



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

CARLOS AMBROSI STOCCO

POR

BIBIANA SANTIAGO

PHO-4-49

VALLE DE GUADALUPE

ABRIL 11, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC
PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

LA IDENTIDAD EN EL VALLE DE GUADALUPE, XX

Entrevista a Sr. Carlos Ambrosi Stocco

Lugar: Realizada en Vides de Guadalupe, Domecq.

Fecha: 11 de abril de 1997

Transcripción: Cristina Ruiz Bueno.

Cassette 1/2

BS:_ Estamos en la Empresa Domecq con el subdirector enólogo el señor Carlos Ambrosi Stocco, Bibiana Santiago, Carlos Alberto García y José Luis González, le damos las gracias por la aceptación de esta entrevista y le comentábamos que el propósito es que la universidad publique un libro con los testimonios de los residentes del Valle de Guadalupe, por lo que su testimonio va a ser muy valioso para esta publicación, como para el archivo de la palabra del Instituto.

CA:_ Para mi es un gusto poder recibir a ustedes en esta oportunidad y poder dar algunos testimonios de mi trabajo aquí en Vides de Guadalupe Domecq en Ensenada, Baja California.

BS:_ Muchas gracias, iniciaremos con algunas preguntas acerca de su lugar de origen, su nombre.

CA:_ Mi nombre completo Carlos Ambrosi Stocco, 55 años de edad, casado, dos hijos, soy originario de Mendoza, Argentina, trabajé siempre en la empresa Domecq, comencé como laboratorista en la empresa de Domecq, Argentina, apenas me recibí de enólogo y fui, escalando posiciones hasta llegar a director de producción de Domecq Argentina, en el año de 1980, por cuestiones económicas de Argentina, entonces la empresa Domecq decidió por un tiempo cerrar las instalaciones por la misma situación económica que se vivía en aquella época en 1980, entonces me ofrecieron el traslado para colaborar con Domecq México, lo

cual acepté, estuve trabajando directamente en Enborca, Sonora como gerente de las dos plantas de destilación que se tienen ahí, eso durante tres años; luego pasé como gerente de vinos a la planta central de producción en Los Reyes, Estado de México, durante cinco años y luego un traslado para seguir colaborando aquí en Baja California, en Vides de Guadalupe Domecq, en el cual estoy trabajando actualmente, ya llevamos nueve años trabajando aquí, llegué el 87 y muy agusto viviendo en una zona muy tranquila como es el valle de Calafia en Ensenada. Colaborando siempre en la parte vitícola en lo que a mi me concierne por la carrera de enología que hice, en donde me recibí en la Facultad de Mendoza Argentina siempre estuve en Domecq, es la única empresa que conozco, no me pregunte como son las demás porque no lo se, y siempre todo lo que esté relacionado justamente con lo que es la profesión de enólogo y todo lo que está alrededor de la industria vitícola, desde los viñedos, plantación de viñedos, clima, suelo, elaboración de vinos, todos sus productos de elaboración de vino, incluido destilaciones, elaboración de brandy, pasas, uva de mesa, concentrados, es decir, todo lo que esté relacionado con la industria vitivinícola.

BS:_ En su familia hay alguna tradición respecto a la vitivinicultura.

CA:_ Bueno, en Argentina como ustedes sabe las dos colectividades más grandes es la española y la italiana, entonces vienen ya todos con una tradición vitivinícola, mis abuelos italianos y todos relacionados con la industria vitivinícola; mi padre ya tenía viñedos, somos integrantes de una cooperativa vitivinícola en Argentina y por lo tanto, siempre desde que nací relacionado con la viticultura, entonces eso hizo que siguiera la carrera de enólogo, enólogo quiere decir eno, vino, logo, tratado, enólogo es lo relacionado con la viticultura.

BS:_ ¿Y en qué parte de Argentina?

CA:_ De Mendoza, Mendoza es la zona vitivinícola principal de Argentina, no se puede decir que el 70, 80 por ciento de potencial vitícola argentino, está en ese estado de Mendoza, donde justamente vuelvo a reiterar las dos colectividades más grandes son la italiana y la española y todos relacionado con la industria vitivinícola, toma en cuenta que Argentina es cuarto, o quinto productor mundial de uvas y de vinos, entonces es un potencial económico muy fuerte la industria vitivinícola de ese país.

BS:_ ¿Y cuál fue su primer contacto que tuvo con la empresa Domecq?

CA:_ Con la empresa Domecq, una vez recibido como enólogo hice contacto y muy cerca del lugar vivía mi padre, estaba instalada la empresa Pedro Domecq Argentina, entonces fui a buscar trabajo y a ofrecerme y tuve la gran suerte que a los quince días de haber a pedir trabajo, ya entré a trabajar como laboratorista y ya ahí empecé a desarrollar, sobre todo especializándome en lo que es destilación, destilación de vinos para obtención de aguardiente de elaboración de brandis y añejamiento de los vinos blancos, así fue como entré; estuve trabajando 20 años en Domecq Argentina, ingresé el 22 de marzo de 1960, trabajé 20 años y luego ya me ofrecieron el traslado para venir a Domecq México, el cual acepté con mucho gusto, y aquí estoy muy contento con toda la familia.

BS:_ ¿Y cuáles iban a ser sus funciones aquí en México a su llegada?

CA:_ A mi llegada, como gerente de las dos plantas de destilación que había en Caborca y luego como gerente de vinos hacia la planta de los Reyes y ahí luego también pasé al puesto actual de subdirector enólogo de Domecq México, supervisando toda la destilaría del país y también llevando una supervisión técnica de esta planta de elaboración de vino de mesa, en Vides de Guadalupe Domecq.

BS:_ Entonces a nivel internacional dónde tiene sus instalaciones Domecq.

CA:_ Domecq a nivel internacional, tenemos en España, México, que es la sucursal de las más grandes y luego tenemos en Colombia, Chile, Argentina, Brasil.

BS:_ ¿Y cuál es la función de esos establecimientos?

CA:_ Todos relacionados con la industria vitivinícola, la elaboración de vinos en algunos lugares para vinos de mesa y también para destilación, como usted sabe para llegar a la elaboración de brandy tenemos que comenzar desde el viñedo, o sea brandy es el producto obtenido de la destilación del vino, no es como otros productos como el ron que es obtenido de los subproductos de la caña, para hacer brandy tiene que ser obtenido de la destilación cien por ciento de vinos, se obtiene el aguardiente o el alcohol que va a añejamiento y luego esa es la base de la elaboración de brandy.

BS:_ ¿Y en todas esas ciudades tienen desde los viñedos hasta el procesamiento?

