



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS



ARCHIVO DE LA PALABRA

PROYECTO DE HISTORIA ORAL

LA IDENTIDAD EN EL VALLE DE
GUADALUPE

ENTREVISTA A

LUIS AGUSTIN CETTO CETTO

POR

BIBIANA SANTIAGO

PHO-4-42

VALLE DE GUADALUPE

MARZO 20, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC
PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

LA IDENTIDAD EN EL VALLE DE GUADALUPE, XX

Entrevista a Luis Agustín Cetto Cetto
Lugar: Realizada en Empresa L.A. Cetto
Fecha: 20 de marzo de 1997
Transcripción: Cristina Ruiz Bueno.
Cassette 1/1

BS:_ Hoy es 20 de marzo de 1997, estamos aquí en Valle de Guadalupe en la empresa de don Luis Agustín Cetto, ¿su segundo apellido?

LC:_ Cetto.

BS:_ Cetto Cetto, muchísimas gracias por haber aceptado esta invitación, es un testimonio que nos va a ser muy útil para conocer lo que es la historia del valle en la parte de las empresas vitivinícolas y nos gustaría iniciar con el origen y con la tradición familiar de don Angel, don Angel de dónde era originario.

LC:_ De Italia, era italiano, a los 22 años llegó a México, 22, 23 años.

BS:_ Para la región de Baja California es muy importante este origen, porque de alguna manera va a ser esta cultura que va llegar a trabajar aquí, a recrear a Baja California de ese origen italiano, ¿de qué región específicamente llega?

LC:_ Del Trentino italiano, de la zona del Trentino, o sea de un pueblo que está situado a 20 kilómetros al este de Trenta, selva de Ibérico, Italia, él llegó ya estando casado, mi madre estaba en Italia, tengo un hermano que nació allá, y a los once años logró traerlo mi padre a México, él cuando llegó, llegó a una ex hacienda que había, porque eran colonias de italianos que venían, estaba en la zona de, para el estado de Jalisco, pero ahí hubo

una serie de problemas y la colonia se desbarató a los pocos meses de haberse formado, entonces unos se fueron hacia el norte del país, otros hacia las costas del país y otros se vinieron a Baja California, mi padre fue uno de ellos, llegó a Mexicali y trabajó sus primeros dos años en Mexicali, con otros italianos que estaban ahí, radicados ya, y de ahí después se pasó a Tijuana; en Tijuana llegó a trabajar a una cervecería que estaba ahí, Cervecería Cardinali; después de un tiempo equis se asoció con otro señor, un señor Cruz y empezaron a hacer algo de vinos en esa zona de ahí.

BS:_ ¿En qué año sería?

LC:_ En realidad no recuerdo en que año sería, debe de haber sido, cinco años después de haber llegado, cuatro, cinco años.

BS:_ 1927.

LC:_ O 28.

BS:_ Entonces a su papá, a don Angel le toca exactamente el periodo de la Ley Seca.

LC:_ Claro, así es.

BS:_ Y en ese contexto, la costumbre alimenticia de ese entonces, era del vino.

LC:_ Pues no, este fue, ellos hacían de todo, todo tipo de licores hacían ahí, pero también hacían vinos, con algo de uva que había en las zonas ahí, cerca de Tijuana, después de eso se separaron ellos antes de la segunda guerra mundial.

BS:_ Cruz que, perdón me dijo.

LC:_ Creo que era Ignacio Cruz, entonces ellos se asocian y empiezan hacer algo de vinos y licores precisamente, por eso que te acabo de decir, en la zona de la ley seca.

BS:_ Su papá de esta región de Italia, es una región de viñedos.

LC:_ Hay viñedos.

BS:_ ¿Y la familia, su abuelo?

LC:_ Se empezó a dedicar hacer lo que un destilado que le llamaban grapa, y algo de vino era mi padre, él empezó de muy jovencillo.

BS:_ Pero allá en Italia.

