



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

DAVID BIBAYOFF DALGOFF

POR

JOSE LUIS GONZALEZ LOPEZ

PHO-4-34

VALLE DE GUADALUPE

MARZO 7, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC
PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

LA IDENTIDAD EN EL VALLE DE GUADALUPE, XX

Entrevista a David Bibayoff Dalgoff

Lugar: Realizada en Toros Pintos, al final del Ejido El Porvenir

Fecha: 7 de marzo de 1997

Transcripción: Cristina Ruiz Bueno.

Cassette 1/1

La Universidad Autónoma de Baja California y el Instituto de Cultura están llevando a cabo un trabajo sobre tradición oral en el Valle de Guadalupe, nos encontramos este día 7 de marzo de 1997 en la casa de David Bibayoff Dalgoff.

JG:_ ¿Cuál es su nombre?

DB:_ Completo, David Bibayoff Dalgoff

JG:_ ¿En qué fecha nació?

DB:_ El 45, 27 de marzo.

JG:_ ¿En dónde?

DB:_ En Ensenada, por la Ruiz y calle 10 por ahí.

JG:_ ¿Su familia de dónde es originaria?

DB:_ Mis papás son de aquí, mis abuelos son rusos, de origen ruso.

JG:_ ¿Su profesión?

DB:_ Fui a la escuela y obtuve un título que se llama, que dice que es ingeniero agrónomo.

JG:_ ¿En Chihuahua?

DB:_ En Chihuahua, Chihuahua.

JG:_ ¿Cuál fue tu primer contacto con la vitivinicultura?

DB:_ Ahí nació, ahí lo vi, todo empezó cuando a mi abuelito lo miraba que hacía atrás del garage, bueno del almacén, sus barrilitos de vino, después mi papá lo hacía en el viñedo, cuando estaba yo más o menos de que

edad, después de la cosecha de la uva en que se entregaba la uva con las empresas vinícolas que daban las, ahora le dicen la pepena y yo me ponía cuando estaba esa pepena, pero ya después de que. Se juntaba la pepena y yo las hacía, hacía un barril o dos y entonces después de eso empecé hacerlo en forma sin parar, sin, desde el 75 para acá, en forma continua, a veces mucha cantidad a veces poca cantidad y ahorita estoy haciendo alrededor de unas 400 cajas por año de vino embotellado.

JG:_ ¿Cuál es la ubicación de su empresa o viñedo?

DB:_ Bueno, el rancho está ubicado lo que es Toros Pintos, Toros Pintos hay tres predios, es Toros Pintos la Huerta, porque así se le conocía al rancho porque aquí era la única huerta frutícola más importante en aquel tiempo que tenía el rancho Hernández, colinda con el Porvenir, está en el final del Valle de Guadalupe, hasta abajo cerca del puente viejo de madera, que antes había un puente aquí que se cruzaba el río, como que las lluvias del 78 como hubo tanta agua, se lavó el puente.

LG:_ ¿Cuál es el organigrama de tu empresa, cómo está organizada?

DB:_ Una pregunta difícil, trabajo, trabajo y trabajo, no hay organigrama aquí, hay una persona que me ayuda con unas cosas directas entre el trabajo que se tiene que hacer y con la gente que se debe manejar, lo hacemos entre él y yo el manejo de los trabajos del rancho.

LG:_ Tu eres el gerente y todo.

DB:_ Yo soy el que pago los platos rotos, qué tipo de uva cultivas ahí.

LG:_ Ahorita principalmente meza, empecé con 30 hectáreas de uva para vino, pero como la uva para vino no tenía, no era reditual comencé a poner uva incursionaria nueva de mesa, hace unos 12 años hice un ensayo en una superficie considerable de diez variedades distintas de uva de mesa, de las cuales me traje una variedad que ahorita es la de moda, con muy buen mercado, muy buena producción, las otras nueve no prometieron y empecé ensayando en para de hectáreas, tres hectáreas, ahorita he ido

injertando, injertando, ahorita tengo la mitad de vino, uvas para vino y la mitad para uvas para mesa y todavía el precio de las uvas para vino no alcanza el precio de la uvas para mesa. La otra cosa es ésta, que la región es para esta produce vinos y la uva para vinos es la que (--) pero desgraciadamente no es así.

LG:_ En un principio, todavía se maquilaban el vino.