CA:_ En algunos lugares viñedo propio en otros no, en otra combinación de propios y se compra la materia prima de acuerdo a la situación o como se conforme en cada lugar o en cada país, además son formas totalmente distintas de tomar el brandy, aquí en México en high ball en trago largo y todo eso, cosa que en otros lugares no lo es, entonces porque se toma en forma directa, el que toma en México es el que le ha dado una transformación al consumo de brandy, otra forma de consumir el brandy, no en una forma directa, aquello muy antiguo de el café con una copa de brandy, calentándolo en una forma muy a la antigua, como podría decirle, es una forma de tomar el brandy con una sofisticación de calentarlo y todo aquello, en cambio aquí ya un trago largo, mucho más común y más popular.

BS:_ ¿Cómo es el trago largo?

CA:_ Combinación, como jaibol, con bebida, combinación de brandy con bebidas de cola, con agua, en hielo a las rocas, no directo.

BS:_ Eso sería lo característico de México?

CA:_ Exactamente, ya no toman brandy presidente solo, cuando se sirven se lo sirven con alguna cola o campechano, con agua mineral, a las rocas, te vas a Francia y nadie va a tomar el brandy de esa manera, cuando vaya a España tampoco, o va a cualquier país y no se toma el brandy de esa manera, también hay que ver los climas y lo demás, todo eso ayuda el clima, un clima como Acapulco o Cancun difícilmente va estar tomando permanentemente brandy directo, todos piden haig ball con hielo fresco y todo, debido a eso es el gran consumo que hay de brandy en el país, encuentra que la marca Presidente o don Pedro son las marcas de más venta en el mundo, es justamente por la forma de beberlo.

BS:_ De que se adapta a la cultura del país.

CA:_ No porque se le enseñó al pueblo mexicano a tomarlo de esa manera, una cuba, la cuba de uva, el ron, la cuba, es decir, con ron fue tradicional de siempre, porque con ron, por qué no con brandy, Domecq comenzó a ser hincapié hacia ahí y ahí se fue la gente y fue un éxito total brandy Presidente.

BS:_ Se podría decir que Domecq crea una costumbre alimenticia en México.

CA:_ Yo creo que si, no solamente creo eso, creo una industria vitivinícola moderna, de momento que Domecq comienza a despegar en el consumo de Brandy también comienza a despegar en esta vitivinícola, mientras más brandy se vende, más uva se necesitan y eso hace que haya que planta más uvas; y estados como Sonora que dan muy poca cantidad de uva y la uva estaba destinada nada más que a pasa o a mesa, se desarrolla de tal manera que pasa a ser el estado de más producción de uva al país, y eso es la consecuencia de este fenómeno llamado brandy Presidente.

BS:_ Por un lado se crean nuevas fuentes de trabajo, nuevos viñedos, nuevas regiones vitivinícolas y por otra dentro de la cultura alimenticia de México se genera una moda en cuanto a la bebida.

CA:_ Así es, en cuanto a beber el brandy en trago largo, y no sólo eso sino que lleva a dar una gran cantidad de trabajo y de mano de obra en una industria vitivinícola que en el año, yo creo que en el año 50 han habido, no se 10 mil hectáreas de viñedo y salta a tener actualmente 50 a 60 mil hectáreas, entonces debido a todo esto.

BS:_ Y a nivel nacional qué partes del país tiene establecimiento y viñedos Domecq.

CA:_ Domecq en México tenemos que hacer una separación, lo que son las plantas de producción referente a destilerías y lo que es la planta de producción referente a vino de mesa, esta planta Vides de Guadalupe Domecq que fue fundada el 23 de septiembre de 1972 está destinada exclusivamente a la elaboración de vinos de mesa, aquí no hay destilería, aquí no se destila sino únicamente vinos de mesa, y en otros lugares del país que están destinado exclusivamente a la elaboración de vino para destilación, esos lugares tendríamos en Sonora, sería Hermosillo y Caborca, con cuatro plantas de destilación, luego tenemos Zacatecas, Torreón y la planta central en Los Reyes, Estado de México, en donde ahí se añejan los aguardientes y donde se hacen las distintas elaboraciones de los Brandys [sic] y el envasado y distribución; aquí por qué se estableció Domecq aquí en Baja California, que porque después de un estudio que hizo toda la gente técnica de Domecq con asesoramiento de técnicos extranjeros se llegó a determinar que lo que era el clima, el suelo, las condiciones óptimas, después de ver otras zonas del país, se estableció que las mejores para fincar variedades finas de uva por las condiciones de la zona era justamente este Valle de Guadalupe, Valle de Calafia en un sitio de Ensenada, después de haber hecho todos los estudios de clima y suelo, temperaturas, entonces

estableció que Domecq tenía que colocar su planta de elaboración de vinos de mesa en este lugar y entonces fue que se comenzó a trabajar en el año 72 se inauguró esta planta destinada exclusivamente a los vinos de mesa.

BS:_ ¿Y en Estados Unidos no tienen algún establecimiento?

CA:_ No, en Estados Unidos no tienen, únicamente Domecq tiene una plaza de distribución y todo eso, pero eso pertenece a comercialización y todo eso.

BS:_ ¿Y en cuanto a los propietarios de Domecq?

CA:_ En estos momentos es una Sociedad Anónima de Capital Variable, en el cual en estos momentos hay el capital de las acciones, el accionistas mayor podríamos decir es el grupo ALA y Domecq, un grupo inglés asociado juntamente con Domecq, son los que en este momento, accionistas mayoritaria del grupo.

BS:_ Entonces tenemos capital de nacional inglesa, mexicana.

CA:_ Española, este grupo ALA y Domecq la industria, en lo que es la industria licorista o de bebidas en el mundo, somos los segundos en cuanto a importancia.

BS:_ Entonces pasando un poquito otra vez a lo de las regiones de los viñedos, ¿principalmente en donde los tiene la empresa?

CA:_ Los viñedos, bueno, le voy a señalar que Domecq, así como Domecq no tiene viñedos, es gente, o asociados con Domecq o gente del grupo Domecq tiene sus viñedos, pero decir hay un viñedo a nombre de Pedro Domecq o de Vides de Guadalupe o Industria Vinícola Domecq no lo hay, es otro grupo que son formados por otras personas, que son los que suministran la materia prima a Domecq a más de compra que se hace a viticultores de terceros, ese es el abastecimiento a la materia prima que tiene Domecq para su planta.

BS:_ Esas personas que abastecen a Domecq, por dónde tienen sus viñedos.