LC:_ Allá, y después cuando llegó acá empezó aplicar ciertas, y que pudo, porque por primero había que mantenerse y después cuando empezó a poder ir haciendo cosas, ya empezaron a fabricar algo de vino ahí y después se dedicó él hacerlo y en el tiempo, poquito antes de la segunda guerra mundial, ya se hacía vino en la primer planta que el tuvo ahí en Tijuana, a lo que era la entrada por el Cañón Johnson, en donde están ahorita la planta de envasamiento nuestro y las oficinas generales ahí están, todavía ahorita; y después de eso se compró años después otra planta que estaba en Tecate, porque estaba en la zona de Tecate, San Valentín que todas son viñedos, y después años después nosotros nos asociamos con la Casa Domecq, para poner la planta que es Vides de Guadalupe que está aquí arriba en la carretera, la cual yo la manejé hasta hace unos cuantos años la estuve manejando esa planta y la cual todavía ahorita es prácticamente mitad Domecq y mitad mía, mitad nuestra.

BS:_ Vides de Guadalupe.

LC:_ Exactamente, la que está allá arriba, no es, o sea es 51 49 esta planta, entonces ahorita la están manejando ellos nada más, yo hace 22 años después de que empezamos hacer esa planta, yo inicié esta planta que está aquí, esta planta es nuestra cien por ciento, la planta en Tecate ya no existe, se clausuró, entonces esta planta para todo nuestro producto, nuestros vinos, aquí en donde se producen y en la planta de Tijuana se añejan tintos y se embasan y también los vinos blancos, esperemos que pronto embasemos también en esta planta, posiblemente pueda ser este próximo año sin falta ya.

BS:_ Cuál fue el primer contacto, me decía que el señor Angel, empieza en Tijuana, ¿entonces cuál fue el primer contacto que él tiene con Valle de Guadalupe?

LC:_ En los primeros tiempos él empezó hacer vino con uvas que había en la zona, se llamaba Valle Redondo, cercano entre Tijuana y Tecate.

[corte de grabación]

BS:_ Entonces me decía que cuando don Angel empieza en Tijuana, traen la uva de Valle Redondo.

LC:_ De Valle Redondo de allá de la zona de Tecate.

BS:_ Y cuándo es que..

LC:_ El crecimiento de la planta de Tijuana va habiendo más necesidades, se empieza a comprar uvas aquí en Valle de Guadalupe.

BS:_ ¿Cómo en que tiempo sería, que tiene la empresa Cetto con Valle de Guadalupe contacto?

LC:_ Será unos cuarenta y cinco años.

BS:_ Cuarenta y cinco años, sería en 1950.

LC:_ Si.

BS:_ ¿y quienes eran los que producían aquí en Valle la uva?

LC:_ Valle de Guadalupe, que yo recuerde se le compraba a un señor Moises Nazaroff Moltoff, no me acuerdo como se llamaba, había muchos rusos, Samarin, Juan Samarin, primero a su padre de él, después Juan Samarin les puso a sus nietos.

BS:_ Alejandro.

LC:_ Alejandro es nieto, es hijo de Juan, pero tenía su padre, creo que de Juan era Moisés, Moises Samarin y había muchos otros rusos que tenían también propiedades, años con año se iban creciendo y se le iba comprando a más gente.

BS:_ ¿En qué momento se incorpora Tecate a la empresa Cetto?

LC:_ La planta vinícola en Tecate, debe de haber sido en el año, quizá en 48.

BS:_ ¿Antes que en Valle de Guadalupe?

LC:_ Si, claro.

BS:_ ¿Cuál fue la necesidad de abrir la planta en Tecate?

LC:_ Bueno, en primer lugar ya estaba la planta ahí, nosotros la ampliamos después un poquito más, esa planta era del señor cuando nosotros la compramos era de un señor Vázquez, José Vázquez era el que la manejaba, el que la tenía, después la compramos nosotros.

BS:_ ¿Y qué producía el señor Vázquez?

