

ANEXO I.

Entrevista al vicepresidente de Pagos de Familia Vega Tolosa S.A.

En el presente anexo se transcribe la entrevista realizada el día 5 de marzo de 2023. Su clasificación es la entrevista semiestructurada de corte cuantitativo y cualitativo que se realizó al presidente Juan Miguel Tolosa de la empresa Pagos de Familia Vega Tolosa S.A. en Casas-Ibáñez (Albacete).

La entrevista a continuación está basada en los indicadores ESG (indicadores ambientales, sociales y de gobernanza) debido a que estos indicadores no están incorporados en la empresa debido a su pequeño tamaño. También se incluyen cuestiones para conocer la situación exterior e interior de la empresa.

Es por ello que esta entrevista tiene gran relevancia para llevar a cabo el proyecto propuesto. Seguidamente se muestran las preguntas y respuestas sobre la historia, evolución y organigrama de la empresa, los indicadores ESG y finalmente datos relacionados con la forma de distribución de la empresa.

Índice

| | |
|---|----|
| 1. Historia de la empresa..... | 3 |
| 1.1. Organización actual de la empresa..... | 5 |
| 2. Criterios ESG..... | 7 |
| 2.1. Indicadores ambientales | 7 |
| 2.2. Indicadores sociales..... | 8 |
| 2.3. Indicadores de gobernanza | 9 |
| 3. Otras cuestiones | 10 |

1. Historia de la empresa

En primer lugar, cabe destacar que la Manchuela es una comarca española que se encuentra entre la llanura de la Mancha y la serranía de Cuenca (ambas provincias pertenecen a Castilla-La Mancha).

Una de las características más relevantes de la Manchuela es la gran dedicación al campo de los agricultores que existe. Las tierras son trabajadas por todos los componentes de la familia y estas tierras pasan de generación en generación debido a que es la principal actividad que da un soporte a las familias.

Poco a poco, esta caracterización está comenzando a cambiar debido a que las generaciones venideras ya no se podrán encargar del cuidado de las tierras debido a que emigran a otras comunidades autónomas u otros países donde se forman y trabajan sobre aquello que han podido escoger. Antiguamente, la opción más eficaz era trabajar las tierras de la familia y cuidarlas para que dieran gran aporte económico y pasarlas a la siguiente generación.

Hasta 1998, Pagos de Familia Vega Tolosa no es una empresa, si no un negocio familiar que se llevaba realizando durante dos generaciones. Por lo que, una vez que se constituyen las directrices necesarias para que se convierta en una empresa formal, Juan Miguel Tolosa y Emilio Tolosa, hijos del anterior predecesor del negocio familiar, Juan José Tolosa, la empresa comienza a establecer las bases necesarias para dar un paso más.

Crear una empresa familiar funcional y preparada para los retos de futuro no es fácil debido a que las empresas más grandes suelen abarcar a otras bodegas y marcas para crecer, por lo que supone un gran reto. La empresa Pagos de Familia Vega Tolosa observa las estrategias de sus competidores, además de que se consideran bastante innovadores.

Uno de los mayores logros de la empresa, es que, gracias a Juan José Tolosa, presidente de la empresa y padre de Juan Miguel y Emilio, es la preservación del cultivo de la uva Bobal debido a que es una variedad de uva autóctona de la Manchuela, cosa que no cualquier competidor puede conseguir fácilmente.

Vinieron tiempos difíciles cuando fue crucial el mantenerse firme debido a que daban subvención por arrancar esta variedad de uva y plantar una variedad mejorante. Es ahí donde el presidente actual de la empresa decidió seguir con la uva autóctona y característica de la Manchuela.

Se puede considerar una de las mayores bases de la empresa debido a que, con el surgimiento de la Denominación de Origen Manchuela, los clientes, sobre todo aquellos procedentes de Reino Unido y otros países, pedían uva Bobal debido a que es una variedad atípica en el mercado y esta empresa pudo aprovechar esta ventaja frente a sus competidores. Viñedos de variedad Bobal casi centenarios, fueron y siguen siendo la clave de la personalización de la empresa, consiguiendo esa autenticidad característica de la zona.