CA: En el caso nuestro, nosotros nos surtimos de materia prima aquí en Vides de Guadalupe Domecq de los valles de Tecate, Valle de las Palmas, Valle de Guadalupe, San Antonio, Valle Santo Tomás, Llano Colorado, San Vicente, de toda la zona vitivinícola de aquí de Ensenada, también recibimos uva de Mexicali, pero esa es uva para destilación, es decir las condiciones de la uva, o la misma variedad que es uva thompson, que bien se da para, la uva thompson es muy variable, es una variedad de uva, que bien puede destinarse a uva de mesa, a pasa o también para la industria, entonces la mayor cantidad de hectáreas en Mexicali, ese tipo de uva, hace que ellos, los viticultores tengan tres canales de canalización de venta, que entonces ellos hacen su venta de acuerdo al precio y a lo que más le convenga, si le conviene más como uva de mesa, la vende como uva de mesa, si como pasa, la venden a pasa y si no nos la venden a nosotros, pero si recibimos uva de ellos también, pero en ese caso sería para destilación, que no la tenemos aquí, pero otra empresa nos la maquila, y nos entrega aguardiente.

BS: Cuando usted llega a Valle de Guadalupe en 1987 y en esa época, ¿cuántas empresas vitivinícolas había aquí en el Valle?

CA: En aquella oportunidad que yo recuerde, era Domecq, L.A. Cetto, Santo Tomás, valmar y luego se incorporaron cuando yo llegué, luego ya se crearon otras empresas, como Monte Xanic, Bodega San Antonio, Chateau Camou y Mogor Badan.

BS: ¿Por qué considera que en esta época se desarrolla más la industria aquí en Valle de Guadalupe, a partir de la década de los ochenta?

CA: Bueno porque la calidad de las uvas ha ido cada vez mejor, se han ido plantando variedades finas, reemplazando aquellas variedades de uva que se tenía plantada de hacía muchos años, variedades misión y variedades de uvas más rústicas que habían traído los misioneros, pero entonces luego la viticultura se fue modernizando trayendo nuevos portainjertos, trayendo

nuevas variedades de uvas finas que producen excelentes vinos, que variedades que se usan en otros países, en otros lugares, que ya estamos a nivel de poder competir con cualquier país del mundo, en la parte vitícola en cuanto a calidad de vinos, entonces para obtener un buen vino debemos partir de una excelente materia prima y de alta calidad, entonces todo eso al ir transformando los viñedos ha hecho que también vayamos obteniendo vinos de más calidad y también vamos transformando los vinos, también la parte tecnológica ha ido contribuyendo, se han ido modernizando las plantas vitícolas, actualizándose, trayendo gente del extranjero que fue asesorando y entonces haciendo algunas transformaciones en cuanto a parte de vinificación y demás, haciendo de tal manera que los vinos que se han ido obteniendo a través de nuevas técnicas de vinificación, nuevas máquinas, actualizadas, lo más moderno que hay en este momento, acompañado también para la elaboración de algunos vinos blancos, como chardonnay de barricas nuevas, de roble francés, añejando los vinos tintos, sobre todo el cabernet, merlot, todo eso ha ido contribuyendo para una superación y obtención de vinos de calidad que se ha visto reflejada en las degustaciones que han tenido las distintas empresas, y obteniendo premios a nivel internacional, por la calidad de los vinos que se están obteniendo en esta zona y en donde ya la zona de Guadalupe y todo lo que es el municipio de Ensenada, Calafia, el municipio de Ensenada, en sí, ya está reconocido como vino de alta calidad, como productora vinos de alta calidad.

BS:_ Entonces me decía que se han elevado el número de empresas, porque ha cambiado el tipo de cultivo y además por los recursos humanos que están más capacitados.

CA:_ Y donde también se está viendo y demostrado que a nivel internacional, se está viendo un mayor consumo de vino de calidad, o sea

los vinos finos, los vinos de alto gremio, los vinos de calidad, esos son los que están subiendo su consumo y su demanda.

BS:_ ¿Cuál sería, ya me había dicho el tipo misión, el tipo de cultivo que sería más tradicional, sería el tipo misión?

CA:_ Bueno, la misión, rosa del Perú, o sea todas las variedades rústicas que habían hace cuarenta, cincuenta años, y toda la viticultura a nivel mundial ha ido cambiando, a través de injertación y hibridaciones, entonces ha ido mejorando la calidad de la materia prima.

BS:_ ¿Cuál considera el momento en que se dan estas condiciones de cambio de tipo de cultivo, de unos recursos humanos más capacitados y de otras necesidades?

CA:_ Yo creo que a partir de 1980, 90, cuando se ha ido, ha habido una gran transformación, donde ya no estamos hablando de muchas variedades de uva, antes era tener una colección de variedades de uva, diez, quince variedades, en estos momentos la viticultura mundial, está hablando de cuatro, cinco variedades de uvas, si estamos hablando de uvas blancas, nos estamos refiriendo a la variedad Chardonnay y Sauvignon Blanc sobre todo, y en tintas, tenemos que hacer referencia en estos momentos a Cabernet Sauvignon que es internacional, merlot son las prácticamente las cinco variedades que se están manejando a nivel internacional.

BS:_ Y entonces, ¿cuál sería el mercado principal de Domecq de Valle de Guadalupe?

CA:_ Por supuesto mercado nacional, y en exportación tenemos Japón, muy poco a Estados Unidos, Francia estamos exportando, Alemania, Finlandia, Noruega, Checoslovaquia y ahora estamos incluyendo también en los países, China, también ya estamos llegando a esos lugares, España también.

BS:_ Cuando usted llega aquí a Valle de Guadalupe, cuál fue su primer diagnóstico y proyectos para trabajar aquí en la empresa.

CA:_ Yo por el cargo que yo tenía, que tengo de subdirector enólogo de Domecq México, tenía que supervisar la parte técnica de todas las empresas del país, de todas las destilerías, ver todo lo que esa la producción, rendimiento y calidades y en el cual también estaba involucrada esta planta de Vides de Guadalupe, entonces me encontraba viviendo en la ciudad de México y tenía que trasladarme a los distintos lugares y entonces los directivos de la empresa determinó que de vivir en este caso aquí en Ensenada, estar en esta planta, controlar esta planta y de aquí moverme hacia Sonora, que estaba más cerca que de México, porque en Sonora es en donde está la parte más fuerte en cuanto a lo que es la destilación, la producción de destilados, entonces estaba más concentrado, viviendo en esta zona, por eso fue que estuve por aquí.

BS:_ Y en cuanto, a los insumos que necesitan aquí la empresa, de dónde es que los traen.

CA:_ Materia prima, por supuesto todo de aquí de la zona, luego lo que es ya, ya nos vamos a todo lo que es embotellado y demás, todo mexicanos, todo es suministrado de la ciudad de México, botella, etiqueta, cajas, todo viene de México.

