



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

ANTONIO BADAN

POR

BIBIANA SANTIAGO Y CARLOS ALBERTO GARCIA

CORTES **PHO-4-55**

VALLE DE GUADALUPE

ABRIL 20, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC
PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

La identidad en Valle de Guadalupe, Ensenada B.C. XX

Primera entrevista con el Sr. Antonio Badan

Lugar: CICESE

Fecha: El día de 20 de abril, por Bibiana Santiago
y Carlos Alberto García Cortés

Transcripción: Martha Cecilia López López y Carmen Olguin Flores

Cassette 1/1

BS:_ ¿Me puede decir su nombre completo por favor?

AB:_ Si, Antonio Badan.

BS:_ Su fecha de nacimiento.

AB:_ 1ro. de julio del 51.

BS:_ El lugar de origen.

AB:_ Valle de Guadalupe

BS:_ ¿Cuál fue su primer contacto con la vitivinicultura?

AB:_ Pues de niño, nosotros teníamos uvas en el rancho y pues la familia es de origen europeo, siempre el vino fue parte de... aunque no hacíamos vino cuando yo era niño, no fue ya mi inquietud posterior.

BS:_ Su familia ¿cuándo es que llega a Valle de Guadalupe?

AB:_ Al rededor de 1950 fue cuando el primero llegó, mi papá llegó a establecerse por ahí de 1949 creo y después de ahí a 1955 fue la transición para venirse a establecer.

BS:_ ¿Ya tenía conocidos en Valle de Guadalupe? o ¿cuál era el objetivo de radicar en valle de su familia cuando recién llegaron?

AB:_ Era socio de Olivares Mexicanos, entonces a través de Olivares Mexicanos fue que conoció el valle y decidió venirse a establecer ahí.

BS:_ ¿Y el rancho El Mogor desde cuando es que lo adquieren?

AB:_ Desde esa fecha, 49.

BS:_ ¿El rancho El Mogor que era lo que producía?

AB:_ Nada, había una parte destinada al trigo pero básicamente el rancho entero se empezó de cero, el empezó desmontando, metiendo electricidad que en aquellos tiempos era una distancia considerable hacia los pozos, plantando los árboles, la vid y ya posteriormente, muy posteriormente fue que se abrió la carretera, entonces ya hubo comunicación porque antes había nada más la pura terracería.

BS:_ Entonces podríamos decir que el rancho El Mogor se inicia el cultivo de la vid en ¿qué año?

AB:_ Al rededor de 1955 yo creo, que fue cuando se plantaron las primeras.

BS:_ ¿Y qué otro tipo de producto se plantó en el rancho?

AB:_ Algarrobo, trigo, cebada y un poco de ganado.

BS:_ ¿Qué tipo de ganado?

AB:_ Bovinos y hubo durante un tiempo un rebaño grande de cabras.

BS:_ ¿Era autoconsumo o era para mercado el cultivo y el ganado?

AB:_ Pues se suponía que era para mercado pero [ríe] no había mucho mercado, yo retomé después, ahora he retomado el ganado, ya tengo ganado.

BS:_ ¿El algarrobo para qué tipo de mercado se pensaba?

AB:_ Se plantó con la idea de que fuera para consumo regional local, para alimento pero como no es un alimento tradicional nunca pegó, entonces hoy en día se le dan otros usos, se exporta como alimento, se vende una parte en la ciudad de México a laboratorios que hacen

extractos para industria alimentaria y una parte la uso como complemento para el ganado, tiene varios usos y lo estamos poco a poco transformando, estamos empezando a trabajar ya en el rancho.

BS:_ ¿Me podría decir el nombre completo de su papá?

AB:_ Enrique Badan

BS:_ El origen.

AB:_ Suizo.

BS:_ Y de alguna manera esa cultura de origen, empezó a cultivar el algarrobo.

AB:_ No, porque el algarrobo no es originario de Suiza, el buscaba un cultivo que estuviera bien adaptado a las condiciones aridas y el algarrobo es originario de la cuenca del mediterráneo y es legendario, son árboles que duran muchísimo tiempo, hay en palestina árboles que ya existían en tiempo de Jesucristo y que siguen hoy en día, es una planta bíblica, el famoso pan de San Juan que comieron en el desierto durante los 40 días ahí es el fruto del algarrobo, es un árbol milenario y que efectivamente sobrevive en situaciones de aridez, en realidad para su cultivo intensivo o sea, su cultivo para producción requiere riego, la idea era buscar cultivos que no necesitaran riego y pu

es no fue lo que se esperaba pero si se adaptado razonablemente bien y yo sigo haciendo experimentos para mejorarlo y adaptarlo.