DB:_ El 87 toda mi uva la hice vino y a partir de entonces no he dejado de hacer vino, perdón el 85 no el 87, y he estado produciendo desde entonces vino en mayor o menor escala, pero la mayor producción fue el 79, el 79 fue la mayor cosecha tuve de la producción de vinos, toda la cosecha la hice vino, Formex Ibarra, una parte de la producción se quedó con ella, y otra parte me quedé yo con ella, para pagar la maquila y desde entonces no he parado de hacer vino.

LG:_ Los tipos de vino que produces.

DB:_ El principalmente el pinto, en el blanco no he podido, no he podido incursionar en algo que me guste, decir este es el vino que yo quiero del blanco y por lo pronto voy a seguir con los tintos, mis tintos son vinos jóvenes siempre, porque no alcanzo añejarlos y el poquito que produzco se acomoda entre las amistades y los clientes.

LG:_ El vino, bueno Formex Ibarra no produce vino de maquila

DB:_ No Formex Ibarra ya desapareció su vinícola, fue el último año que ellos operaron vinos, cuando yo estuve con ellos.

LG:_ ¿En qué año sería?

DB:_ En 75, 79 fue el último año.

LG:_ ¿Ahora tu lo haces o lo sigues mandando maquilar?

DB:_ El tinto lo hago aquí, en este año estoy maquilando un poquito vino blanco, pero lo estoy haciendo en San Antonio de Borquez, pero mi idea es hacerlo aquí.

LG:_ La tecnología que empleas David aquí en el rancho, es tradicional, artesanal, rústica.

DB:_ Ahí hay una combinación de todo, trato de mantenerlo lo original de lo que se hacía antes, lo más artesanal que se pueda, sin descuidar las cuestiones de higiene, de salubridad, limpieza, manejo, higiene, se dice que los vinos caseros no hay que ponerles nada de preservativos, pero si hay que poner porque si no el vino en la botella se avinagra, lo que es bueno es que si se hiciera vino casero se consumiera en el mismo año, un vino muy joven, bien tierno, bien sencillo.

LG:_ El proceso del vino, así a grandes rasgos, que produces aquí en el rancho, cómo lo produces, cuál es la técnica que utilizas.

DB:_ Al vino tinto lo que se trata es que llegue a una graduación de azúcar a los 24 grados, 24 por ciento de azúcar más o menos, con esa graduación se obtiene aproximadamente 12 grados de alcohol cuando se fermenta toda la azúcar, el sistema que utilizo es procurar cortar la uva muy temprano, si lo corto tarde dejarlo para el día siguiente para que se enfríe y bajarla por un molino, el molino, tengo un molino muy sencillo, muy antiguo que muele o revienta el grano, separa más o menos el cañuelo, los callitos y las hojas del racimo se pasa a un tanque de acero inoxidable y ahí es en donde se fermenta, normalmente, según la temperatura que pueda yo obtener ahí en el, según el clima porque no tengo equipo de refrigeración, puede estar de 8, 10, hasta 15 días en la fermentación, de ahí por decantación saco el jugo y el orujo lo exprimo, lo presio y lo paso al siguiente separador donde lo voy decantando, según como esté el orujo, el jugo ese orujo lo mezclaré con el vino o no, o lo manejo por separado.

LG:_ ¿Tu eres el catador también?

DB:_ No, tengo asesoría externa, que es un amigo que es el Dr. Torres, es el que me ayuda, me asesora, yo no lo puedo hacer solo, no hay un todólogo todavía.

LG:_ Realmente es una micro empresa.

DB:_ Yo creo que no es micro, es más que micro.

LG:_ Sobre el mercado, ¿a quién le vendes tus vinos?

DB:_ Directamente a los clientes, yo lo mercadeo directamente en el rancho con los amigos y los clientes y gente que está llegando, como turistas, es más tengo unos turistas para el día 3, para el 10 de abril, quieren iniciar su paseo por aquí por la región, por 20 días y quieren empezar aquí, quieren que les haga de comer y les daré, nada más que dejen la lanita.

LG:_ ¿Utiliza algún tipo de publicidad o viene sola la publicidad de boca en boca?

DB:_ La boca es la mejor publicidad.

LG:_ ¿Qué expectativa tienes ahora sobre el vino, futuro, o que, cómo lo ves?

