

ANEXOS

ANEXO I. CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA

I) Variedad autóctona

En el argot común se utiliza el término variedad autóctona para hablar de la variedad que se considera originaria de un lugar concreto. La dificultad de definir lo autóctono deriva en no saber cuánto tiempo es necesario para que una variedad pueda ser considerada como la expresión de un lugar, por lo que habitualmente, se podría hablar con un término más correcto de variedades antiguas, minoritarias o locales. Frecuentemente las dificultades para encontrar el origen de varietal se deben al cambio de nombre que experimenta al pasar de una región a otra (Martínez de Toda, 2004).

II) Terroir

Este término en español no existe, pero más allá de un hecho tangible, como es la tierra de cultivo, hace referencia a un movimiento que viene desde países como Francia. Tanto el clima como las condiciones de producción de la uva varían de un año a otro y aunque cada cosecha de vino es única, puede mantener un cierto carácter asociado a este terroir, y, en consecuencia, puede proporcionar diversidad y valor añadido. A diferencia de Francia, en España la zonificación es inexistente y los estudios sobre suelo y clima son recientes y se limitan a casos específicos (Alonso & Parga, 2019). Por lo que más que un hecho real, hace referencia a vinos que se separan de los conceptos más industriales.

III) Pliego de condiciones

Documento normativo que establece los requisitos que debe cumplir un producto procedente de una DOP o IGP ((BOE), Boletín Oficial del Estado, 2015).

IV) DOP/IGP

Pueden ser consideradas como un elemento que favorece la diferenciación de la producción contribuyendo a la competitividad de las industrias alimentarias, siendo al mismo tiempo un elemento vertebrador en el desarrollo y la sostenibilidad de los tejidos rurales y erigiéndose como una señal de promoción de la imagen de los productos en el mercado exterior ((BOE), Boletín Oficial del Estado, 2015).

V) Vino varietal

Denominación de vino realizada mediante una certificadora y autorizada por el organismo competente establecido, por el cual un vino puede certificar las variedades con las que ha sido elaborado y el año, sin datos acerca del origen como si suceden con los vinos DOP/IGP (Diari Oficial de la Comunitat Valenciana, 2012).

VI) Vino de mesa

Apela a todos aquellos vinos que no están incluidos en ninguna de las circunstancias anteriormente nombradas y por lo tanto en su etiqueta no podrá apelar a nada más que lo obligado por sanidad como es el volumen, el grado alcohólico y los alérgenos.

VII) Filoxera

Insecto oriundo de América del Norte, parecido al pulgón, que ataca a las raíces de las vides y se multiplica con tal rapidez que en poco tiempo aniquila los viñedos de una comarca (Real Academia Española, 2025).

VIII) Híbrido productor directo (HPD)

Son híbridos interespecíficos siempre de *Vitis vinífera* y otras especies de origen americano, dentro del Género *Vitis*. Tienen su origen en la lucha antifiloxérica del siglo pasado, en que tuvo lugar su aparición proveniente de Norteamérica, pasando a sucesivos países (Hidalgo & Hidalgo, 2019).

ANEXO II. ENTREVISTA

Inicios del proyecto

- ¿Existe alguna fuente de inspiración para iniciar el proyecto, como experiencias similares desarrolladas en otras regiones?

*E2: Un proyecto de referencia, si estás en el mundo del vino, sabes que tanto Pablo Calatayud como Pepe Mendoza han trabajado y tienen el foco puesto en la recuperación de variedades autóctonas. Antes de conocerlos a ellos, y ni siquiera entrar en el mundo del vino, la cooperativa ya estaba trabajando desde el 2003 en la **recuperación de una variedad autóctona de aceituna**. Eso es lo que nos define como cooperativa, tanto la diversificación como trabajar en el origen.*

*Era algo que estaba en **nuestro ADN**, por eso era tan sencillo, entonces nos hemos inspirado en nosotros como **proyecto poliédrico**. Evidentemente, Pepe ha ayudado mucho, ya que, si no hubiera estado, el desarrollo del proyecto habría sido más lento, porque hemos tenido problemas que, gracias a poder colaborar con él, han sido más fáciles de subsanar.*