BS:_ Y en cuanto a los recursos humanos, bueno que tengan una formación en cuanto a vitivinicultura, ¿en dónde están formados?

CA:_ En el caso nuestro, la industria vitivinícola mexicana no es un fuerte, no está desarrollada, se está en expansión actualmente, pero no podemos decir que está integrada dentro de los países vitivinícola más importante del mundo, tenga en cuenta que los países más importantes, el consumo de los países como Francia, Italia, España, Argentina, están entre los setenta y ochenta litros de consumo percapita por año y donde México no llega a los doscientos cincuenta centímetros cúbicos, entonces eso le da a usted una dimensión de lo que es la parte vitivinícola, entonces todo el grupo humano hay que formarlo, hay que hacerlo, ya la empresa, ya tantos años que

llevamos ha ido formado su grupo de gente, entonces todo el grupo humano que trabaja está formado.

BS:_ ¿Y qué estrategia está siguiendo la empresa, para crear esta costumbre alimenticia dentro del país?

CA:_ Bueno, yo creo que pueden ver, observado que durante muchos años, desde siempre que está instalado Domecq a base de publicidad, sobre todo en lo que es vinos de mesa, ha hecho mucha publicidad, ha apoyado muchísimo la viticultura, ha traído gente del extranjero para enseñar a los viticultores mexicanos hacer las labores de campo, a podar, a injertar, a trabajar los viñedos, ha hecho programas extensos, por televisión de una hora, hablando de vino, sobre las bondades del vino, sobre la cultura del vino, durante muchos años, entonces todo eso ha ido de poco a poco inculcando al consumidor mexicano, al consumo de vino, pero es muy costoso, con mucho esfuerzo y que muchas veces a pesar de todo el esfuerzo, todo el trabajo, todo lo que se haga no habido una respuesta como la que hubiéramos querido, todo lo que ha invertido Domecq México en la publicidad de vino, dar a conocer las bondades del vino, en todo esto, yo creo que en cualquier otro país hubiéramos tenido mucho más respuesta, pero por qué, porque el público no es un país vitícola, no es un país consumidor de vino, por qué, porque a pesar de que México es donde primero ingresó la viticultura durante muchos años por cuestiones políticas, por la que está escrito, no se desarrolló, entonces podemos decir que si de la viticultura moderna, se desarrolla a partir del año 70, podemos decir que es una viticultura muy joven, entonces todavía necesita contraviticultura de otros países del mundo en donde lleva cientos de años, entonces tenemos que esperar a que esto siga evolucionando más y poco a poco la gente, sobre todo la juventud vaya entrando en esto de ir conociendo el vino.

BS:_ Para el consumidor, aparte del vino que otras alternativas tiene, o sea que compitan más bien con el vino.

CA:_ En este momento yo creo que con el vino de mesa, está competido la cerveza.

BS:_ Tenemos una cultura más cervecera.

CA:_ Si, más cervecera, además hay que ver que zonas del país, en cualquier momento usted puede tomando vino, el vino en Mexicali que hay 52 grados de temperatura, yo creo que en ese momento le interesa más una cerveza y no tomar vino, es decir, entonces hay que ver un poco eso, que a veces el clima tampoco ayuda, no estamos hablando de unos lugares en donde el frío, o la mismas temperaturas, el clima, las condiciones, ayudan más a tomar vino, en todo lo que es el norte mexicanos, el consumo de vino disminuye, no está comparado con el centro de la ciudad de México, como ciudades como de Guadalajara, como Monterrey, Cuernavaca, Puebla, donde ahí consumo de vino es mayor, aún así yo creo que Ensenada debe ser el lugar donde mayor cantidad de vino se toma por habitante, dentro del país, esta región, pero por qué, porque ha sido vitivinícola siempre, siempre, por qué, porque hay una empresa muy antigua, la Santo Tomás de 1888, donde quien más o quien menos todos han estado cuando Ensenada era un pueblo chico, todos están relacionados con esa empresa, o trabajando o haciendo, entonces ha habido cultura en aquella época, aquí había viñedos, entonces aquí la cultura vitícola lo que es en Baja California, o lo que es aquí en Ensenada, es mucho más tradicional, más antigua que cualquier otro lugar de México, es decir, ir a Chiapas y decir que cuando toman vinos, no se puede decir, no se puede comparar con la gente de aquí, en 1888 ya tenían una industria vitivinícola pujante, con la empresa, entonces quien más o quien menos ha estado en esa empresa y ya se tomaba vino en su casa, entonces todo eso es una tradición, una cultura.

BS:_ ¿Entonces cuál sería el volumen anual de producción en el caso de Valle?

CA:_ Actualmente yo creo que se podría estar hablando de unas dos mil quinientas, tres mil hectáreas de viñedo, total dentro del valle, no, ahora, lo que es Ensenada en si, podemos decir que el 90, 95 por ciento de la industria de vino de mesa nacional sale de este lugar, eso si, el municipio de Ensenada es el más importante del país en cuanto a vino de mesa nacional, aquí están todas las vinícolas, vamos a ver el resto del país, que otras marcas de vino hay, en otras zonas, Sonora es puro para destilación, no hay marcas de vino, puede haber algo ahí por Zacatecas, algunas marcas muy regional, o en Querétaro, otras marcas regionales, pero que no influye a nivel nacional, usted ve las marcas de vino a nivel nacional, son las empresas que tenemos en Baja California, yo diría que más del 95 por ciento los vinos nacionales son de esta zona, que es la más importante del país en vino de mesa.

BS:_ Entonces ya me decía de las ciudades más importantes a donde se destina la producción, que sería México, Guadalajara.

CA:_ En cuanto a la producción, si, estaríamos hablando de México y su Estado de México, Guadalajara, Puebla, Monterrey, Cuernavaca, son las zonas principales, lo menor, que es todo lo que es, y bueno las zonas turísticas que siempre se da un poquito más, por la gente del extranjero que viene y comen y toma vino, es decir toda la gente extranjera, digamos de Francia, españoles, italianos, alemanes, americanos, todos comen a medio día y en la noche con vino, es otra cultura, entonces en unas zonas, zonas muy localizadas, Acapulco o en Cancun, pero las otras zonas si no son esas las más importantes en cuanto a vino de mesa, y Ensenada.

BS:_ Serían las zonas turísticas y los metrópolis.

CA:_ Y las ciudades más grandes del centro del país, la zona norte es la que podría más o menos en consumos.

BS:_ Y en cuanto a los empleados, a los trabajadores, la cultura del vino o sea, los conocimientos que se tienen aquí en el trabajo, ¿de dónde

considera que son, o sea en dónde se han formado los enólogos que han trabajado aquí?