LC:_ También vino, una planta pequeña, después nosotros llegó un momento, cuando ya fue nuestra esa planta, a los dos, tres años decidimos que todos nuestros vinos tintos los producíamos en Tijuana y todos los blancos los producíamos en Tecate y envasábamos todo en Tijuana, después de eso cerramos Tecate y desde entonces nada más estamos produciendo en planta de aquí, todo y nada mas que al final estamos produciendo todo aquí, aquí se muele toda nuestra uva, para brandis, para concentrado, para aguardientes, se procesan aquí y una vez ya procesados se mueven, los que se envasan se mueven a Tijuana, refrigerado, todo refrigerado, en pipas tipos lecheras.

BS:_ ¿En qué año se abre esta planta?

LC:_ Del 23 Se abre en 1967, la planta de Tijuana tiene 40 años, debería de ser en el 37.

BS:_ Entonces será en el 77.

LC:_ 77, 78, por ahí.

BS:_ ¿Y fue el momento en que como se abrió esta planta, se cierra la de Tecate, o fue antes?

LC:_ No fue en ese momento.

BS:_ Porque ya esta planta satisfacía más las necesidades.

LC:_ El grueso de nuestra uva estaba aquí y entonces para ahorrar fletes, ahorrar muchas cosas, se procesó aquí, y por sus climas y todo, entonces se dejó de procesar en todas las otras dos plantas.

BS:_ ¿En qué año se incorpora usted en la empresa Cetto?

LC:_ Pues recién salido de la escuela, se puede decir que antes, pero hace ya muchos años, hace ya más de 55 años.

BS:_ Entonces a usted le toca la dirección de esta fábrica?

LC:_ Esta planta precisamente en el año que mi padre murió yo inicié esta planta, mi padre apenas conoció aquella planta arriba de su inicio, en su primer año de vida.

BS:_ De Vides de Guadalupe.

LC:_ Si, esa planta yo la manejé durante casi veinte años y después ellos, los otros socios la están manejando ahora, pero seguimos de socios.

BS:_ Entonces podríamos decir que la obra de don Angel va a ser desde la fábrica del Cañón Johnson, la de Tecate y el momento en que usted entra como directivo de la empresa, es que se forman esta fábrica de aquí de Valle de Guadalupe, bueno, pero su padre también apoya con la de Vides de Guadalupe.

LC:_ Si, claro, mi padre siempre siguió y formó parte de nosotros, hasta que murió, pues el era, vamos a decir el que mandaba, ahora me toca a mi un rato, al rato será mi hijo.

BS:_ ¿Su hijo, qué formación lleva?

LC:_ Luis también, el está en la empresa de nosotros desde que salió, desde antes, estando en la escuela aquí, venía acá, iba al campo, estaba en un rancho, viernes, sábado y en los días de vacaciones, y ahora le está tocando manejar las plantas nuestras que están en el interior, que es donde se envasa gran parte de nuestro producto, como es sangría, nosotros producimos mucha sangría y otros productos que se envasan en el distrito.

BS:_ Entonces don Luis en la cuestión de las fábricas, ya hablamos de Tecate, hablamos de Tijuana, hablamos de Valle de Guadalupe, ¿en otro lugar de la república tienen también?

LC:_ Ahorita si, tenemos en la costa de Hermosillo, una planta para hacer brandi, tenemos otra planta para hacer jugo concentrado de uva.

BS:- En Hermosillo.

LC:_ Si, tenemos unas envasadoras muy grandes en la ciudad de México, en Tlanepantla.

BS:_ ¿A partir de qué año están en Sonora?

LC:_ En Sonora tenemos ya como veinte años.

BS:_ Entonces casi cuando se empieza a construir esta fábrica, también se empieza allá.

LC:_ Sonora, no más tarde, Sonora tiene la mitad del tiempo que tiene esta planta, va a crecer mucho, porque cada día hay más uva ahí, y entonces va a crecer.

BS:_ ¿Y la planta embotelladora de la ciudad de México, es reciente?

LC:_ Si, ahí envasamos Sangría Villarreal, Tequilada, que es una especie de sangría de whisky y brandi que estamos envasando también.

BS:_ Eso es en cuanto a lo que es la producción del vino, ¿y en cuanto al viñedo, me decía que se abastecía a principio de Valle Redondo, de Tecate, posteriormente en el 50 de Valle de Guadalupe.