DB:_ Se necesitan más fuerzas, más dinamismo, quiero sacar mi rancho adelante primero, establecerlo bien, el vino lo estoy dejando como una cosa, el vino ha sido una cuestión de hobby, terquedad, como una alternativa contra lo que sucedía, la uva nos la estaban pagando por debajo de los costos, estábamos fastidiando a las empresas, y como miraba que no era justo, me puse hacer vino, yo me metí en dificultades muy personales, económicas, todavía estoy pagando los platos rotos. El vino debe de legislarse para que se produzca aquí, para que venga más gente, consuma el vino, venga a pasearse, traiga a su familia y pueda haber más derrama económica en contra de las sociedades que tenemos con el gobierno de que impuesto, impuesto, impuesto, no podemos trabajar pagando impuesto sin producir.

LG:_ Así como el ecoturismo.

DB:- El eco todavía no lo podemos manejar aquí mucho porque estamos usando muchos insumos de tipo como los fertilizantes, insecticidas, fungicidas que eso quitaría lo del ecoturismo.

LG:_ Cómo surge la idea de la uva de mesa, de dónde traen los sarmientos, nos comentabas también de que tenía el mejor futuro, te convenía más sembrar uva de mesa que la uva para producir vino.

DB:_ Hay un detalle, produciendo toda la uva de mesa que pudiéramos producir, Estados Unidos está exportando unas cantidades, yo creo que si fuera 10 mil veces más grande no surtía lo que consume México de uva que se trae de Estados Unidos y algunos me han dicho no te arriesgues con la uva de mesa, porque de Estados Unidos está importando, bueno si importan, pero desgraciadamente se dan los permisos para importar la uva de Estados Unidos, a los amigos y a los cuates yo creo, pero parece que ahorita es más difícil importar uva de Estados Unidos como otros productos y nosotros tenemos que suplir ese mercado, como lo suplimos, produciendo uva de mesa aquí, yo soy o estoy, si alguien me pide material yo se lo doy, se lo regalo para que produzca más uva de mesa, porque hay mucho mercado para uva de mesa, tiene mejor perspectiva en precio, pesos y centavos, pregúntale a un agrícola que pueda ser autosuficiente de riego para producir buena uva de mesa y tener un ingreso adecuado para vivir, pero sin embargo por ejemplo aquí tenemos escasez de agua y se puede dar la uva de temporal, donde no se puede dar la uva de mesa, pues vamos explotando eso para bien, yo en lo personal pienso meter nuevas variedades de uva de vino, para vino, para hacer mi vinícola pero bien chiquita, o sea un tipo como se llama un boutique, o sea una cantidad de un vino, vino que guste, no me quiero complicar la vida con los vinos, nada mas que unos dos, tres, cuatro vinos cuando mucho, no sacar toda la garra como hacen las empresas.

LG:_ La pregunta era, de dónde trae los sarmientos para la primera plantación.

DB:_ Bueno alguna vez aquí, en aquel entonces lo traje todos de Estados Unidos, los traje, los importé, que será, hace 15 años más o menos, de

Estados Unidos, una variedad ya estaban aquí y otras las traje de allá, la que tuve la fortuna es la, cuando salió liberada las variedades red globe, otra que se llama fantasy, otra que se llama dawntiles, otra que se llama prisma rose, las traje, yo fui el primero que las traje aquí a México de Estados Unidos, de las cuales la red globe, la globo rojo es la que es una uva muy bonita, como dice globo rojo, el promedio de espesor del diámetro ecuatorial que le llaman de la uva, es alrededor de una pulgada, es una uva que parece casi ciruela y las otras variedades que ensayé, las tuve que quitar, porque había problemas, no aguantaban mercadeos, no aguantaba flete, no aguantaba los sarmientos, se echaba a perder y esta uva si aguanta y además por su vistocidad gusta más a la gente.

LG:_ ¿Y cuánto produce normalmente cada temporada de uva de mesa?

DB:_ Ahorita he andado alrededor cerca de las diez mil cajas, quiero llegarle a las 20, 30 mil cajas.

LG;_ ¿Cuánto es en toneladas?

DB:_ Son de 10 kilos las cajas, estás hablando 10 mil cajas, son cien toneladas.

LG;_ Esa uva de mesa, de globo rojo ¿a dónde la vendes?

DB:_ Se va a Guadalajara todo, tengo relaciones comerciales, tengo un cliente que es de Guadalajara y ahí se va todo, tengo años trabajando con él, hemos podido trabajar bien, lo que tratamos se lleva y me lo paga que es lo más importante, porque otros, te ofrecen más dinero y no te lo pagan.