CA:_ Bueno aquí no hay en México no hay una escuela, no hay una facultad de enología, no hay porque no hay una vinícola para formar enólogo, que van a ir hacer, entonces lo que hay es que hay ingeniero agrónomos o ingeniero químicos que con una relación muy afín con lo que es enología en cuanto a la parte química, en cuanto a la parte microbiológica todo eso, que se han ido al extranjero a perfeccionarse, hacer maestrías y todo esto y que se están desempeñando muy bien al frente de las empresas vitivinícolas como responsables, al frente de empresa responsable de la elaboración de vino, muy buenos técnicos mexicanos y además de los extranjeros que hemos venido aquí a colaborar con ellos, con la gente de aquí.

BS:_ ¿Y cuáles son los países que considera que más han contribuido o que han venido enólogos de qué nacionalidades aquí al valle?

CA:_ Con el grupo Domecq tiene un grupo de asesores externos, que vienen dos veces al año a trabajar con nosotros durante una semana y que ese grupo está formado por el profesor Pascal Riverogayón que es el director de la Escuela Enológica de Burdeos, de la Universidad de Burdeos, la más conocida del mundo en cuanto a formación de técnicos, el es uno de nuestros asesores, está el ingeniero Alejandro Hernández, que es de Chile, que actualmente es el presidente de la OIV, de la Organización Internacional del Vino, también es nuestro asesor, el ingeniero Hernández está colaborando con Domecq México, desde 1970, participó desde que comenzó la transformación de esta vitivinícola, fue uno de los pioneros que vino ayudar y a enseñar las plantaciones de viñedo, a podara, desinfectar, tratamientos y todo eso, él está colaborando desde entonces, además de los señores José Ignacio Domecq y Beltrán, técnicos de la empresa Domecq de España, nuestro director de producción el ingeniero Eustaquio Ibarra, él

es mexicano, pero con conocimientos muy amplios de todo lo que es la parte vitivinícola, la parte enológica, la parte de brandys, destilaciones, añejamiento y entonces tenemos, y además de los nosotros, los internos, McCledon y un servidor que hemos estado trabajando en todo esto, entonces es un grupo de personas, anteriormente también el ingeniero Camilo Magoni que ha estado trabajando en esta empresa, que fue uno de los forjadores de toda esta industria, en plantaciones de viñedos, renovación, traer nuevas variedades y todo eso, Camilo ha sido un gran colaborador desde hace muchos años ha trabajado.

BS:_ ¿Y entonces este equipo da cursos aquí en Domecq a los trabajadores?

CA:_ No, ellos vienen dos veces al año para ver antes de la vendimia la calidad de la materia prima, entonces hacen recorridos, vienen en el mes de agosto, antes de la vendimia, antes de cosechar la uva, entonces se hace una inspección de todos los campos, para ver la calidad de la materia prima, de como viene, distintos tipos de variedades, como está la maduración y todo eso y ya en campo, se puede hacer la verificación, entonces ya se hace un plan de vendimia, un plan de cosecha, porque son distintos tipos de vinos, y los vamos a destilar a distintas marcas de vino, entonces ya la materia prima tenemos que ir observándola en el viñedo, ya hacemos un plan de elaboración para ese año, de acuerdo a lo que estamos viendo en el viñedo, entonces es un trabajo bastante grande que se tiene que hacer antes de la cosecha, realizar, entonces se dejan las indicaciones, se deja ya todo trazado cuáles son los lineamientos que se van a seguir y los sistemas de elaboración que vamos a seguir durante esta vendimia, de acuerdo como sale la uva, la maduración, el color, ph, acidez, cantidad de uva, grado de sanidad, hay que hacer todo un estudio, después ya hecha la vendimia, la próxima visita es el mes de enero, fines de enero y principios de febrero, es decir, la vendimia termina el 10, 15 de octubre, los técnicos empezamos a trabajar ese vino, hacer todo ya,

terminar lo que es molienda, fermentación, clarificación, filtraciones, estabilidades, tener los distintos tipos de vino por variedades y demás y ya tenemos una selección hecha por los técnicos internos, hasta llegar el momento de fines de enero, fines de febrero, donde se vuelve a juntar este grupo de enólogos y se hace una degustación de todos los vinos y una evaluación de lo que fue toda la cosecha y en base a esa degustación a esa evaluación que se tarda una semana de evaluar el vino blanco, tinto, de todas las variedades, entonces es como ya establecemos los distintos, destinamos por decir así, los distintos tipos de vino para las distintas marcas y hacer las distintas mezclas, y de ahí entonces ya quedan formadas los distintos tipos de vino y distintas mezclas para los próximos envasados que a partir de ahí o en vino blanco son embasados y vinos tintos tendrán que ir añejamiento de barricas para los posteriores embasados de las Cabernet.

BS:_ Entonces este sería a nivel de diagnóstico de alguna manera, y por ejemplo me hablaba de ese cambio que se da en cuanto al tipo de cultivo y por ejemplo, cuando se cambió por el tipo misión a algunos otros más finos, cuál fue la capacitación que se le dio a los mayordomos, a los trabajadores, ellos qué tipo de educación.

CA:_ Siempre se les tiene que estar enseñando, capacitando, entonces hay que estar permanentemente capacitándolos, incluyéndolos, sobre todo en la cuestión poda, porque lo mismo da azufrar, aplicar azufre a una variedad misión que a una variedad a Cabernet, o Chenin, es decir, los trabajos culturales, es decir de riego, fertilización y demás da lo mismo para cualquier tipo de variedades, a lo mejor en donde cambia un poco es la cuestión poda, sistema de conducción, entonces ahí en donde hay que ir sobre todo, mayordomos instruyéndolo, diciéndole, enseñándole cómo se quiere que se vayan haciendo las cosas, hay unas variedades que necesitan una poda larga, como una Cabernet una Barbera, pero hay otras variedades como una Chenin una Colombard, en que necesita una poda de pitón, un

poda corta, entonces eso hay que irselo enseñando y hay que irlo capacitando, entonces se hace a través de esta gente que viene del extranjero, se traen extranjeros para ir capacitando a la gente, o nosotros se lo vamos transmitiendo a ellos y ellos se lo van transmitiendo a la gente, hay que estar en una innovación constante.

BS:_ ¿Y a partir de cuando se dan estos cursos con el mayordomo?

CA:_ Eso se hace internamente se hace en cualquier momento, lo mismo que la aplicación del nuevo fertilizante.

BS:_ Las innovaciones.