LC:_ En Valle de Guadalupe un poco antes, cuando las ventas fueron creciendo, en las otras partes no tenían la suficiente uva.

BS:_ Y por el lado de Mexicali, cuándo es que empiezan a comprar.

LC:_ Bueno ahí fue una, ahí empezó.

BS:_ ¿Como es que buscaron el terreno allá, qué características tiene Mexicali que les interesó?

LC:_ Bueno, nos interesó pero no precisamente para hacer vino, yo siempre dije que Mexicali servía para hacer uva de mesa, uva pasa y uva industrial,

uva industrial en cuanto hacer aguardiente, para usarse como para brandy de uva, pero por desgracia para nosotros y para Mexicali llega tarde la uva, eso no es que se hayan cubierto las fallas, falta que todavía nos presten un dinero para hacer uso completo.

BS:_ Y entonces en Mexicali la producción es para uva de mesa.

LC:_ También lo puede ser claro y uva pasa, nosotros hace año traíamos mucha uva del Valle de Mexicali, ya no, porque además muchas se ha secado, la han abandonado por cuestiones de precio.

BS:_ ¿Entonces ustedes compran terreno en Mexicali?

LC:_ Si compramos terreno.

BS:_ ¿Y sigue produciendo?

LC:_ Si, claro, nosotros producimos alrededor de unas tres mil, entre tres y cuatro mil toneladas de uva.

BS:_ En Mexicali nada más, al año.

LC:_ Así es, es una cosecha grande.

BS:_ Y por el lado de San Vicente, los lugares, los viñedos que hay ahí, no han tenido relación con la empresa.

LC:_ Si, que dice usted como cual, con Plaxa, o con allá arriba Vides.

BS:_ Con la empresa Cetto.

LC:_ No, si claro nosotros mandamos mucha uva allá.

BS:_ ¿De qué viñedo?

LC:_ Viñedos nuestros asociados, asociados nuestros.

BS:_ O sea que compran por el lado de San Vicente.

LC:_ Si.

BS:_ ¿Y los ejidatarios que son productores de la uva también les abastecen a ustedes?

LC:_ Bueno, nosotros toda la uva que procesamos porque está comprada, es nuestra, en el momento que la compramos ya es nuestra.

BS:_ Pero o sea me refieren más bien a que, no solamente la planta se abastece de la uva de sus viñedos, sino que recurre a otros productores, entonces qué otros productores por el lado de San Vicente le mandan uvas.

LC:_ Pues más que nada, una buena parte son los propios

BS:_ ¿Cuáles ranchos?

LC:_ En San Vicente en los ranchos, mire yo tengo San José, Santa Patricia, después están los ranchos que tiene el doctor Licona, después está un señor Barancini, hay una bola de gente.

BS:_ Bueno, estos ranchos que entran como productores de uva, tienen que tener un mercado, entonces hablamos de un mercado importante que es de empresa Santo Tomás y hablamos de otro mercado importante que es la empresa Cetto, entonces la empresa Cetto, ¿cómo ha apoyado para que se generen estos viñedos?

LC:_ Pues antes apoyábamos pagando un buen precio por la uva.

BS:_ Pagando un buen precio.

[corte de grabación]

LC:_ Nosotros no procesamos uva nada más en Valle de Guadalupe, nosotros procesamos uva todavía de Valle Redondo de Tecate, del Valle de Guadalupe, de la zona de San Antonio, de la zona de San Vicente, de la zona de Llano Colorado, procesamos uvas de muchas partes del municipio.

BS:_ Don Luis, en la década de los setentas está en Valle de Guadalupe dos grandes empresas, Domecq y Cetto y Formex Ybarra.

LC:_ No, Domecq no Vides de Guadalupe.

BS:_ Todavía no era.

LC:_ No, no, yo sigo siendo socio, parte es mía la de arriba, la mitad es mía. Estan dos empresas productoras, Vides de Guadalupe y Vitivinícola Cetto y estaba también en ese tiempo Formex Ybarra.

BS:_ En los setentas, eran las únicas.

LC:_ Aquí en Valle de Guadalupe.