BS:_ Entonces cuando su familia, sus padres llegan al Rancho El Mogo inician con trigo, algarrobo, con el viñedo y desde entonces se continúa?

AB:_ Si, ahí se siguió, durante un tiempo cuando el falleció mi mamá fue la que siguió un rato, después mi hermana un buen rato, yo andaba estudiando fuera y últimamente qué se yo, cinco, seis años para acá que o he vuelto a hacerme cargo.

BS:_ Y en el origen ¿cuál era el mercado del trigo?

AB:_ Se vendía localmente, en el banco en aquel tiempo era el Banco de

Crédito Ejidal, no sé, pero no resultaba y ahora hacemos... yo hago cebada y avena forrajera.

BS:_ ¿Y del viñedo hacia dónde... de la uva hacia dónde la enviaban?

AB:_ Se vendía en las plantas locales, con Domecq, con Santo Tomás, o sea lo que era el cultivo y a mi me interesó en un momento dado la cuestión del vino, me puse a estudiar como se hacia y fui a Francia a averiguar cómo hacía el vino y demás y empecé a hacer experimentos y resultaron y ahí estamos.

BS:_ Entonces más que nada su familia es como productora, entonces, o sea vendía la uva a las plantas, entonces ¿cómo de qué etapa a qué etapa se vendía la uva afuera y no era para la producción interna de vino?

AB:_ Pues de 1955 a 1985, de 85 para acá es que ya he estado utilizando el viñedo para....

BS:_ Del 55 al 85, entonces...

AB:_ Ese era el uso tradicional en toda la zona, que la gente plantaba uva y se la vendía a las plantas, pero las plantas empezaron a controlar

digamos la mayor parte de la producción y el precio bajó muchísimo y entonces la gente le perdió interés, empezó a arrancar viñedos lamentablemente porque es un mercado muy bueno los viñedos, ahora hay un repunte porque ya somos más plantas productoras, hay más demanda, el vino está adquiriendo fama y además hay una crisis de producción en Estados Unidos (en California) de uva y entonces está repuntando el... pero lamentablemente ya se arrancaron muchos viñedos.

BS:_ Entonces las empresas que les compraban a los agricultores de Valle de Guadalupe empiezan a tener sus propios viñedos.

AB:_ Si, las empresas grandes implantaron viñedos considerables.

BS:_ ¿Dónde marcaríamos esa coyuntura en donde se da una a la mejor sobre oferta de uva? baja el precio, no conviene y se arrancan los viñedos, como en qué época marcaríamos esa...

AB:_ No era sobre oferta más, sino un mercado controlado, no es que hubiera sobre oferta sino no había.. había pocas (pocas empresas) plantas, pocas empresas recibiendo, pues ya en digamos que hace 10, 15 años es cuando estaba realmente.....

BS:_ ¿Como en los 80s?

AB:_ Si.

BS:_ En su casa conoció acerca del viñedo y ¿cuándo decide usted prepararse para la fabricación de vinos?

AB:_ 86, siempre me había interesado y habíamos hecho así un par de experimentos así con unos amigos pero no sabíamos realmente cómo hacerlo, entonces pues te salían ahí experimentos, más divertidos que otra cosa pero en 86 fui a Francia y me llamó la atención vi que realmente la uva y los vinos en la etapa de fermentación, pues se veían muy parecidos a los que se hacían aquí y pensé que había potencial de

hacer algo muy bueno, entonces empecé a averiguar, a comprar vinos, a estudiar el asunto y empecé a experimentar en Cavas Valmar, ahí me dieron oportunidad de usar su equipo y demás, y empecé a experimentar, como hobby nada más que otra cosa y pues salió muy bien, tenía muy buena aceptación y demás y entonces pues fui pensando poco a poco en lanzar una marca y lanzarme al mercado.

BS:_ Y entonces ¿de quién fue la idea del nombre de El Mogor Badan?

AB:_ Mía, hice una lista con una bola de nombres y se la presentaba a todo mundo y veía la reacción y no le gusta a todo mundo pero...

BS:_ Una combinación con el nombre del rancho y con el nombre familiar.

AB:_ Así es.

BS:_ ¿en qué año sale a la venta el primer vino?