*E1: El **interés por el territorio**, por defender las variedades locales y la conciencia de **recuperar el patrimonio genético** de la viña, que se perdió por la filoxera. Ya lo hacemos con una variedad de oliva como la Serrana del Palancia. Pensamos que el futuro pasa por **no perder la identidad** de lo auténtico de cada zona. También nos sirve de ejemplo otras zonas como **el Bierzo, Priorat, Fontanars del Alforins**, etc.*

- ¿Cómo se desarrollaron los primeros pasos del proyecto?

*E1: El puente de conexión fue la **Conselleria de Agricultura** vía **Sanidad Vegetal en Silla**, y su conexión con el **Jardín Botánico de Valencia**, quienes habían iniciado contactos con el **Centro de Ampelografía de El Encín en Madrid**, que es de donde obtuvimos las plantas.*

- Este año se han comercializado por primera vez estos vinos, ¿Qué fases ha atravesado el proyecto hasta llegar a este punto?

*E1: Hemos pasado por los **años de injerto** de yemas en campo que iniciamos **en 2018** sobre pies de viña existentes. Varios años de injertos hasta poder estabilizar la producción y **3 años de elaborar vino en fase de prueba**.*

*E2: **La primera añada** que se elaboró, en el **2021**, vendimiamos y lo elaboramos y todo fue bien y nuestro error, por desconocimiento o por inercia, es que lo metimos en barrica, por lo que perdimos la sutileza de las variedades. En la añada **2022**, ya estábamos peleando con para que incorporaran la **Pampolat y la Mondragón en el registro**. Esa añada funcionó bien enológico y después de haber aprendido en el 2021, pusimos el vino en damajuanas pequeñas y evolucionó mucho mejor. Como estas variedades no estaban en el Registro Vitivinícola no pudimos hacer nada, aunque nos sirvió para empezar a presentar el proyecto.*

En la añada **2023**, empezó la pelea por llegar a la comercialización, ya que había mucha expectación. Ahí fue cuando **nos lanzamos** con algo que es contar **con un buen equipo**, tanto en la elaboración como en la imagen.

- ¿Puede la recuperación de estas variedades impulsar un modelo agrícola más sostenible y adaptado al entorno cultural?

E2: Creo que es importante que conozcamos **nuestras raíces**, pero al mismo tiempo, considero importante no confundir al consumidor. Creo que el **consumidor final** no se fija tanto en los nombres, pero sí que **buscan algo local**. Necesitamos el **feedback de las bodegas** evitando sobrepuestos por variedades comunes que simplemente se llaman de diferente forma por la zona en la que se desarrollan.

E1: Pensamos que sí, **estas variedades se pueden considerar locales**, por tanto, no son foráneas y están adaptadas a las condiciones de nuestro entorno.

- ¿Qué impacto pueden tener este tipo de iniciativas en la futura Denominación de Origen?

E2: Es una forma de **reivindicar el pasado vitivinícola de la región** y dar a entender que este proyecto de la IGP no es un capricho de un grupo de bodegueros. Reivindicar nuestro pasado vinícola es fundamental de cara al **reconocimiento** de la región.

E1: Pueden llevar hacia **elaboraciones más genuinas**, más de territorio y por tanto de **identificación** de un vino con una zona.

Variedades

- ¿Por qué se han escogido exclusivamente variedades tintas? ¿Cuál ha sido el criterio para seleccionarlas?

E2: Creo que quizás porque era lo más fácil, tanto para encontrarlas como para **injertarlas**, ya que lo hemos hecho sobre las plantas de **Cabernet Sauvignon**. Además, actualmente, elaboramos un 90% de vinos tintos y un 10% de blancos, por lo que fuera de adaptarnos a las tendencias, eso era lo que nos resultaba **más sencillo**.