BS:_ Y por qué una década después, en los ochentas se diversifican las empresas, surgen Montechanic, Camonchanic

LC:_ No, a los finales de los ochentas surge Monte Xanic y después Chateau Camou hace dos años.

BS:_ ¿Qué sucede en el contexto que empiezan a surgir nuevas empresas?

LC:_ Bueno, quizá porque en los setentas, ochentas, en los ochentas el consumo de vino en México empezó a subir y las ventas empezaron a ser muy buenas, empezó un consumo más alto, después en los ochentas vino el crack, viene el crack mexicano que a todos nos mandó para atrás, como veinte años, entonces se pararon la subida de la venta de los vinos, después vino la gran apertura, la apertura cuando todo mundo podía traer vino, todo mundo podía traer muchas cosas pagando equis derecho que era muy bajo y entonces la gente, mucho mexicano creyó que porque era vino alemán, era italiano, francés, español, que era superior al mexicano y lo que estaban tomando era, estaban tomando vino europeo, por ser europeo lo consideraban superior. Ha costado mucho trabajo por eso muchas empresas que había ya no existen, otras lograron subsistir y después ya con el tratado, ahora finalmente se han venido ya otras empresas y empezó a cambiar un poquito todo esto y se pensó que era el momento de otra vez de crecer y se empezaron a venir una plantas pequeñas que son las que el día de mañana podrán ser grandes, es decir que el consumo de vino en México ha aumentado, porque si el consumo de vino no aumenta, para que vamos hacer más empresas, o más grandes, ya hay empresas mexicanas que ahorita que estamos exportando, cada día exportamos más vino, a Europa, a Canadá, al Oriente.

BS:_ En la época de la dirección de su papá, del señor Angel, ¿hacia a dónde era su mercado?

LC:_ México, el mercado se diversificado hacia el exterior, a partir del hace seis años, del 90 para acá se ha empezado a diversificar.

BS:_ ¿Y en México cuáles eran los estados en México consumidores.

LC:_ Empresas de mayor consumo que el cincuenta y hasta el ochenta por ciento de su distribución se vendía en el Distrito Federal.

BS:_ Ciudadino, urbano.

LC:_ Así es, después de ahí, algo en Guadalajara, algo en Acapulco.

BS:_ Que era hacia donde lo mandaban.

LC:_ Después del Distrito, Cancún, Cancún necesita mucho vino, y así las áreas turísticas, por qué, porque el turismo extranjero que viene consume vino de los países de donde vienen, entonces vienen acá y quieren tomar el mejor vino de los que se producen aquí.

[corte de grabación]

BS:_ Entonces, antes de los noventa, era mercado nacional. Me decía que del 70, bueno que hasta el 90 más que nada el mercado era nacional y los polos turísticos.

LC:_ Claro.

BS:_ ¿Por qué a partir del 90 se da una apertura a nivel internacional y hacia a dónde?

LC:_ Bueno, nosotros en el noventa empezamos a mandar algo de vino a Inglaterra y después de ahí a los dos años empezamos a trabajar algo en los otros mercados europeos y ahorita nosotros ya estamos en 12 países extranjeros con los vinos nuestros.

BS:_ ¿Seis años?

LC:_ Que empezamos, si.

BS:_ Entonces en seis años se han ampliado estos países.

LC:_ Bueno, más que nada los últimos, pero estamos ahorita en 12 países de los cuales ocho son europeos, después Canadá, Japón, Taiwan, en lugar de 8 eran 9 europeos.

BS:_ Nueve europeos, ¿cuáles?

LC:_ Que yo me acuerde, es Inglaterra, es el más fuerte, el más grande nuestro, Francia, Suiza, Bélgica, Holanda, Suecia, Alemania, no me acuerdo, estamos mandando ya a esos países.

BS:_ A Canadá, Japón y Taiwan vinos.

LC:_ Y allá también vinos.

BS:_ Y a estos nueve países europeos también vinos, ¿qué tipo de vino?

LC:_ Tintos más que nada.

BS:_ ¿Cuál considera que es la razón de la aceptación de un vino mexicano en Europa?

