIMER GRUPO COOPERATIVO COMERCIALIZADOR DE VINO EN CASTILLA-LA MANCHA

Editorial

Preparados, listos, ya...

En el sector del vino español estamos acostumbrados a pasar del pesimismo a la euforia y viceversa: precios ruinosos versus precios triplicados. Debemos abandonar la creencia de que el precio de la uva es lo único. Es la base, pero no lo único. También es igual de importante la estrategia empresarial: conocer a nuestro cliente final.

En BACO hemos cumplido con nuestros compromisos y contratos anuales de entrega y retirada de producto. No tenemos stock de vino o mosto que nos preocupe. En este momento nuestro trabajo se centra en planificar la nueva campaña, que promete calidad y cantidad.

Nos ocupa actualmente garantizar la calidad de nuestros vinos y mostos; planificar la entrada de uva en nuestras bodegas; ajustar la forma de valorar esa uva para que el precio sea el justo; estamos estudiando qué productos van a demandar los mercados; qué van a necesitar nuestros clientes; dónde podemos incrementar las ventas, tener nuevos clientes, etc.

Nuestro viticultor tiene que entender, y entiende, que las exigencias y normas requeridas por BACO en vendimia forman parte de una estrategia global del GRUPO BACO al que pertenece, todo para alcanzar un mayor beneficio al socio. La experiencia nos dice que trabajando a medio y largo plazo los resultados son mejores y más estables.

No sabemos cuál será el precio del vino y el mosto en el próximo año; no se da ninguna circunstancia que nos haga sentir pesimistas. Los mercados siguen estando ahí y a nuestros clientes los conocemos y nos conocen.

Es cuestión de continuar con nuestro trabajo y hacerlo bien. Y para ello, el viticultor en BACO es el principio y eslabón fundamental del éxito de todo el proceso.

Contamos contigo y esperamos tener tu confianza. Por que tú eres BACO.

Ángel Villafranca Lara
Presidente del Grupo Baco

GRUPO DE VINOS BLANCOS VARIETALES: AIRÉN

- TERCER CLASIFICADO: "DOMINIO DE BACO 2012" DE BACO, DE ALCÁZAR DE SAN JUAN (CIUDAD REAL)

- SEGUNDO CLASIFICADO: "SÍMBOLO 2012" DE COOP. NTRA. SRA. DE CRIPTANA, DE CAMPO DE CRIPTANA (CIUDAD REAL)

- PRIMER PREMIO: "CAMPECHANO" DE COOPERATIVA SANTA CATALINA, LA SOLANA (CIUDAD REAL)

BACO vuelve a ganar en los premios Airen de la D.O. La Mancha

Una vez más, los caldos del Grupo BACO han sido galardonados en el XXVI Concurso a la Calidad de Vinos Embotellados y Varietales con D.O. 'La Mancha', cosecha 2012. El pasado 16 de mayo, el **Dominio de Baco Airén**, recibió este galardón que supone una prueba más de la calidad y prestigio de este producto, reconocido en todo el mundo.

Estos premios han valorado la calidad de más de 800 muestras, entre las que se encuentran los vinos de BACO que, por segundo año consecutivo, se han hecho con un premio, esta vez el tercero. En palabras de Ángel Villafranca, "no debemos relajarnos en nuestra ardua tarea de comercialización, este tipo de reconocimientos nos ayudan a la hora de llegar a nuevos clientes, es una de las mejores formas de darnos a conocer y de potenciar la calidad de nuestro producto allá donde vayamos".



Conócenos ¿Por qué soy de Baco?

"Ser de BACO es apostar por la continuidad de las Cooperativas, crecer en pro de la mejora de nuestros viticultores" José María Arcos, Ingeniero Agrónomo, Presidente de la Coop Nuestra Señora de La Antigua y Santo Tomás de Villanueva de los Infantes

Desgraciadamente, a día de hoy no veo que exista un sector vitivinícola. Veo un conjunto de bodegas vendiendo en el mismo mercado y haciendo cada una la guerra por su cuenta. Desde que pertenecemos al grupo BACO, se ha conseguido dar un giro sustancial, nos dimos cuenta que la mejor forma de trabajar es ir remando todos en la misma dirección. Este momento fue cuando todas las cooperativas aportaron el 100% de su producción para la comercialización conjunta del vino. Se consiguió un gran volumen para afrontar los mercados.

El consejo que doy a las cooperativas para avanzar es apostar por la profesionalización, incrementando el I+D+i así como observar al mundo, conocer las tendencias de consumo, buscar alianzas, diversificar productos y coger más dimensión.