La empresa también tiene otros productos, gracias a los certificados ecológicos adquiridos en 2007 y a la formación adquirida, como la venta de aceite y legumbres. Estas legumbres se cultivan con rotación entre barbecho, cereales y legumbre, los cuales les ha permitido crear un canal de distribución el cual puede enfocarse de varias formas, como la venta de cebada para la elaboración de la cerveza ecológica en Alemania, el trigo se destina a la harinera para hacer pan ecológico y las legumbres se empaquetan para su comercialización con el logo de la empresa. Todo ello es posible gracias a las 200 hectáreas de viñedo ecológico y a otras 500 hectáreas de cereales, barbecho o legumbres con rotación.

En 2010, la empresa comienza a introducirse dentro del sector del enoturismo. En este sector de la empresa, el cliente puede escoger las actividades que desee entre las cuales se encuentran la experiencia en el viñedo, un paseo por los viñedos en caballo, un recorrido por toda la bodega y una cata de 5 vinos de la bodega acompañado de embutido elaborado en la Manchuela.

En primer lugar, la experiencia en el viñedo consta del transporte hacia los viñedos de la empresa para la explicación de todas las características propias del terreno donde se vive una experiencia completa en la labor de la vendimia. En segundo lugar, los clientes vuelven a la bodega donde Juan Miguel Tolosa les hace una explicación de cada uno de los procedimientos por los que pasa la uva, desde su recogida, pasando por la filtración, maduración y finalmente embotellado.

Por último, los clientes llegan a la sala de catas donde tienen preparado un aperitivo de embutido elaborado en la Manchuela, además de una muestra del aceite cultivado en las tierras de la empresa. Seguidamente, Juan Miguel Tolosa les explica a los clientes todo lo que se debe saber sobre el vino como son los olores, vista, gusto, posibles enfermedades y demás. Por otro lado, se habla e informa al cliente sobre la caracterización de la tierra de la Manchuela, debido a que tiene gran personalidad debido a la cercanía del río Cabriel del cual se alimentan las raíces de las tierras, el aire solano que ayuda a la maduración característica de la zona y las variedades autóctonas como es la Bobal.

En 2014, decidieron comercializar a Francia las hojas de la variedad de Bobal debido a que una de sus características principales es que favorece la circulación, por lo que son usadas en los laboratorios para la fabricación de fármacos, además de que también son usadas en los herbolarios para su venta. La empresa Pagos de Familia Vega Tolosa decide empacar estas hojas de variedad Bobal con su marca de empresa para poder comercializarlas.

1.1. Organización actual de la empresa

Por un lado, la organización de la empresa comienza a partir del presidente Juan José Tolosa, a quien la empresa le ha sido traspasada tras varias generaciones y al que todas aquellas decisiones tomadas pasan finalmente por él, además de que se encarga de firmar todos aquellos papeles en los que se representa a la empresa.

En segundo lugar, se encuentran el vicepresidente Juan Miguel Tolosa, el secretario Emilio José Tolosa y la tesorera Mariluz Tolosa. El vicepresidente Juan Miguel Tolosa se encarga de todo lo referente a la bodega (enoturismo, ventas, exportaciones, laboratorio, etc.), es decir, todo aquello que necesite ser controlado en la bodega, él se ocupa como gerente de la bodega.

El secretario Emilio José Tolosa es el encargado de todo aquello relacionado con el campo, es decir, se encarga de las maquinarias que se necesitan para el mantenimiento y recogida de las uvas, legumbres, olivas y demás. En cuanto a la tesorera Mariluz Tolosa es la encargada de cobrar, guardar y administrar el dinero de la empresa.

En tercer lugar, se encuentran los trabajadores que forman un total de 3 trabajadores a jornada completa, dependiendo del periodo en el que se considere la empresa. Estos trabajadores llevan todos los departamentos entre ellos mismos debido a que se trata de una empresa familiar pequeña. Esto es, los departamentos de laboratorio y producción donde dependiendo de las necesidades de cada momento, se encargan de un tipo de tarea distinta.