AB:_ El primero que salió fue 87 pero salió a la venta creo que el 92, o sea, son vinos que requieren muchísimo añejamiento.

BS:_ ¿Qué tipo de vino?

AB:_ Tinto,

BS:_ ¿cuáles serían las características del vino Mogor Badan?

AB:_ Pues es un vino tinto bastante fuerte, fortulento, complejo, no es un vino fácil de tomar, no es un vinito ligero y que requiere hartito para darle largo añejamiento.

BS:_ De los materiales necesarios para la producción como el vidrio, el corcho, ¿de dónde se abastece?

AB:_ Pues hay diversas fuentes, últimamente por ejemplo el vidrio viene de vitros envases pero viene por Estados Unidos, el corcho viene de Portugal, la cápsula viene de Francia, la etiqueta viene de Estados Unidos las barricas vienen de Francia.

BS:_ ¿Y el mercado del vino actualmente?

AB:_ Va subiendo, entre más empresas haya más fama va a tener la zona y más mercado va haber pero hoy estamos al más.

BS:_ Diríamos que en la década de los 70s con Cetto y Domecq ¿qué tanta cobertura tenían ellos?

AB:_ Son empresas que tienen una penetración de mercado notable, pero para que una sola tenga fama de producción vinícola pues tiene que haber muchas empresas, todas las zonas que son las que son famosas en el mundo, Francia, Chile, mismo California, son decenas o centenas de empresas entonces como hay muchos vinos de muchas marcas todos ellos muy buenos pues entonces la zona tiene fama y eso contribuye a que... y es lo que estamos apenas en la etapa de formar, apenas estamos logrando que se hable de Baja California como una región de producción de grandes vinos, o sea, si había vinos etcetera, se sabía localmente pero es en los últimos años que hemos logrado que se empiece a hablar de Baja California como una zona de producción de grandes vinos y todavía estamos en una etapa inicial en ese potencial, que somos pocas empresas y hay un potencial enorme muy moderno.

BS:_ Entonces se podría decir que en la década de los 70s están estas dos empresas pero en la década de los 80s es que surgen un gran número de empresas en valle.

AB:_ Si, estaba ahí en Valle de Guadalupe, porque estaba Santo Tomás, hablo del siglo pasado y ellos también utilizaban uva del valle, tienen de hecho ranchos, entonces eran tres empresas las principales y estaba (Formex) que lamentablemente cerró sus operaciones vinícolas y Bibayoff que también tiene muchos años produciendo en forma profesional y después se abrieron Monte Xanic, San Antonio y Mogor Badan y Chateau Camou es reciente.

BS:_ Entonces de qué contexto favorable podríamos hablar en la década de los 80s que hace que se puedan establecer estas empresas?

AB:_ De repente un interés coincidió en que yo decidiera lanzarme, los empresarios de Monte Xanic también por esas fechas vieron, entendieron de repente se dan esas cosas, de repente se entiende que hay un tesoro ahí [ríe] expuesto que ahí estaba a la vista de todos pero que en fin, hay que empezar y llegó por esas fechas también Hugo D'Acosta que es ahora el director de Santo Tomás y que es probablemente la persona que más ha hecho por revolucionar la vitivinicultura, las técnicas de vinificación, entonces esas cosas se dieron en forma más o menos coincidente y entonces es lo que ha hecho que arranque.

BS:_ ¿Pertenece a alguna asociación?

AB:_ Tenemos nuestra asociación de vitivinicultores.

BS:_ Pertenece a la unión de vitivinicultores y cuando surge esta unión ¿cuáles son los principales objetivos?

AB:_ Promover la región como zona productora de vinos finos, promover la implantación de las empresas, promover la fabricación de vinos de calidad y hacer promoción en grupo de nuestros productos, por ejemplo las fiestas de la vendimia.

BS:_ Llevan el objetivo de dar a conocer, y en cuanto a la formación de la gente que trabaja dentro de estas empresas ¿tienen algún objetivo en particular?

AB:_ Si, se ha hablado de hacer promoción en ese sentido también, de hecho tenemos un acuerdo con la Universidad para en principio la Universidad iba a fomentar un diplomado en enología, esa es la posibilidad en algunos meses o un año para que personas que tienen grados en ingeniería, en agronomía, en química, que se interesaran pudieran tomar un curso de unos meses, de un año, para obtener ese

diplomado y que entendiera sobre la fabricación; y pues iniciamos eso, está el acuerdo, se empezaron a hacer algunas cosas y simplemente se ha decaído, lamentablemente no ha progresado, necesitamos darle seguimiento a eso, estaban involucrados ahí la escuela de Químicas, el Instituto de Química, el de Ciencias Agronómicas y el de.....