LC:_ México como su cerveza que ya es conocida en gran parte del mundo por su calidad, nuestra calidad precio los vinos mexicanos son muy competitivos inclusive en Europa, los vinos mexicanos cada día por su calidad está mejorando y ha mejorado tremendamente y esperemos seguir mejorando, todo mundo estamos haciendo el esfuerzo para hacer mejor las cosas, mientras podamos mantener calidad precio nuestras ventas en esos mercados que es de gente tan conocedora, nos ha servido, se exporta algo de vino, pero muy poco a Centroamérica, son poquitos que ahí cuentan, cuentan mucho menos, Estados Unidos es un mercado muy difícil, nosotros hemos exportado a Estados Unidos durante dos, tres años, pero últimamente ya ni nos ha dado interés en exportar a Estados Unidos, porque es una competencia tremenda y ahí el conocimiento de los vinos es menos y entonces tenemos grandes problemas de calidad precio.

BS:_ ¿Cuál considera usted que es la razón dentro de la empresa que se ha podido llegar a todos estos países, por qué los noventa dentro de la empresa, hay alguna innovación tecnológica?

LC:_ Bueno, hemos hecho muchas nosotros y las gentes que están dentro de la organización nuestra también nos lo han hecho, yo creo que otro factor grande en esta decisión es que después de los noventa fue cuando yo dejé de estar dentro de manejando Vides de Guadalupe, entonces eso me

desligó bastante más de mis otros quehaceres y al tener los otros quehaceres tenía yo cierta, se me facilitó más, vaya, moverme más libremente y espero que podamos seguir ampliándonos más recio ahora.

BS:_ ¿Cuál es la extensión de Valle de Guadalupe en hectáreas?

LC:_ Total del Valle.

BS:_ De aquí de la empresa.

LC:_ Que pertenezca a la empresa, no, a la empresa no pertenece nada, tendrá cinco hectáreas la empresa, seis, pero son una serie de gentes, entre ellos yo, parte de mi familia que tenemos viñedos, alrededores de ellos, pero son muchas otras gentes que tienen viñedos.

BS:_ La empresa Cetto quiénes la forman.

LC:_ Pues yo, y mi hijo, mis hijas y ahí vamos.

BS:_ En su familia, sus hijos por ejemplo, cuál fue la formación académica que siguieron para participar dentro de la empresa.

LC:_ Mi hijo es egresado del CETYS Tijuana, licenciado en administración de empresa, pero tiene conocimientos que dan la vida, después de haber estado tanto años con uno, metido todos los días de descanso y todo eso, es el que está más con nosotros y gente muy buena que tenemos, yo considero que tenemos gente muy buena, tenemos un enólogo que ya tiene más de treinta años con nosotros, treinta y tres, treinta y cuatro, que es el director de producción nuestra de los vinos y después él tiene una serie de otras gentes, ingenieros químicos mexicanos, muchachos jóvenes como Joaquín Leyva, aquí y otros en Tijuana que están haciendo muy bien las cosas.

BS:_ Don Luis, cuál es el apoyo que se le está dando a la formación académica de los profesionistas que trabajan en torno a lo que es la producción de vino. ¿El recurso humano capacitado viene del extranjero?

LC:_ El que se encarga de crearlo es ahora el ingeniero Magoni y todo su estaf de gente, ellos mismos lo van creando y haciendo, por desgracia, las gentes van y vienen, hay una especie de media guerra, porque bueno, Baja

California, para bien de Baja California y de México, no tiene prácticamente gente desempleada, todo mundo está empleado, entonces hay una inquietud por parte de la juventud, no era como antes que llegaba alguien a una empresa y ahí se quedaba, iba, iba haciendo, ahora no, si se sale de aquí mañana o antes de salirse de aquí ya tiene trabajo en otro lado y si uno le paga cien, el otro le paga ciento cinco, ciento diez y se va moviendo, ya no hay la, es difícil.

BS:_ En ese sentido es importante para lo que es Valle de Guadalupe, cuando se establece lo que es Vides de Guadalupe, lo que es Cetto en donde empiezan a requerir personal, entonces empieza a venir gente de fuera para el tiempo de la cosecha.