Por otro lado, existen autónomos que se hacen cargo de algunos de los departamentos, pero no son considerados trabajadores, sino socios. La explicación de esta organización es que todos los socios poseen viñedos y tierras de los que la empresa Vega Tolosa saca los productos intermedios para convertirlos en la propia bodega, aunque esta parte sea llevada por el secretario Emilio José Tolosa en el departamento de vitivinicultura. Estos son Javier Gómez quien se encarga del departamento de ventas y realiza los negocios internacionales y nacionales.

Mariluz Tolosa, quien aparte de ser tesorera, ocupa conjunto a María Jesús Cebrián (otra socia de la empresa) el departamento de enoturismo y se encarga de dirigir todas las tareas relacionadas con la experiencia de la vendimia por parte de los turistas, viajes en el carro de caballos por las tierras de la empresa y el llevar a cabo las catas de vino realizadas en la bodega, además del contacto y trato con los clientes que llegan a las catas de vino.

Por último, María José Martínez es socia y participa en las actividades de vitivinicultura y administración y contabilidad. Ella se encarga de gestionar dentro del programa contable de la empresa lo necesario para que otra empresa gestora externa gestione todas las cuentas de la empresa con más profundidad.

2. Criterios ESG

Es este apartado trata del desarrollo de los tres tipos de criterios sostenibles: ambiental, social y de gobernanza. Estas preguntas son parte de la entrevista semiestructurada cualitativa que se realizó al vicepresidente de la empresa para obtener información sobre las prácticas sostenibles generales y otras cuestiones.

2.1. Indicadores ambientales

A continuación, se muestra la parte de la entrevista en la que se tratan los criterios ambientales.

- I) En la página web se observa que la empresa produce productos ecológicos, ¿cuáles son los objetivos sostenibles de la empresa?

La empresa apuesta por la viticultura ecológica y la conservación de los viñedos viejos de Bobal, lo que sugiere un compromiso con la sostenibilidad y la preservación del medio ambiente. Además, la empresa tiene una apuesta por el enoturismo y la promoción de su medio de vida esencial, lo que sugiere un compromiso con la comunidad local y el desarrollo económico sostenible. Por lo que se puede decir que la sostenibilidad y la responsabilidad social son valores importantes para la empresa.

- II) ¿Cuáles son los recursos sostenibles que tiene la empresa actualmente?

Los recursos sostenibles que tiene la empresa actualmente son la generación de energía renovable a través de placas solares, las cuales ocupan el 80% de la energía que necesita la empresa. También existen en la empresa un generador de nitrógeno, el cual se encarga de sustituir el azufre contaminante y eliminar la mayoría de los sulfitos.

Además, la forma en la que se filtra el vino es más natural gracias a que se utiliza una proteína de guisante con la cual se evita el sufrimiento animal y se consigue una etiqueta de vino vegano. Esta proteína de guisante, una vez utilizada, esta proteína se convierte en lías, las cuales son microorganismos que se producen durante la fermentación del vino. Estas lías son recogidas por una empresa externa, la cual utiliza estas lías para la fabricación de bebidas alcohólicas destiladas.

Por esta razón, la generación de residuos en esta bodega familiar es prácticamente nulo debido a que no se tira ni una gota de vino ni residuos, sino que todo es reutilizado y vendido a otras empresas para que fabriquen otros productos.

Un claro ejemplo es el caso de Osborne, quien tiene la bodega principal en el puerto de Santa María (Cádiz), pero la destilería se realiza en Manzanares debido a que es el lugar donde más barato es el vino. Una vez que las bodegas de manzanares obtienen estas lías, se las venden a la destilería de Osborne y de esta forma se realiza el alcohol destilado tan famoso llamado ‘Veterano’ y caracterizado por los reconocidos toros de Osborne repartidos por Andalucía, Castilla-La Mancha y Castilla y León.

III) ¿Cómo se consigue el cultivo ecológico certificado?

Todos los criterios necesarios son evaluados por una empresa externa llamada Kiwa. Esta empresa tras revisar todos los viñedos y evaluar los métodos de poda, eliminación de posibles plagas, entre otras cosas, le proporciona a la empresa un certificado que garantiza la calidad ecológica del viñedo para poder fabricar el vino.