BS:_ Entonces era mejorar la formación, ¿y hacia quién iba dirigido ese diplomado?

AB:_ Pues a quien quisiera tomarlo, la idea era formar gente que las empresas pudieran absorber y paralelamente promover la imperfección de más empresas para que hubiera fuentes de trabajo y que fuera un proceso globalmente completo y pues ahí vamos poco a poco tratando de convencer a la gente quien lo haga.

BS:_ Y me hablaba de la promoción, ¿qué tipo de actividades han realizado dentro de la Unión?

AB:_ Pues están las fiestas de la vendimia.

BS:_ Estas son cada año.

AB:_ Cada año en agosto y las fiestas de la vendimia duran diez días, hay un festival en primavera, festival de viña del sol, vamos a hacer ahora en invierno una catación de vinos nuevos fomentado hoy actividades en la prensa, algunas empresas participan en concursos internacional, han ganado premios, se han hecho festivales de comida y vino en Ensenada y en otras ciudades, la ciudad de México, en Guadalajara y en centros importantes, se han escrito artículos en revistas, en fin, en general.....
[corte de grabación].

BS:_ En cuanto al abastecimiento del agua para los viñedos.

AB:_ Escasa, problemática.

BS:_ ¿Y cuáles son los recursos para poder continuar con la producción?

AB:_ En la zona donde estoy yo es un problema, vamos a tener que hacer un estudio y tratar de hacer pozos, es un relevo, buscar resistentes a sequía, en fin, el agua es un problema.

BS:_ La cuestión de lo que es lo temporal y que a veces hay sequía, se podrían hablar a la mejor de ciclos en Valle de Guadalupe o...

AB:_ Si, hay grupos, más que ciclos hay grupos de años secos y grupos de años menos secos, si, también estamos tratando de atender como funciona eso.

BS:_ Es muy comentado el hecho de la inundación del 68 ¿ésta inundación cómo afectó a la producción en el viñedo?

AB:_ No mucho, no mucho que yo sepa, no creo que haya habido así, hubo algunos viñedos destruidos, el hecho que un año sea muy lluvioso, le da características diferentes al vino pero si hubo algunas hectáreas de viñedo que se las llevó el arroyo, a nosotros en particular no nos afectó, pero digamos que no fue así, en cuanto a la producción de vino no fue un impacto muy impactante.

BS:_ Se podría decir que los mantos acuíferos se rebastecieron.

AB:_ Si, se rebastecieron, claro que sí, son parte de esos años muy lluviosos, son parte del ciclo hidrológico.

BS:_ ¿Cuál es el volumen de la producción actual en el viñedo?

AB:_ Yo estoy produciendo 500 cajas al año, realmente no son muy pequeños, lo quieres en litros o en cajas o en qué lo quieres.

BS:_ En cajas [risas] y ahora en vino, la producción, el volúmen.

AB:_ Son 500 cajas de vino que son como cerca de cinco mil litros y la idea aumentar oferta.

BS:_ Y en cuanto a los trabajadores para el viñedo ¿de dónde viene la gente para trabajar?

AB:_ De ahí de Valle de Guadalupe.

BS:_ En algunas empresas nos hemos encontrado gente que viene de fuera para la época de la cosecha.

AB:_ Si, efectivamente, si hay mano de obra que viene de fuera, afortunadamente yo creo que hay poco desempleo en la zona.

BS:_ ¿Más oferta?

AB:_ Claro, yo tiendo a... es un viñedo chico, conozco a la gente y entonces tiendo a buscar, a favorecer a la gente del valle, pero claro, hay empresas grandes que en un momento dado en ciertos momentos del proceso [corte de grbación] muchas ganas de hablar y definitivamente desconozco cuál sea la proporción o cuál más gente o que tan...

BS:_ Cómo desde qué etapa podríamos hablar de que en Valle de Guadalupe hay sobre oferta de empleo y viene gente de fuera a la época de la cosecha.