CA:_ Las innovaciones que van apareciendo, los fungicidas, los insecticidas, herbicidas, hay que estar capacitándolos sobre el manejo que hay que hacer de esos productos, como se pueden hacer, que cuidados se deben tener, son productos delicados, algunos, entonces hay que enseñarles, hay que decirles, asesorándolos en una forma permanente.

BS:_ Bueno generalmente, de los trabajadores que están aquí tanto en la fábrica como en los viñedos, de qué lugares vienen a trabajar aquí.

CA:_ Todos de la zona, todos, tenemos gente y por suerte gente que ya lleva, aquí tenemos mucha gente que lleva desde que se formó la empresa, ya llevan 25, 26 años y aquí están trabajando con nosotros y son todos de aquí de la zona de Francisco Zarco y el ejido Porvenir, toda la gente viene de aquí; la gente del laboratorio que está capacitada, algunos vienen de Ensenada, ingeniero de control de calidad, ya vienen de Ensenada, pero por lo demás, toda es gente de aquí de la zona, secretarias de oficina y todo, todos de aquí.

BS:_ ¿Y en tiempo de cosecha, no se necesita más?

CA:_ Si, claro, entonces ya viene gente que ya saben en qué época se hace la cosecha, entonces vienen de Guanajuato, vienen de Oaxaca, vienen de Jalisco, gente que ya sabe de la república y vienen todos los años, ellos saben que en tal época vienen para la cosecha de aceituna, ya

después ya sigue la cosecha de uva, y entonces ya se vienen con la familia y se instalan, el 15 de agosto empiezan a llegar, y son siempre todos los años son los mismos, pero si se necesita mayor cantidad de gente para hacer esa tarea.

BS:_ ¿La cantidad de litros al año de producción?

CA:_ Nosotros esta es una planta que tiene una capacidad de 18 millones de litros, de los cuales 15 millones están en tanques de acero inoxidable y 3 millones en vasijas de madera, entonces se trata de que la planta esté, por supuesto cuando termina la vendimia tiene que estar completamente llena para poder surtir toda la producción de todo el país, eso hace que tengamos una producción en esta planta de 18 mil toneladas de uva anuales aproximadamente, todo depende de como vaya la cuestión de venta, pero más o menos son uniformes y ahí vamos trabajando sobre esa base.

JG:_ Una pregunta nada más, después de que procesan el vino, ¿cuánto tardan para sacar los vinos tintos y blancos?

CA:_ Una vez terminada la fermentación en lo que es vino blanco siempre la tónica actual es de que los vinos blancos tienen que ser vinos afrutados, vinos del año, vinos frescos, por lo tanto, nosotros en el caso nuestro no le damos un añejamiento de madera, no pasa por barricas estos, sino directamente a tanques de acero inoxidable y después de terminada la vendimia, ya a partir de los seis meses, ya podemos estar con algunas marcas en el mercado, cuando es vino, a partir de los seis meses y algunos un año, ya está para salir a la venta al mercado, por ejemplo si vamos a ver un Blanc de Blancs tampoco la cosecha '96 con la última cosecha ya estamos en el mercado, lo mismo con Padre Kino, lo mismo con los Reyes, Calafia o sea estamos con la última cosecha y vamos la vendimia terminó en octubre, digamos seis, siete meses ya esta, por qué justamente por eso, entre más antes saque los vinos blancos mejor porque tiene una aroma más

frutal no de añejamiento, sino más a fruta, más a la uva, es como mejor lo acepta el consumidor, cuando ya vamos con vinos tintos, está de acuerdo a la calidad, al tipo de vino, a la marca en el caso nuestro el Padre Kino, bueno también, es un vino muy joven que no recibe añejamiento y por lo tanto a los seis meses ya está en el mercado y así nos vamos en escala con Los Reyes, con Calafia, esos al año y medio ya estamos en el mercado con ese tipo de vino, si ya nos vamos a los Chateau y Cabernet, bueno ese vino primero tiene que ir a una vasija de madera para una serie de procesos que va recibiendo el vino, sobre todo es un proceso de oxidación que va produciendo ahí donde son vinos de más cuerpo, vinos de más carácter, vinos con más astringente, que entonces como quien dice hay que ir dominando esa astringencia, ese diámetro en bruto que tenemos ahí, entonces eso lo vamos haciendo a través de un añejamiento de madera en donde se van realizando unas series de reacciones químicas, donde la materia colorante se va transformando y del rojo vivo, rojo fuerte va pasando a un rojo teja, van desapareciendo algunos productos, se van formando otros nuevos, el vino se va suavizando, el vino es tan madera, va extrayendo la substancia extractiva de la misma madera que se va incorporando a un gusto avainillado que tiene la madera de roble y ahí se puede estar un año, año y medio y luego se pasa añejamiento de la botella, ya ahí es otro tipo de proceso, ya no es de oxidación, sino de reducción donde se sigue realizando reacciones químicas, el vino es un cuerpo vivo, sigue evolucionando, entonces se van siguiendo una serie de transformaciones, dentro de la botella que se va formando el bouquet combinaciones de alcohol con ácido con formación de esteroides, entonces se va suavizando más, va formando su bouquet, va formando su perfume, es decir va adquiriendo mayoría de edad, hasta llegar el momento en que el técnico es cuando decide cuando tiene que ir al mercado, posiblemente en la botella tenga que estar un par de años, un Cabernet a lo mejor dos

años y un Chateau, tres años, es de acuerdo a la constitución del vino, de cómo vino la variedad de uva en ese momento, cuando se hizo la cosecha, puede haber vinos, una cosecha de unas características más especiales en donde el añejamiento se hace más prolongado y en otro un vino más ligero, bueno, el técnico es el que va a decir, pero cuando menos.

CASSETTE 2/2

CA:_ Estamos hablando de variedades de uva de inferior calidad, no quiere decir que por ser de inferior calidad esté mal elaborado, es decir, porque la variedad de uva no da para más, también el precio es más barato, si hiciéramos todos los vinos Cabernet todos serían iguales, o me dices por qué el Volkswaguen vale menos que un Roy Royce, si tiene cuatro ruedas y un volante y tiene un motor y me traslada igual, bueno, pero por qué una más cara por la formación, es decir unos tienen algunas cualidades más que la otra, aunque los dos son autos.

JG:_ ¿Cuál es el vino más caro que produce la empresa Domecq?