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

Facebook: /baco.bodegasasociadas

Linkedin: /company/baco-bodegas-asociadas-coops

Blog: http://grupobaco.wordpress.com/

Noticia Baco Estrechar relaciones en Asia

Durante diez días de viaje, BACO ha estado en distintos países del continente asiático con el objetivo de consolidar y ampliar la cartera de clientes del grupo, visitando aquellos que ya lo son y a los potenciales clientes para presentarles los distintos productos.

Estas visitas, además de crear cercanía cliente-proveedor, dan la posibilidad de visitar sus instalaciones, hablar con sus trabajadores y entender mejor el trabajo que realizan en su día a día. Baco promocionó distintos vinos, como los Dominio de Baco Cabernet



Sauvignon, que contaron con una gran acogida por parte los consumidores finales, ya que estos vinos maridan muy bien con la comida asiática, especialmente los tintos con las carnes cocinadas al estilo tradicional y los blancos con sus platos elaborados con arroz, noodles y pescados.



Floración entre las vides

Segundo Concurso de Fotografía 'Mundo Baco'

Ya está en marcha la segunda edición del Concurso de Fotografía 'Mundo BACO' que desde las Bodegas BACO se pone en marcha con el tema 'La floración de nuestras vides', destinado a todas aquellas personas interesadas en participar, socios o trabajadores de cualquiera de las nueve cooperativas integradas en el grupo, así como sus familiares de primer grado.

Al concurso podrán presentarse como máximo dos fotografías por persona que estén relacionadas con el sector vitivinícola, e integradas en el tema de esta segunda edición. Los interesados en este concurso, tanto amantes de la fotografía como aficionados, pueden consultar ya las bases publicadas en la página web www.grupobaco.com así como en las empresas del Grupo donde también están publicadas.

De esta manera, este concurso se une a una primera edición que contó con un gran éxito de participación y donde todas las obras presentadas contaban con una alta calidad y competitividad.



Ganadores de la 1ª Edición del Concurso. De arriba a abajo: 1º premio Foto Artística, Vid bajo las estrellas; 2º premio Foto Actual, Pueblo Vitivinícola, 1º premio Foto Histórica: Los antiguos vendimiadores. Sobre estas líneas, izq, 2º premio Foto Histórica, La bodega de Pepe; der. 3º premio Foto Actual, El final del Invierno, Bajo estas líneas: recoge el premio José Manuel Lara a la foto artística, la madre de Miriam Cuesta recoge y el galardonado Emilio José Clemente Gómez-Lobo



Europa: BACO visita Italia para afianzar la relación con sus clientes

"Debemos conocer cuál es el destino de nuestro producto y continuar con la excelente relación cliente-proveedor", Ángel Villafranca

El Consejo Rector de BACO viajó durante la primera semana del pasado mes de junio a Italia para afianzar y estrechar las relaciones con uno de los principales clientes del grupo, el Grupo Bacardi Martini, así como estudiar el trabajo de una cooperativa de segundo grado, la cooperativa italiana Cevico.

La primera visita se realizó al Grupo Bacardi Martini, en sus instalaciones en la localidad de Pessione. Según comenta Ángel Villafranca, "el objetivo de esta visita ha sido conocer cuál es el destino de nuestro producto y continuar con la excelente relación que mantenemos de cliente-proveedor con este Grupo".

De hecho, Bacardi Martini es uno de los clientes más importantes del Grupo BACO y con él se mantiene una estrecha

Cevico se encuentra en el Top 10 de cooperativas de vino de Europa con una facturación de 50 millones

relación de calidad y garantía. Así lo corroboró el director de la planta de Bacardi, quien afirmó que BACO no es para Martini un proveedor cualquiera, ni la relación entre

ambos grupos es la convencional de proveedor-cliente, "tenemos una relación muy estrecha, con un concepto de garantía, calidad, trazabilidad, producto de primer nivel y marketing de producto muy bien definida".

La siguiente visita que se realizó fue en la Cooperativa de Segundo Grado Cevico, en Luco, donde se pudo conocer de primera mano el funcionamiento de este grupo de cooperativas que tiene

Bacardi es uno de los clientes más importantes del Grupo BACO

un potencial muy similar al de BACO. En concreto, este grupo lo componen 10 cooperativas de Primer Grado y vende el 50% de su producto envasado en botella y en brick bajo la marca San Crispin.

"En la visita, conocimos su sistema de funcionamiento", explica Ángel Villafranca, "cómo trabajan, cómo funciona a nivel de integración y cómo desde el viñedo realizan los controles hasta el embotellado, todo lo necesario para poder seguir avanzando a la hora de realizar nuestro trabajo".



Dynalizer* es divino

buena uva, buen vino!

*[Del latín dynalizeri]
 1. tr. Arparar, favorecer, o defender la viña.
 2. tr. Proteger el viñedo del oidio, empleando Dynali, el nuevo fungicida consistente, robusto, eficaz y adaptable, para obtener la máxima calidad en las cosechas y producción de vinos.