E1: Del estudio que se realizó sobre variedades de uvas antiguas presentes en esta zona de Castellón, estas tres **Pampolat, Morenillo y Mondragón** eran las más **minoritarias y desaparecidas**, de hecho de las tres solo de la Morenillo queda algo en Terra Alta (Tarragona). Pampolat y Mondragón a nivel de cultivo están totalmente desaparecidas. Solo hay ejemplares en bancos de geoplasma. Otras variedades como Monastrell, Garnacha o Bobal que también se cultivaban en esta zona, siguen cultivándose en otras partes de España, por tanto no sería una recuperación tan radical. Aunque sí interesante volver a tenerlas.

- ¿Qué dificultades han surgido en la recuperación de estas variedades y su cultivo?

E1: Al realizar los injertos **es difícil que prendan al 100%**, por lo que siempre encontramos alguna merma. La variedad **Mondragón** nos ha dado más **problemas con la maduración** por lo que no hemos podido todavía elaborar un vino de garantías.

- ¿Se han adaptado bien a las condiciones locales?

E1: Sí, hemos visto que **están bien adaptadas** a las condiciones climáticas y son **resistentes** a enfermedades como el **mildiu** y el **oidio**.

- ¿Se plantea alargar o ampliar el proyecto en número de variedades?

E2: No puedes todas las añadas estar saliendo con 300 botellas. El objetivo es **ampliar el proyecto a nivel cuantitativo**, en el número de botellas comercializadas. También dependemos de los **derechos de plantación**, por lo que esto será uno de los **condicionantes** para la ampliación del proyecto.

- ¿Es conveniente defender variedades locales como la Monastrell, pese a su identificación como variedades locales en otras regiones?

E2: No creo que la variedad **Monastrell** esté tan bien adaptada aquí como en otras zonas como puede ser en Alicante o Murcia. Al estar más extendida por la provincia, puedes ser una **excusa que nos permita trabajar a todos con la misma base**, pero siempre primando en la calidad de la elaboración.

E1: Creo que sí, de hecho **no lo descartamos**. Es **preferible** esta variedad que otras como **Merlot o Cabernet Sauvignon** que son totalmente foráneas.

- ¿Es beneficioso incorporar nuevas variedades en un pliego de condiciones con tanta diversidad de cultivares?

E2: Probablemente deberemos de **replantearnos el pliego de condiciones** y sustituir o descartar aquellas variedades que se cultivan de forma más reducida y que no afecten de forma pecunaria al resto de socios. En mi opinión, no creo que una IGP lo deba de incluir todo.

E1: Si es en esta **línea de variedades locales** sí, ya que enriquece y **da fortaleza a la IGP**.

Agentes clave

- ¿Se han recibido subvenciones o financiación, de carácter público o privado, para dinamizar el proyecto? ¿Existen otro tipo de ayudas más allá de la económica?

E1: **No hemos recibido** ningún tipo de **ayuda económica, ni ayudas directas** para el desarrollo del proyecto.

- ¿Han participado agentes públicos en el desarrollo del proyecto?

E1: No, por el momento **no ha habido agentes públicos implicados**.

- ¿Ha habido colaboración con universidades o centros de investigación para garantizar el rigor técnico del proyecto?

E2: Si ha habido **colaboración** con la universidad en la **identificación** de las variedades pero nadie ha descrito el proyecto en un ámbito académico.

E1: *El COMAV de la Universitat Politècnica de València* analizó genéticamente las variedades y nos certificó su autenticidad. También estamos intentando hacer una caracterización agronómica en colaboración con alguna entidad, pero de momento lo estamos haciendo solos con colaboradores a título personal.

- ¿Qué capital humano ha sido necesario para su desarrollo?

E2: *Dentro de la cooperativa contamos con muchos trabajadores, aunque no son exclusivos de este proyecto. Tenemos una **empresa externa especializada** que se encargó de los injertos. También contamos con la **cuadrillas** que nos ayuda tanto a vendimiar como a realizar las operaciones en la bodega. El equipo fijo de bodega está la **asesoría enológica de Uva Destino, Paco Ribelles**, encargado de todas las tareas técnicas de bodega y yo en el departamento comercial.*

E1: *Un equipo muy diverso: **técnicos, botánicos genéticos, trabajadores agrícolas**, etc.*

- ¿Qué papel han tenido los viticultores locales? ¿Han participado activamente desde el inicio?