LG:_ ¿Tu eres el único productos de uva de mesa en Valle de Guadalupe?

DB:_ No, hay más, mira estoy yo, yo soy el más grande de aquí de Guadalupe, te estoy hablando de la misma uva, aquí en San Antonio hay dos, tres que tienen, dos agricultores que tienen uva, de esta misma uva, aquí en Guadalupe acá pegado a Olivares también hay otro, pero produce muy poquito, Rosendo Vega que ya se salió, y para el sur está Rafael Pérez que produce más o menos la misma cantidad que yo y otro señor que tiene

sus veinte hectáreas, en Santo Tomás también hay, en Uruapan también hay.

LG:_ ¿Cuándo aparece la Asociación de Vitivinicultores David, en el Valle de Guadalupe?

DB:_ No eso es viejo, la Asociación de Vitivinicultores es una asociación viejísima que existía desde que yo era infante, normalmente estaba asociado con la industria vinícola, manejada por las industrias vinícolas, después surgió la asociación a raíz de que no estábamos de acuerdo de estar con ellos, surgió la asociación, la de productores de uva, la Asociación Regional de Productores de Uva, no la asociación.

LG:_ ¿Unión?

DB:_ No, la Unión Estatal, y se hizo la Confederación Nacional de Productores de Uva, que ahorita más o menos como que funciona y tiene nembrete, y se le puso de productores de uva para que no se confunda, de viticultores con vitivinicultores para dinstanciarlos de la empresa vinícola, se anduvo formando entre tres estados, cuatro estados, que era Zacatecas, Aguascalientes, Sonora y nosotros, aquí en Baja California, pero, ¿como te diré?, se hicieron muchos esfuerzos para que se nos diera el apoyo a nosotros para que se nos pagara un precio justo por nuestras uvas y no se ha podido, porque la empresa monopólica que se llama la "mano amiga" que destruyó como mano amiga todas las viticultura, es un monopolio que existe, acabó con, hay viñedos que se arrancaron aquí, nadie quiere plantar vides, es incosteable plantar uva, inclusive con los pesos actuales ahorita yo creo que nadie va aventarse a poner más uvas, yo voy a poner, estoy poniendo nuevos viñedos pero son de uva de mesa, de vino no es negocio.

LG:_ O sea que no tiene precio de garantía la uva.

DB:_ No, está muy fuerte.

LG:_ Fuerte la demanda.

DB:_ La oferta y la necesidad yo creo, "la mano amiga".

LG:_ ¿Pertenece todavía a la unión?

DB:_ Soy miembro de la unión, es la Asociación Local de Productores de Uva de Ensenada, soy miembro de ella, existe, no nos reunimos porque estamos muy ocupados, ahorita está de membrete casi.

LG:_ ¿Son muchos los miembros?

DB:_ No, son pocos.

LG:_ ¿Participas David como vitivicultor en las fiestas de la vendimia?

DB:_ No, es que soy ahorita un vinicultor lírico y no más hago un poquito tipo casero, entonces, la idea era participar este año, pero no se pudo este año, a ver si el año que entra ya pongo en orden mi vinícola, mi construcción, porque se necesita tener algo bien hecho.

LG:_ Va a llegar el tiempo en que tengas más uva de mesa que uva para elaborar el vino.

DB:_ No, ya estoy en el tiempo, produzco más de mesa que de vino, ahorita nada más voy a cumplir con mis compromisos que tengo para las vinícolas, como Monte Xanic, Chateau Camou, Balmar y el resto ya no me preocupa, lo voy a seguir con uva para mesa, y la nueva superficie que pienso poner es el Chateau Night que a mi la verdad para producir uva para vino para mi, de ciertas variedades, el Chateau Night.

LG:_ Hemos visto en tus etiquetas algo sobre Rusia, donde surge la idea.

DB:_ Hijole eso si está suave.

LG:_ El logo.