LC:_ Bueno, pero es muy poca, el Valle de Guadalupe tiene bastante gente, es más lo que pasa es que Valle de Guadalupe, mucha de la gente que está en Guadalupe, que vive en Guadalupe, se va a trabajar a Ensenada, antes no sucedía eso, a partir de hace dos, tres años, cada día hay más gente que va a trabajar a pesqueras, que va a trabajar a una serie de cosas allá, y entonces eso es lo que nos ha quitado la gente a nosotros acá.

BS:_ Y el hecho de que se necesite más gente, más que nada para el tiempo de cosecha.

LC:_ Eso es para la recolección de la fruta.

BS:_ Cuándo podría ser que Valle de Guadalupe se incorpore a esta ruta ya de migrantes que vienen trabajando desde el noroeste.

LC:_ Bueno, ya está incorporada, viene mucha gente que viene precisamente a esas fechas, se termina la pizca y se van.

BS:_ Y siguen la ruta.

LC:_ Y se van a la ruta.

BS:_ San Quintín.

LC:_ O se regresan, de Sonora vienen aquí, terminan acá y de aquí se van, porque los de San Quintín creo que ya hay bastante gente por lo general,

para cosa del tomate y legumbres ahí, casi todo el año están trabajando, entonces no es como el ciclo nuestro, que en un momento dado, requiere mucha gente un rato, que es cuando, como las uvas de Sonora termina cuando estas van a empezar, entonces terminando eso empiezan a venir acá, ya cuando terminan allá que se vienen acá termina aquí se regresa.

BS:_ ¿Cuándo es la pizca en Sonora?

LC:_ Empieza desde finales de mesa, uva de mesa, bueno, digamos mayo, junio, julio a mediados de agosto ya terminan, aquí empieza a mediado de agosto, septiembre y termina a mediados de octubre.

BS:_ Entonces muchos de los trabajadores vienen de Sonora.

LC:_ Vienen de Sonora, pero no siendo sonorenses, son gente Zacatecas, de Guerrero, de Puebla, de otros lados.

BS:_ Y estos jornaleros migrantes que van de campo en campo siguiendo la estación, cuándo podríamos decir que Valle de Guadalupe se incorpora a esta red.

LC:_ Está incorporada.

BS:_ Pero, desde cuándo.

LC:_ Pues vamos a decir, hace tres, cuatro años, cuando la gente de aquí se fue a otro lado, que empezamos a jalar gente de allá y se empezó a ir para arriba, la gente empieza a ver que se van yendo para allá y uno sigue al otro, por fortuna porque si no se que haríamos.

BS:_ Entonces eso de la década de los noventa, y en los ochenta cuando necesitaban el personal para el tiempo de agosto, septiembre, ¿de dónde traían los trabajadores?

LC:_ Pues era más o menos gente de aquí y era cuando también empezaba lo de San Quintín y todo, entonces había mucho oaxaquita que le llamábamos, que era el que venía en ese tiempo, más que ahora.

BS:_ Entonces en los ochenta que era más gente de Oaxaca, y en los noventa ahora vienen de otros estados.

LC:_ De otros estados, es la gente que terminó las pizcas en el Estado de Sonora, la pizca de uva, se vienen a seguir la uva.

BS:_ Y las personas que vienen del estado de Oaxaca, desde cuando empiezan a llegar aquí a Valle de Guadalupe.

LC:_ Esos ya casi no, casi no llegan.

BS:_ ¿Y cuándo empiezan, cuándo empiezan más o menos?

LC:_ Cuando empieza la uva de aquí a mediados de agosto.

BS:_ Pero sería en los setenta que se instala la fábrica aquí, los viñedos.

LC:_ No, en ese tiempo había poca uva también, era cuando con la gente de aquí había, pero conforme fue aumentado fue requiriendo más otras gentes, entonces muchas veces iba uno y los traía de la zona de Maneadero, que ahí había un centro o sigue habiendo un centro grande de gente que llega ahí y de ahí o se los llevan al sur o venían para acá.