AB:_ No sé desde qué época pero tradicionalmente en Valle de Guadalupe es más bien raro que halla gente así buscando trabajo y que no encuentres, tradicionalmente, yo creo que la gente del valle en general encuentra algo de empleo con relativa facilidad pero no tengo cifras, no conozco el problema, no conozco la situación así a fondo para poder dar cifras o hablar, ni sé si se conozcan, simplemente como empleador se encuentra pero vamos a decir que hay momentos que de repente necesita uno trabajadores eventuales y no los hay y tardan unos días, o los trabajadores que ya saben pues dejan un empleo abierto un rato para venirse a trabajar acá, pero no es..... trato de acordarme de situaciones que halla habido así gente que esté buscando trabajo o que llegue y es poco frecuente, poco frecuente que llegue alguien y que tiene necesidad de trabajar ahí dentro de (-,-) que bien impide trabajar.....

CA:_ Usted mencionó que tiene uvas Cabernet, ¿tiene de alguna otra especie de uva?

AB:_ Merlot y Cabernet .

CA:_ ¿Y únicamente produce vino tinto?

AB:_ Si.

CA:_ Cómo aproximadamente ¿qué extensión en hectáreas tiene?

AB:_ Dos.

CA:_ No tiene planeado.

AB:_ Si, este año voy a preparar tierra para plantar por lo menos otras dos y así ir creciendo un poco más alto, también estamos un poco pues viendo cómo evoluciona la cosa porque pues hay una carga fiscal importante sobre el vino y hemos tratado desde hace mucho tiempo de que se modifique eso, porque pensamos que si se quitara esos impuestos que no existen en otros países podríamos vender mucho más y a mucho mejor ya precios más interesantes, pero no hemos logrado convencer al gobierno federal de que terminarían recabando más si quitaran ese impuesto.

CA:_ Usted cree que quitando ese impuesto sería más grande la cultura del vino y...

AB:_ Muchísimo más, sin duda alguna.

BS:_ Y qué tipo de impuesto son los que están frenando..

AB:_ El de IEPS, o sea, impuestos acumulados cuando uno compra una botella de vino en algún lugar está uno pagando casi el 40% del impuesto, entre el IEPS y el iva, lo que se acumule al trabajador, ahorita el IEPS es del 21.5% o les presta el IVA sobre de eso, otros IEPS sobre el 1.21 y es una carga que en otros países no existen, entonces por ejemplo para Francia que los vinos muy conocidos, pero para Francia el 9% por ciento de los ingresos por exportación de Francia son libres, son

cantidades impresionantes, en California son cientos de familias los que viven, miles de familias las que viven del vino , entonces hay para el país un potencial muy grande de un cultivo noble que es una buena utilización de la tierra, una industria de prestigio, una industria que no es como la maquiladora, que nada más vendemos mano de obra barata, es una industria real, que implanta gente que promueve tecnología que es uno de los mejores usos del suelo.

CA:_ Cuando usted empieza con su vinícola, usted es el encargado de hacer los análisis y todo ese proceso.

AB:_ Si, aunque recibí muchísima ayuda de otros productores, principalmente de Cavas Valmar, de Rafael y de Bodegas de San Antonio lo reconozco, mucha ayuda.

CA:_ ¿Cómo comercializa su producto? por ejemplo si uno quiere comprar una botella de Modor Badan tiene que ir directamente al rancho.

AB:_ No, se comercializan directamente al consumidor, hay una lista de (-) pero principalmente a través de esquina de bodegas, la tienda de vinos de esquina de bodegas y ellos venden a México algunos restaurantes, como es una producción muy pequeña , aquí en Ensenada se vende ahí en la tienda .

BS:_ Mencionaba la llegada del señor Hugo D' Acosta, en cuanto a no sé, qué innovaciones en la tecnología se puede hablar en la década de los 80s en las empresas.

AB:_ Como innovación tecnológica.. hubo un uso más repartido, más difundido de tanques de acero inoxidable para hacer las fermentaciones, antes las fermentaciones se hacían en tanques de madera y entonces.. las condiciones de higiene es más difícil para nosotros tallar los tanques y desinfectarlos, todavía el acero inoxidable

permite fermentaciones muy controladas en higiene y temperatura en dirección y disposición al aire, esa fue la principal innovación de trabajo y sobre todo un cambio en cuanto a las técnicas de fabricación, tiempos de macerado, prácticamente nadie usa azúcar dirían que los vinos.. hubo un tiempo en que había bastantes vinos que eran endulzados y que por lo tanto requerían un conservador para que no refermentaran, el gusto del consumidor era vinos más dulces y hoy en día prácticamente ya no hay uso de azúcar, lo cual es una ventaja enorme porque ya los vinos son de mucha mayor calidad y.....