DB:_ Resulta que yo no lo hice ese logo, lo hicieron cuando empecé con eso, quise empezar a buscar marca y logotipo y todo eso, lo comencé a comentar con mis amistades, y ellos fueron dando las ideas y los escuché y creo que tenían razón, entonces si es cierto, soy la segunda generación de rusos por ambas partes de mis padres, mis cuatro abuelos yo los conocí, viví con ellos, pues no podemos negar la historia de nadie, de ningún pueblo, pues si somos descendientes de rusos, en la etiqueta se plasmó una idea de

que, ponerle ahí las torrecistas de San Petesburgo ahí que es un clásico, que al verlo que diga que es algo de Rusia, hasta ahorita a muchos se les ha hecho agradable la etiqueta original, que se yo, pero se hicieron varios proyectos, una persona, aquí la señora que está aquí elaborando las canastas de sarmientos en Guadalupe, la señora Vica, ella se ofreció a orquestarme la cuestión artística, me hizo varios proyectos, lo estuve manejando hasta que salió esto, la etiqueta viene ahí de las torres de Rusia y termina con una casita por ahí por un ladito que es la colonia de las casitas que hacían los rusos aquí, algunos van a decir por qué están los techos tan empinados, es que en Rusia caía nieve y no podía haber techos planos aquí, porque se iban a caer, pero los rusos no sabían que aquí no nevaba, entonces esas casitas así quedaron, y ahí viene una casita dibujada en la etiqueta y la etiqueta cesa con un logotipo elaborado por fundadores de la colonia rusa, inclusive ustedes lo saben, lo he platicado, si voy a la historia, ya en el momento que esté de vinícola soy la segunda vinícola más vieja de Ensenada porque Santo Tomás la de 1888 y después de esa la que sigue, la que se hizo el 36, que mi abuelito le daban permiso para hacer vinos, ahí viene el pedigree.

LG:_ Formex Ibarra.

DB:_ Vio después Formex Ibarra fue en los cincuentas.

LG:_ David, en los años setentas se instalaron en el Valle de Guadalupe empresas de Pedro Domecq, la empresa Domecq y Cetto.

DB:_ Cetto fue mucho después, mucho después.

LG:_ En el 74 tenemos entendido, sin embargo en los años ochentas surgen otras empresas y también en el Valle, por qué surgen esas empresas, es un gran negocio.

DB:_ Ahí si estás tocando, Domecq se estableció aquí por necesidades de establecerse por su expansión que tenía, el administrador o socio no se, fue

Luis Cetto, Luis Cetto hizo su propia vinícola siendo socio de Domecq, en los setentas estas diciendo, yo me acuerdo de fechas.

LG:_ 72, 74.

DB:_ Entonces después de, ya existía Formes Ibarra, entonces después de eso la que siguió fue Cavas Balbar, luego Montexanic, San Antonio y ahorita Chateau camou y luego Abadam también poquito antes de Chateau Camou, y si a mi me van acomodar en algún lado no, no, yo empecé hace diez años.

LG:_ Exactamente hace diez años.

DB:_ Y esa es la cronología que puede haber de los que han hecho vino, entonces mi abuelo fue más atrás, pero él sacaba un permiso, por ahí tengo unas copias, ahí en el museo están.

JG:_ Es negocio, es un gran negocio entonces.

DB:_ El negocio pues mira.

JG:_ Porque tengo entendido que Monte Xanic venden vino muy caro, lo acabamos de comprobar, botellas de 200 pesos una botella que tu tienes.

DB:_ Es que le meten mucho costo también, yo no les hago mis números, por ejemplo ellos, editan una revista, cuesta dinero y muy buena revista, compran barricas nuevas para añejar sus vinos, tienen equipo de primera o sea, tienen una limpieza que les cuesta mucho, tienen mucho personal trabajando, todo eso cuesta y han que echárselo a algún costo, ahora si tu me dices por ejemplo, cuánto cuesta una botella de vino, pues te voy a decir así fríamente, por ejemplo una botella de vino lleva, en precios del año pasado que fueron, ponle tres pesos de uva que lleve una botella de vino ahorita, más o menos sin irme para arriba, más la botella, más el corcho, ahorita sale una producción con el tiempo de uno, siete u ocho pesos y se vende a 30 pesos es una super utilidad, pero claro no va el recargo de los intereses.

Ahora por ejemplo lo que decía de Monte Xanic, ellos al principio empezaron a batallar muy duro para acomodar sus vinos, ya ahorita se están vendiendo solos, ¿por qué?, porque ya se hicieron de un prestigio, ahora por ejemplo cualquier Chateau Camou tiene su otra bronca, tienen que empezar a acomodar sus vinos y tienen producción y tienen que darlo caro, porque costó mucho dinero lo que hicieron ellos, ahora que tal negocio es, pues si es negocio, yo como productor de uva tengo que pasar un año para producir una uva y cuando está la uva producida, puedes hacer el vino que quieras con él, ya no tienes riesgos, si está la uva buena produces buen vino.