CA:_ El más caro el Chateau y el Cabernt, esos son los más caros, porque estamos partiendo una materia prima más cara, que es el Cabernet que es la variedad más cara que hay y después el tiempo de añejamiento, las barricas que se deben utilizar, una barrica francesa vacía cuesta aquí, vale 600 dólares en 200 letros de vino, 195 litros de vino, haber a cuanto le toca por litro, entonces todos esos costos se, claro que eso no se carga en un año, la barrica, nosotros hacemos renovación cada cinco años 20 por ciento, entonces pero eso es un cargo, capital inmovilizado, un año en barricas dos, o tres ahí; la cosecha ya por decir, la cosecha 91, 93, la tenemos aquí todavía y ya está pagada la uva, ya está pagado todo y ahí está, todavía no sale al mercado, ya está la botella, está embotellada, está con corcho, está con todo, y todavía no se vende, entonces es un capital también al

precio del dinero que está actualmente tiene que ver, no es lo mismo vender el vino a los seis meses que a venderlo a los tres años.

JG:_ ¿Cuál es la diferencia entre los Cabernet Sauvignon que producen las diferentes empresas, en dónde están las diferencias, si es el mismo nombre?

CA:_ Bueno, la diferencia aunque sea el mismo, la misma tipo de variedad puede haber algún micro clima especial, pero aquí no hay una diferencias es decir, grande entre, aquí y Guadalupe, por decir, para decir uf, yo creo que están en la técnica del enólogo, la técnica de elaboración, porque no le encuentro mucha diferencia una marca y otra, unas pueden usar más madera, otros pueden usar menos madera, pero en cuanto a calidad, están buenos unos como otros ahí va en gusto de cada uno, la forma de trabajar de cada técnico y ya sea a que consumidor lo quiere enviar, entonces hay alguien que les gusta mucho más el vino maderizado, hay otros que no, que menos, entonces ahí si que ya es el gusto de la gente, y es muy subjetivo, que a mi me guste, que no le guste, a este no le gusta así, y no quiere decir que el vino sea malo.

LG:_ O sea que a mi un vino malo me puede gustar y uno bueno no me puede gustar.

CA:_ Si es muy subjetivo a usted le puede gustar el blanco y no el tinto, porque más astringente, y a otros que no les gusta el blanco y si les gusta el tinto, a unos les gusta dulce a otro le gusta seco, mejor vino a quien no le gusta.

LG:_ ¿En los años que tiene usted aquí, cuántos premios ha ganado la empresa?

CA:_ Nosotros en Cabernet ya llevamos dos o tres premios y el Blanc de Blanc llevamos dos premios. Aunque Domecq tiene por norma no participar en concursos internacionales, ya Domecq desde que se fundó en 1730, tiene por norma no concurrir a ningun concurso nacional ni extranjeros, lo tiene por norma, si concurrimos así es muy esporádicamente, por algun

compromiso, pero que Domecq se diga se presenta en todos los concursos y allá estamos, no, por eso es que no participamos, la empresa no manda muestras, a no ser por alguna cosa muy especial, las veces que nos han pedido que hemos mandado muestra, bueno, hemos tenido la suerte de sacar; en el 93 vino Cabernet nos sacamos el primer premio, pero en el concurso que lo hicieron en Francia, en donde una organización de enólogos y comerciantes que hay allá, sacaron muestras de los Cabernet de todos los lugares del mundo de todo, todos los Cabernet que habían en Francia sacaron muestra y llevaron a una degustación, y entonces ahí Domecq y Cabernet Domecq salió en el número catorce, concursando con los grandes Chateau, comenzando con todos los Cabernet del mundo, salir en un lugar catorces es una distinción cuando hay cantidad, por eso se dice que Cavernet Domecq está dentro de los quince mejores del mundo, la catorce por encima habíamos tenido nada mas que los Chateau de Francia, y otros franceses.

LG:_ Una barrica la usan cinco años nada más.

CA:_ Si.

LG:_ ¿Y cuál es el proceso para después de que la usan, con que la limpian?

CA:_ No, ya está visto que pasados los cinco años ya no hay, se le ha extraído a la madera, todo lo que la madera puede ceder, entonces ya después ponemos el vino allá adentro, pero puede estar diez años, cinco años y no la madera no aporta nada, muy poco, antiguamente se hacía un procedimiento de volver a desarmar la barrica, rasparla y llegar otra vez a la madera limpia, o sea sacar todo lo que el vino se introducido dentro de la madera, se raspaba se volvía armar y quedaba una barrica nueva, pero se ha determinado que en esa segunda etapa, la madera más profunda no nos da la misma calidad de vino que lo que está, que la primera, entonces ya internacionalmente la barrica se va a reciclar.

LG:_ Que hay algunas empresas del Valle de Guadalupe que le da un vino muy caro, una empresa en especial, a qué se deberá al proceso.

CA:_ Una serie de factores, puede ser por el proceso, puede ser por la mercadología, el proceso a lo mejor ellos pueden entender, un sistema de elaboración, habría que ver el añejamiento, a lo mejor llevan cinco años arriba o todos los años cambian en barrica, entonces eso es un costo muy inferior.

Entonces tener cinco años, un año, entonces si puede ser eso pero eso ya es como aplique cada empresa, por eso te digo ahí es la diferencia por la forma de trabajar de cada empresa y de cada técnico y hacia a donde va a ir el producto que tiene.

BS:_ ¿Cuál es el origen del nombre, Pedro Domecq?

CA:_ Pedro Domecq se origina de una familia francesa, Domecq, así se llamaba el señor, de Francia se fue y se instaló en Jerez Frontera de España, siempre estaba relacionado con la industria vitivinícola, puso una bodega en Jerez de la Frontera, España y ahí comenzó con su familia, además empezó hacer su destilación, hasta que en 1820 creó, salió al mercado, eso fue en 1730, en 1820 ya salió al mercado con un brandy llamado Fundador, que todavía, Fundador era español (-) y el envase cada vez se está viendo más, hasta ahora.

BS:_ ¿Los socios actuales, algunos tiene algún antecedente familiar, o?

CA:_ Si, si, todavía hay Domecq dentro de la empresa.

BS:_ Y se fueron incorporando nuevos.

CA:_ Se van incorporando nuevos, así es, pero la familia Domecq todavía está dentro de la empresa, es una familia muy grande, relacionada con la industria vitivinícola, relacionada con los toros, relacionados con los caballos andaluces, y crianza de toros para toreo y todo eso, la fiesta brava, siempre estuvieron muy relacionados con estas actividades, no solamente vitivinícolas sino también de los toros.

BS:_ Y bueno, finalmente, ¿cuáles son los nuevos proyectos de la empresa aquí en Valle de Guadalupe?

CA:_ Bueno, debido justamente a esto que le decía de que el consumo de vino fino va en aumento a nivel mundial, también en México se está viendo ese fenómeno, entonces eso ha hecho que ya actualmente estemos en nuevos programas, en nuevo objetivo de plantación de más viñedos, ese es el objetivo que se está llevando ahora, a seguir plantando viñedo, pero siempre con variedad de calidad, de estas cuatro o cinco que le estoy diciendo, es la mayor demanda de vino que estamos teniendo, y que ya lo que tenemos ya no nos alcanza y que estamos en planes ya de más plantación.