BS:_ Perdón, y ahí cuál fue el recurso que se llevó a cabo para no utilizar la azúcar?

AB:_ Simplemente cambiando poco a poco el gusto del consumidor por los vinos más secos y hacer los vinos pues mejor, más bien hechos porque un vino a la mejor no muy bien logrado se puede camuflajear con la azúcar y quizás el vino ahí dulce no pasa, pero un vino seco puede ser en sí el vino de alta calidad, entonces sí ha habido un incremento notable en la calidad de los vinos que se hacen en la (-).

BS:_ Se habla de que alrededor de un 90% de la producción nacional pertenece a Ensenada.

AB:_ Si.

BS:_ Y si hablamos que esas empresas surgen la mayoría en la década de los 80s ¿cuál podría ser la influencia en cuanto a los consumidores o a ir creando o fomentar más el hábito del vino?

AB:_ Pues definitivamente en Ensenada hay un consumo mucho mayor que en el resto del país por persona y ya es mucho más común que la gente coma con vino y pida vino en un restaurante, yo creo que es muy bueno, sobre todo la gente tiende a consumir más vino en fiestas cuando antes consumían destilados, alcoholes fuertes, que no necesariamente

muy buenos , no son, no tienen las propiedades favorables en la salud que tienen ellos, consumo del vino, entonces una bebida sana.. entonces sí hay un cambio que hasta te exige vinos de mayor calidad, Ensenada, es en la zona donde la gente va a carnes asadas y lleva vinos o cualquier reunión, cualquier fiesta y vinos, si hay un cambio bien marcado en la preferencia del consumidor.

BS:_ De alguna manera de podría decir que Baja California, o en especial Ensenada, ofrece al país este producto.

AB:_ Claro, es nuestra, no es la única pero es nuestra notable tarjeta de presentación en el resto del país y del mundo, casi la mitad de la producción se va a extranjero, en particular a Europa.

BS:_ A que parte?

AB:_ Se vende el vino de Ensenada, de Baja California se vende en Inglaterra, en Suiza, Alemania, Francia, en Suecia, en Holanda que son países muy consumidores de vino, muy conocedores de vino y por lo tanto quizás todavía haya mucha gente que no sepa que los vino que se producen aquí en la región tienen ese nivel de aceptación y ese nivel calidad y pueden competir en el mercado internacional, y se esta logrando muy bien.

BS:_ Hablaríamos de un proceso en donde se incorporan mas empresas en los 80, se busca una mejor calidad, y apartir de esa calidad se buscan mercados en un lapso de 10 años, entonces cuales serian las alternativas ahora.

AB:_ A nosotros nos, bueno algunos nos gustaría ver cuando menos 15 empresas para el años 2000 establecidas mas, viñedos plantados, de mejor calidad mas producción de mejor calidad, y una representación internacional mas marcada, y creo que muy pronto prodriamos ir adquiriendo a nivel mundial la fama que tienen otras empresas

mundiales famosas, como Chile, Australia, Nueva Zelanda países joven en su fama que tienen pero que ya están establecidos, yo creo que nacionalmente ya la gente sabe de los viñedos de Baja California, pero poca gente sabe que estamos, saliendo al exterior con tanto éxito.

CA:_ En un futuro, no se si quizá tenga usted planeado otro tipo de vino blanco, o continuaría nada más con tinto?

AB:_ Yo creo que, por un futuro inmediato voy a continuar con esa vida, he hecho experimentos de otras cosas, pero es una empresa chica, prefiero hacer uno bien, uno bien hecho con su carácter y la mejor no se, en un futuro.

BS:_ Algo que a usted le gustaría agregar en cuanto a empresa, que considere importante.

AB:_ Pues nada mas que vamos a tratar de mantenernos ahí de consolidarnos nuestra vinícola porque ahorita hago parte aquí, parte allá, para juntar el dinero construir la vinícola son inversiones importantes, ahí vamos, y ojalá que el gobierno se civilice a este potencial tan grande de producción de exportación y de verdadera mano de obra, porque si la producción sigue aumentando podemos seguir colocando una cantidad importante en el extranjero, no nada mas va a ser una producción agropecuaria, agrícola real, trabajos sólidos generacionales, empleo bien remunerado, de calidad que es lo que buscamos.

BS:_ Muchísimas gracias por la información,