JG:_ Se puede plantar el sarmiento digamos, cuánto tarda en producir.

DB:_ Al tercer año se está produciendo y con buen costo, ahorita ya el que planta viñedo es el que quiere hacer sus vinos, ya plantar viñedos para vender las uvas, ya es muy difícil, no es costeable, si le echan la plusvalía, cuánto cuesta tu trabajo, cuánto cuesta los materiales, cuánto cuesta los intereses de los créditos, cuánto vas a producir, al final de cuentas no es negocio.

JG:_ ¿Cuántos trabajadores tienes aquí en el rancho?

DB:_ Ahorita hay catorce y creo que necesito más, ya desde de diciembre no he bajado 14, 15, 13, 12, hasta 20 trabajadores, y como quiero hacer el viñedo de una manera, producir una muy buena uva de mesa, yo creo que los voy a seguir ocupando, normalmente antes tenía cuatro, cinco, ya está dura esta carga financiera.

JG:_ ¿Cuántas hectáreas son entre mesa, uva de mesa y uva para hacer el vino?

DB:_ Treinta hectáreas en total, y andamos casi por mitad, treinta y pienso establecer unas, si el tiempo me da a ver si puedo establecer unas cinco o seis más este año, a completar veinte el año que entra.

JG:_ ¿Piensa dejar muy poca uva para hacer vino?

DB:_ No, ya esto está, como estoy ahorita así se queda, son mitad y mitad, las nuevas plantaciones son más de mesa que de vino, las plantaciones que tengo ahorita, hay un viejo refrán dice que las uvas más viejas, por qué nosotros no somos igual que las uvas, las uvas, los viñedos más viejos, producen mejores uvas para vino, donde salen los mejores vinos y nosotros entre más viejos trabajamos, somos más flojos para trabajar, pero si es cierto, a ti no te veo muy trabajador, ya quiere irse a dormir.

La características de un viñedo, su propio pie viejo produce mejores uvas para vino, eso no lo quita ni, y posiblemente me comprueben lo contrario ahorita con las nuevas técnicas, pero vamos a caer en donde mismo, y no lo digo yo.

JG:_ Si hubo algún decreto o leyes para que se instalaran nuevas empresas.

DB:_ No, no hay, no hay nada que los establezca, es libre empresa que quiere que se establezca aquí, hasta donde yo se que hagan sus, que reúnan sus requisitos y listo, lo que pasa es esto, creo que el principal problema está para que crezca la viticultura, que es la pregunta que creo que me estás haciendo, es que hay que legislar con una facilidad, como te diré, si yo quiero hacer algo en vez de que me ayuden me están poniendo trabas para hacerlo, una vez que estoy produciendo, qué sucede, me estoy haciendo rico y viene hacienda a hacerme auditoría y apenas alcanzo a comprar los corchos para la botella, quiero importar algo tengo que estar un padrón de importadores y me cuesta mucho trabajo obtenerlo, o sea no existe una facilidad del sistema de gobierno, bueno, ustedes también lo saben, quieres hacer algo y te tienes que pelear con todos para hacer algo, en vez de que todos te apoyen. Ahora no hay legislación que obligue o quite, o que promueva las empresa vinícolas, es como cualquier empresa, se empieza a establecer haces tu estructura, obtienes tu permiso, tu registro y a trabajar. Explícanos.

JG:_ Sáqueme de una duda, una vinícola es la que produce vino de diferentes viñedos dicen por ahí y una vitivinícola es aquella que produce vino de sus propios viñedos.

DB:_ No, es que hay que diferenciar, viticultura es una cosa y vinicultura es otra, vitivinicultura es una cosa que va asociada con la viticultura vinícola, no quiere decir, o sea, yo produzco mis uvas aquí soy viticultor, yo hago mi vino soy vinicultor, soy vitivinucultor, pero el día de mañana, o por ejemplo ahorita yo vendo mis uvas para que hagan vino, y el día de mañana si llegara a llegar la ocasión voy a necesitar más uvas de las que yo produzco, pues no quiere decir que cambie mi situación de vitivinicultor, sigo siendo viticultor y sigo siendo vinicultor, o sea son dos cosas diferentes, pero una actividad no quita la otra, o sea si una actividad es más grande que la otra, necesita más uva pues cómpresela al otro viticultor, pero sigue siendo viticultor tu y eres vitivinicultor, pues total, si no produces uvas para ti pues eres vinicultor nada más, yo hago vinos, no produzco uvas, ahora lo que se dice o lo que se está usando la norma que si yo hago mis uvas y mis vinos de mis propias uvas, se dice embotellado de origen, producido en propiedad, o sea se le pone un rengloncito ahí, o sea vinos de cierta marca elaborados y producidos en su propiedad, punto, quiere decir que yo produzco mis uvas, yo las elaboro y las hago aquí.