E2: *Las parcelas con las que contamos, **12 hectáreas**, pertenecen a la cooperativa, por lo que **no tenemos socios** que tengan que tomar decisiones.*

E1: *De momento es un proyecto de **la cooperativa y de sus medios**.*

Valor económico y comercial

- En una provincia con un comercio tan limitado ¿Qué papel desempeñan este tipo de variedades?

E2: *Es muy **difícil vender** en Castellón tanto a los restaurantes como al cliente final. Esperamos que este tipo de **variedades** nos abran las puertas que **permitan dar a conocer** al público el resto de productos y **el proyecto que desarrollamos**.*

E1: *Estas variedades nos ponen en el **foco de interés del sector**, críticos, prensa, aficionados del vino, sumilleres, etc. **Captamos la atención** y nos permite visualizar el vino de nuestra bodega y de Castellón.*

- ¿Favorece la presencia de estas variedades una mayor proyección en el mercado internacional?

E2: ***Depende** de qué mercado internacional. No queremos un mercado que identifique, por ejemplo, a la Pampolat con España, sino esperamos que, a quién nos dirigimos, se interese y **nos identifique como Castellón** y como símbolo de calidad.*

E1: *Seguro que **sí**, llegará el interés internacional en la medida que podamos dar **peso al proyecto** y ser capaces de **mantenerlo en el tiempo**.*

- ¿Ha habido impacto en la prensa o interés mediático?

E2: Sí, **ha habido impacto**. Nosotros nos acercamos primero, a través de nuestro equipo de comunicación, para promocionar estas referencias y que se dieran a conocer. Luego **aumentó el interés mediático** por nosotros llegando a participar en La Sexta y fue cuando la Morenillo se agotó. **Ha sido recíproco**.

E1: Sí ha habido impacto en **prensa especializada como Guía Peñín**, así como en **prensa escrita local, y medios de televisión local y nacional**.

- ¿Qué perspectivas de futuro hay para la rentabilidad económica de estos vinos en un mercado tan competitivo?

E2: Todavía hay que **crecer un poco** para que tenga **rentabilidad**, podríamos llegar a producir 1.200 botellas. El objetivo es que estos vinos **formen parte de la gama** que ya tenemos pero lo más importante no es llegar, sino **mantenernos** y sobre todo, **en términos de calidad**.

E1: Este tipo de vinos permite llegar al mercado con un **precio mayor** que pensamos puede llegar a hacer rentable el proyecto.

- ¿Qué desafíos y oportunidades existen para posicionar estos vinos en el mercado a medio y largo plazo?

E2: Uno de los desafíos más importantes radica en la **climatología**. Estamos en periodos de **incertidumbre** y nunca sabes lo que puede pasar con la vendimia. El cliente de la restauración puede entender que se agote, pero es muy difícil que entienda los **cupos más reducidos**. Otro de los desafíos es hacer entender al público que, aunque seamos una **cooperativa**, nuestro proyecto vitivinícola responde a algo **artesano**, pequeño, por lo que no deberían excluirnos de ciertos foros, sino **darnos esa oportunidad de demostrar que hacemos**.

Nuestra **oportunidad** es seguir haciéndolo bien, que la gente nos reconozca por nuestra calidad, más allá de nuestra razón social. Tenemos el **reconocimiento externo**, tanto del público como de premios que avalan nuestra **calidad**, por lo que creo que, con el **equipo** que tenemos, contamos con la oportunidad de posicionar estos vinos en el lugar que queremos.

E1: A corto medio plazo debemos ser capaces de **obtener buenas puntuaciones** en guías críticas como Peñín, Parker, etc. Esto hará que el público en general se fije en nuestros vinos y haga crecer el proyecto.