2.2. Indicadores sociales

A continuación, se muestra la parte de la entrevista en la que se tratan los criterios sociales.

IV) ¿Cuántos trabajadores tiene actualmente la empresa?

Actualmente la empresa tiene 3 trabajadores, quienes están a jornada completa.

V) ¿Algún trabajador ha pedido el permiso de paternidad o maternidad?

Los únicos que lo han pedido que tengan una mínima relación con la empresa son dos de los socios. Estos dos socios pedirán el permiso de paternidad y maternidad, pero no a través de la empresa, sino como autónomos.

VI) ¿Hay o ha habido algún trabajador con discapacidad?

En la empresa no ha habido ni hay ningún trabajador con discapacidad debido a que los tres trabajadores que existen tienen antigüedad en la empresa.

VII) ¿Ha habido riesgos laborales? ¿Cómo se han subsanado?

El libro de riesgos laborales es llevado entre dos trabajadores y uno de los socios. Todos los trabajadores se realizan el reconocimiento una vez al año. Este servicio es llevado a cabo por otra empresa gestora ajena. En todos los años que lleva la empresa ha ocurrido un riesgo laboral, y fue subsanado por la empresa externa que lo gestiona.

VIII) ¿Cuál es el número de años de antigüedad de sus trabajadores en la empresa?

El número de años de antigüedad de los tres trabajadores actuales es de 10 años.

IX) ¿El personal ha recibido formación en algún momento?

El personal está recibiendo información continuamente debido al cambio constante de todas las condiciones relacionadas con las carretillas, sitios confinados, depósitos, elevaciones, etc. Los cursillos recibidos son realizados por una empresa ajena.

2.3. Indicadores de gobernanza

A continuación, se muestra la parte de la entrevista en la que se tratan los criterios sociales.

X) ¿Cuántas reuniones por año se hacen con el resto del órgano directivo?

El órgano directivo realiza reuniones con una media de cada quince días para abordar todo lo sucedido en la empresa.

XI) ¿Hay mujeres dentro del órgano directivo?

Dentro del órgano directivo se encuentra la tesorera Mariluz Tolosa.

3. Otras cuestiones

Este apartado trata sobre las cuestiones realizadas sobre las exportaciones, debido a que España es uno de los principales países productores y exportadores de vino, y, por tanto, es importante para poder conocer la situación de la empresa tanto de forma exterior como interior.

XII) ¿A cuántos países ha exportado la empresa?

La empresa exporta a 22 países totales entre los cuales se encuentran Estados Unidos, Londres, China, Canadá, entre otros. En cada uno de los países es necesario tener ciertas etiquetas, por lo que la empresa siempre intenta amoldarse a las necesidades de cada uno de los países.

XIII) ¿Cómo ha establecido estas relaciones?

Las relaciones se han establecido mediante ferias y presentaciones. Por un lado, las ferias son aquellas donde la empresa acude para mostrar su vino situado en uno de los puestos de toda la feria y los importadores pueden comparar entre varios vinos de la feria.

Por otro lado, las presentaciones tratan de una exposición del vino frente a los importadores más interesados de forma privada donde se profundiza sobre todos los aspectos y características propias del vino.

XIV) ¿Cómo se gestiona el negocio en las otras comunidades autónomas?

Los repartos a otras comunidades autónomas se realizan a través de distribuidores quienes les venden a las tiendas y a los restaurantes. Por un lado, el distribuidor encargado de las tiendas está dentro del sector de alimentación en el cual se incluyen los supermercados Mercadona, Aldi, entre otros. El producto que se vende a este sector es el granel con el que el propio supermercado fabrica el producto final que desea poniendo finalmente el nombre de la marca blanca.

Por otro lado, el sector HORECA, es decir, aquel que agrupa los restaurantes y las tiendas especializadas, donde trata de negociar la empresa Vega Tolosa. Esta distribución se realiza a través de la venta directa, dicho de otra manera, el encargado de las ventas de la empresa va a las diferentes tiendas especializadas y restaurantes para hablarles sobre el

producto y obtener un acuerdo de negocio donde son los propios dueños de las tiendas quienes llaman a la bodega y pasan a recoger el vino encargado.