LG:_ También se dice que no hay un vino bueno, que depende de la persona, del paladar que tengan por el gusto por el vino, o si hay un vino que para mi puede ser muy bueno, para ti malo, o viceversa, bueno o malo para ciertas personas.

DB:_ En el gusto se rompen géneros.

LG:_ Entonces no hay vinos que sea, ese vino es bueno o vino malo.

DB:_ Yo lo que digo es esto, que por ejemplo agarrate un Cabernet Sauvignon de marca uno, marca dos, marca B, C, y pruébalos y te va a gustar uno, de una marca que será, o que te agrada más uno, porque a muchos les gustan

los vinos dulces a otros no les gustan los vinos dulces, a otros les gustan los vinos secos, a otros les gustan los vinos que esten un poquito, los astringentes, yo creo que hay que tener primero, se producen buenos vinos, si o no, aquí ya se está produciendo muy buenos vinos, de esos buenos algunos te van a gustar y algunos no, el concepto mío por ejemplo, hay algunos que se me hacen agradables y hay otros que, están buenos, pero no es de mi predilección, por ejemplo para mi gusto por ejemplo, los vinos blancos, ahorita es el de moda el Chavornet, por decir uno, a uno me agrada más el Xanic blanco, tal vez porque tenga más tiempo tomándolo, no se, entonces el gusto de los vinos, o la calidad de los vinos es, el bueno o el malo es según el gusto de cada quien, lo que si son marcas de vinos que se desarrollan porque se tienen técnicas muy buenas para hacer vinos y esos tienen que estar muy buenos aunque no te guste, si no te gustan así es tu paladar, pero, no se si conteste tu pregunta o algo así.

LG:_ Tu producción de vino que haces aquí en el rancho, en dónde compras el corcho o las barricas, las botellas, quién te los embotella.

DB:_ Normalmente uso botellas usadas y las reciclo, el corcho lo he comprado en Estados Unidos, el corcho no lo hacen los americanos, porque no producen corcho, pero se obtiene a través de ellos porque ahí lo están manejando, ya aquí en México hay empresas que utilizan, que ya están vendiendo corchos, maquila no he estado haciendo ya.

LG:_ Sobre el plástico que llevan aquí, tu los manda poner.

DB:_ El casquillo, no, el casquillo se compra, el que yo utilizo es uno que se pone ahí, se le pone calor y se encoge y se compra en Estados Unidos también.

LG:_ ¿Quién más de origen ruso en Guadalupe que continúe con los viñedos?

DB:_ Está Alejandro Samarin, Samaduroff, Kristoff párale.

LG:_ ¿Tus trabajadores de dónde vienen?

DB:_ De aquí del Porvenir.

LG:_ Nos platicabas hace rato sobre el origen de los predios de Toros Pintos, por qué dices, de dónde viene el nombre.

DB:_ Una vez dijo que había muchas vacas pintas aquí, pero no es cierto, no hay una roca ahí que tiene un musgo, cruzando el río, un musgo que ahorita cuando hay poquito helado se pone verde y más bien parece un búfalo, pero en aquel entonces no había televisión y a las figuras de las piedras le encontraban algo, o sea, el caso es que miraban ese musgo ahí y parecía un toro pinto y parece pinto y le pusieron Toros Pintos, pero Toros pintos es de aquí, es la zona que está entre el ejido El Porvenir y el puente viejo que había aquí en el arroyo.

JG:_ Mencionabas Kristoff, Samarin, Samaduroff a ¿quién le venden sus productos?

DB:_ No se, yo creo que a Cetto o a Domecq, ellos se lo entregan a uno o se lo entregan a otro.

JG:_ La uva que te sobra a ti para elaborar vino.