BS:_ ¿Y en Maneadero en qué trabajan cuando llegan ahí?

LC:_ Es como una especie de centro, vamos a decir como una bolsa de trabajo, llamémoslos así, por decir una cosa.

BS:_ Que llegan ahí y ya saben los productores.

LC:_ Ahí se juntan, entonces los productores íbamos ahí y buscábamos que yo quiero veinte gente, treinta gentes para trabajar en tal parte y así, se anunciaba uno y se los traía, el otro llegaba por cien o más.

BS:_ ¿Y actualmente en dónde se buscan los trabajadores?

LC:_ Todavía sigue habiendo algo ahí, pero entiendo yo que lo fuerte ya se van muchos directos a San Quintín, que es lo fuerte de la hortaliza está allá.

BS:_ Entonces de Maneadero salía la gente para San Quintín, salí la gente para Valle de Guadalupe.

LC:_ Camalú, San Vicente y todas la áreas.

BS:_ Y ahí en Maneadero hay algún lugar en donde podamos conocer a las personas que están ahí, que apoyan a esta gente que viene de lejos.

LC:_ El profesor debe de conocer ahí, seguro, es más se creo ahí en la zona del zorrillo, ahí en Maneadero, es una colonia de puros Oaxacas, eso me han dicho, yo no se.

BS:_ De que venían cada temporada.

LC:_ Y ahí se quedaban, antes estaban sobre la carretera, les dieron unos lotes por ahí y creo que ahí están poniéndose.

BS:_ ¿Y cuál es el volumen de producción, primero del viñedo y después del vino, actualmente?

LC:_ Mucho, pues mire, si le decimos el nuestro y los otros dicen otra cosa, que le muestren la planta para que la vea.

BS:_ Finalmente, ya después de todos esos logros de este comercio extranjero, ¿qué viene para el futuro?

LC:_ Seguir creciendo, primero México y después en el extranjero, porque México de aquí somos, aquí estamos, tenemos que cubrir las necesidades de México, es más lo que le llamamos nosotros nuestros vinos de reserva, eso no sale nada para afuera, todo se queda aquí en México, nosotros queremos y pretendemos tener buenos vinos mexicanos, primero para los mexicanos y la gente que venga a México y los vinos también buenos pero otro estandar, es el vino que va para afuera, porque tiene que ir a competir precio.

BS:_ ¿Hay una costumbre alimenticia del vino?

LC:_ Claro, el vino además, cada día se come mejor aquí en México, entonces el vino es el gran acompañante de la comida, si hace mucho calor acá, a lo mejor comemos más agusto con una cerveza, pero la buena mesa tiene vino, vino de mesa, en la buena mesa de comer tiene vino en su mesa, el vino dos copas, tres copas en una comida no pasa nada, al contrario, hace mucho bien, porque el vino, hay pruebas médicas, hay pruebas de todos tipos ya que más que nada los vinos tintos, lciertos ácidos, ciertos componentes químicos del vino, queman grasas de la sangre como

son triglicéridos, como son colesterol, colesterol y triglicéridos son grasos en la sangres, entonces esos ácidos queman esos grasos y los diluyen, entonces por eso se mejora la salud de mucha gente, entonces no pasa eso con otras bebidas, pasa con el vino y ahora ya hay una variedad de uvas rojas y negras, como le quiéramos llamar que si se las come uno con semilla hacen bien para cierto cáncer del colón, acaba de salir también eso, y el día que eso se vaya divulgando más y más va haber más gente que va cambiando a tomar uva como fruta, por esa razón que le digo, porque mucha gente muera de cáncer en el colón y triglicéridos y el famoso colesterol pues también, eso que lo sacaron precisamente en países europeos pero que le llamaron "La paradoja francesa", en un programa muy difundido en Estados Unidos, que mantenía ese programa 60 minutos de Estados Unidos, de cobertura nacional, ya lo han pasado tres, cuatro veces, y las venta de los tintos se fueron para arriba en Estados Unidos.

BS:_ Como medicinal.

LC:_ Es que usted va a cualquier lugar de Estados Unidos, no digamos a la hora de la comida, pero a la hora de la cena.