BS:_ ¿Cuáles serían esos nuevos mercados?

CA:_ Nacionales y extranjeros, hay una demanda muy grande en estos momentos en el mundo de vinos premium, de vino fino, de vino de mesa, está teniendo, tenga en cuenta que en países donde el grado de alcoholismo es muy alto, justamente se combate el alcoholismo con el consumo de vino, países como Rusia, Polonia, entonces deriva el consumo en vez de Vodka, llevarlo hacia vinos de mesa, porque la graduación alcohólica no es lo mismo, no es lo mismo tomar 500 mililitros de vinos de mesa de doce grados, 2 por ciento de alcohol, que uno de 40, una copa de ese tipo de bebida hace por tres de vino, entonces usted nunca se va a tomar en una comida un litro de vino, porque lo normal se toma 500 mililitros y no le pasa absolutamente nada, si se toma 500 mililitros de vodka o de una bebida de 40 grados, hace de cuenta que se toma un litro y medio de vino o más, primero que no se lo puede tomar usted dos litros de vino en una comida, entonces eso hace que baje el grado de alcoholismo. Usted ve los países vitivinícolas son los que tienen grado de alcoholismo menor, en donde más se consume vino, es donde menos alcoholismo hay, además de los beneficios ahora que se está encontrando que en el consumo de los

vinos, sobre todo en los vinos tintos, es beneficioso para el corazón, que hay eliminación de las grasas, de colesterol malo y todo eso, como producto, un producto que se encuentra en el vino, que se llama resveratrol, este producto es una enzima que lo produce la misma planta para defenderse de los ataques externos de algunos, de algunos ataques de hongos, como la cenicilla por ejemplo, entonces la planta como que se defiende así mismo, produciendo este tipo de producto, entonces este producto se encuentra en la parte de la piel de la uva y como los vinos tintos se fermenta con la piel para poder darle el color, porque la materia colorante se encuentra en la piel de la uva, entonces eso pasa, por eso es que dicen que el vino tinto en este aspecto es más ventajoso que el vino blanco, el vino blanco no se elabora con la piel, sino que al contrario se muele y se separa la piel y la semilla y se elabora en blanco, se trabaja nada más que el jugo, pero los vinos tintos no, el vino tinto se fermenta junto con la piel porque ahí está la materia colorante, tiene que haber extracción primero, se termina de fermentar y entonces si se manda a los tanques, a separar, pero ya es vino, ya fermentó y ahí es en donde se encuentra mayor cantidad de este producto resveratrol que es el que han encontrado los médicos en Estados Unidos que es beneficioso para afección del corazón, sobre todo el colesterol y lo demás, eliminan los lípidos y demás, fijación de grasas en las arterias y eso lo han podido demostrar, dijeron bueno, como es posible que los franceses que comen ellos el sistema ellos, o la comida mediterránea que es de mucha grasa y abundante tengan menos ataques del corazón y por ahí se fueron buscando y encontraron que es debido a que este producto donde en Francia hay un gran consumo de vino tinto, y lo encontraron ahí, entonces en Estados Unidos hicieron investigaciones y todo eso y salió un programa de 60 minutos hace varios años, en donde se dio todo esto y al dar a conocer eso, hizo de que justamente el consumo de vino, sobre todo tinto se elevara en forma impresionante y ahora, otros muchos factores

donde el vino, yo creo que si debe considerarse no como una bebida alcoholica, sino como dentro de lo que es, primero como una cultura y después dentro del consumo diario, como alimento, por la gran cantidad de vitaminas, ácidos, azúcares, todo lo que contiene, todo lo que la uva, la planta le saca al suelo, que las raíces den, pasa, lo transporta la uva y eso la uva lo pasa al vino y del vino nos lo pasa a nosotros, ya que tiene toda la cantidad de minerales, aminoácidos, ácidos, encimas, azúcares y tanino alcohol, todo lo que el cuerpo humano necesita, se lo está aportando el vino, se lo está sacando a la uva, no es un producto destilado, en el destilado desaparece todo, por qué, porque estoy metiendo el vino a un destilador en donde le voy a sacar nada más que el alcohol, todo lo demás me queda ahí y lo tiro, el vino no, el vino tenemos todo, todas las vitaminas las que quiera.

BS:_ Pues si son importantes las virtudes del vino.

CA:_ Las bondades.

BS:_ Y, finalmente me decía acerca de ese nuevo proyecto de sus nuevos mercados, pero cuáles serían las nueva regiones vitivinícolas o sea viñedos.

CA:_ No, aquí, todo lo que es en esta zona.

BS:_ O sea aparte de estos me decía, cuántas hectáreas.

CA:_ No, dos mil, dos mil quinientas, tres mil aquí en lo que es Ensenada, yo estoy hablando de 45 mil en todo el país, pero aquí, entonces aquí ubicar aquí en lo que es en estos valles, en donde ya tenemos, en donde ya está demostrado que si se da la uva de calidad, no es lo mismo llevar, cuáles son los tres factores que más influye, suelo, clima y la variedad, ahí tiene que haber una confusión de los tres factores, tengo variedad excelente, una cavernet, me la llevo a Guatemala o lo llevo a Mexicali, no me va a dar lo que me da aquí, por qué, porque me está faltando otros factores que es importante que es el clima que no me ayuda, entonces cuál reúne todas las condiciones, lo tengo que buscar, y para nosotros es aquí, entonces ya allá

voy a tener la variedad, si voy a sacar vino Cabernet, pero con eso no saca nada, el vino Cabernet que no sirve nada más que para destilar, ah si, pero es Cabernet, si pero lo saco, o lo llevo a Guatemala, lo llevo a Nicaragua. Enonce siempre vamos estar trabajando sobre esta zona, no vamos a estar descubriendo cosas nuevas, sobre esta zona, aquí estoy hablando de aquí, estoy hablando, hasta Llano Colorado, es decir, San Vicente, Llano Colorado y aquí, lo que tenemos acá, Guadalupe, San Antonio, toda esta zona, Las Palmas aquí sacamos los mejores condiciones clima sólido allá.

BS:_ Bueno, pues muchísimas gracias por la información, muy valioso para nuestro trabajo.

CA:_ Ha sido un gusto para mi poderlos atender y espero que esto sirva de base para un estudio.

BS:_ Si, le comentábamos que estas entrevistas se transcriben y ya el trabajo forma parte del archivo y se le entrega una copia a la persona, entonces volveríamos a dejarle su copia de la entrevista.

CA:_ Muy bien.