DB:_ La uva que me sobra se la vendo a Monte Xanic, Chateau Camou o al Cavas Valmar y este año le vendí a Bodegas San Antonio.

JG:_ Montechanic, nos platicaba una vez Hans Bacoff, el nombre no es ruso, creo tengo entendido.

DB:_ Ya lo saben ustedes, ya les dijo.

JG:_ Era sobre, era nombre cora.

BS:_ Pero el de Hans Bacoff, ¿es ruso?

DB:_ No, él es alemán, nada más el off no se de dónde le salió.

JG:_ Nos explicaba que Monte Xanic que Tomás Hernández que era uno de sus socios, decía él que era una palabra cora de Nayarit, que era la primera flor después de las lluvias, algo así nos contó una vez.

DB:_ Eso es lo que ellos me dijeron, yo no se, es la primera producción del campo después de la lluvia, del monte, yo no se por qué dicen Xanic, debe de se janic.

JG:_ En la asociación nueva que hay o unión de productores de uva.

DB:_ No es nueva.

JG:_ La que existe en la actualidad, ¿quiénes están ahí? Aunque no se juntan, no se reúnen casi.

DB:_ Pues mira está, la encabeza Rafael F. Castillo, yo estoy de secretario ahí, tesorero no me acuerdo quien es, nos reunimos muy poco, es que ya productores independientes de uva sobran dedos de la mano, hay muy pocos.

JG:_ No están los dueños de las, el caso Hans Bacoff, que es el de Monte Xanic, ellos no están en la asociación.

DB:_ Bueno, creo que la asociación ya estaba cuando ellos empezaron, esta asociación ya no ha estado funcionando, nunca se les invitaba, de hecho no está funcionando la asociación como fuerza organizativa, las empresas nunca han pertenecido a la asociación porque hay una asociación de vitivinicultores y esta es de productores uva, o sea son empresarios, muy diferente, y nosotros no somos vitivinicultores ni viticultores porque no puede estar el león en la misma jaula del ratón, verdad, o el ratón en la misma jaula del león, si nos metemos en la asociación de vinicultores que es la vinicultores, pues ellos lo deciden todo, como lo han hecho hasta ahorita, Domecq fija los precios de la uva a nivel nacional, a su plena conveniencia.

JG:_ En esta agrupación en donde estas tu ahorita como secretario, ¿cuál es la finalidad que supone que debe tener esa agrupación, fijar precios?

DB:_ Fijar precios no, pelear precios porque esos los fijan ellos, y como toda asociación qué pasa, nos agrupamos para ser grupos en común, para el mejoramiento de nuestra actividad cualesquiera que sea, si producimos uva, queremos mejores precios de las uvas para trabajarla mejor y vivir

mejor, si eso no sucede, que te diré, no vamos a funcionar la asociación, aquí en México no funciona muy fácil las asociaciones, nos asociarnos cuando estamos en malas condiciones, cuando estamos bien quien se preocupa para estar asociado, entonces la asociación.

LG:_ Entonces la asociación no presiona a las compañías.

DB:_ Lo hemos hecho, les hemos hecho hasta paros enfrente de las oficinas sin dejarlos salir y no ha funcionado, porque la gente esta tiene mucha, pero mucha fuerza, por no decir que política, económica y no tiene caso, o sea, da tristeza entrar en detalle de lo que pasó, lo que, o sea la viticultura nacional se la acabaron ellos, no hay, lo que había, ahorita si echas un ojo, el Valle de Guadalupe de quien es la mayor parte de los viñedos, de ellos, no habemos productores que les podamos surtir uvas.

LG:_ Al hablar de ellos hablamos de Luis Cetto.

DB:_ Y Domecq, Domecq y Luis Cetto, Cetto y Domecq.

LG:_ Aunque se dice que Domecq le vendió a los ingleses, tanto en Valle Temecula en California, como.

DB:_ Ahí si que no se nada, no te metas allá, lo único que hasta donde yo hay una empresa que se llama Alain (sic) de los ingleses que se asoció con Domecq, hasta ahí se, estoy enterado, no me consta y parece que son los mayoritarios.

LG:_ Ya les preguntaremos.

DB:_ Pues pregúntales a ver que.

LG:_ Bueno David, te agradecemos muchísimo esta plática, no se si Bibiana, Bety o Carlos tienen algunas preguntas.

Agradecerte David la hospitalidad que siempre hemos tenido contigo y gracias David.