



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

JOAQUIN ALVES IGLESIAS

POR

BIBIANA SANTIAGO Y CARLOS ALBERTO GARCIA

CORTES **PHO-4-29**

VALLE DE GUADALUPE

FEBRERO 28, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC
PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

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

Primera entrevista con Joaquín Alves Iglesias

Lugar: En la Empresa Formex Ybarra

Fecha: El día de 28 de febrero de 1997, por Bibiana Santiago y Carlos Alberto García Cortés

Transcripción: Martha Cecilia López López.

Cassette 1/2

BS:_ Bueno, como le comentábamos señor Alves, estamos realizando un trabajo acerca de la historia de Valle de Guadalupe y agradecemos su colaboración a este proyecto y iniciamos con las preguntas; ¿cuál es el lugar y fecha de nacimiento?

JA:_ Yo nací el 26 de septiembre de 1925 en Vigo, España; antes que nada pues quisiera felicitarlos por la idea de esta semblanza que van a hacer en el Valle de Guadalupe esta historia, que se va a hacer del Valle de Guadalupe porque realmente muchas veces nos olvidamos de conocer la historia cuando comienza y cuando pasan 100, 200, 500 años, entonces queremos recordar y de pronto ya es mucho más difícil, indiscutiblemente que el recoger la historia que han vivido los pioneros de cualquier sitio que sea yo creo que es una de las labores más interesantes, por eso les felicito por esta idea que han tenido.

BS:_ Pues muchísimas gracias y pues la idea es de alguna manera contribuir con la comunidad en cuanto a trabajar su historia y saber

cómo es en la actualidad Valle de Guadalupe a partir del tiempo, a partir de lo que sucedió antes y tratar conocer la actualidad, bueno, me decía que es de España.

JA:_ Si señorita, yo soy de España, llegué a Ensenada en septiembre de 1964 para comenzar poniendo la primera piedra de construcción, puesta en marcha de conservas del pacífico, que es una empresa del mismo grupo de Formex Ybarra, Conservas del Pacífico se dedicaba y se dedica al empaque de pescados y mariscos, en el año 77 pasé a la dirección general del grupo aquí en Ensenada que engloba Fomes Ibarra, ranchos furoríficos, etc., hasta finales del año 91 que me jubilé, aunque he seguido en buenos contactos con la compañía, más que nada en asesorías, informaciones de algunas cosas que de repente se presenta la necesidad de algo también de historia.

BS:_ Y entonces Conservas del Pacífico ¿qué productos tiene?

JA:_ Como decía, desde el principio se dedicó y sigue dedicándose al empaque de pescados y mariscos, es decir, atún, sardina, mejillanes, calamares, macarela, etc., al mismo tiempo también se dedicó durante mucho tiempo al empaque de pimiento morrón, hoy ya esta labor la ha absorbido Formex Ybarra y también durante algún tiempo se dedicó al emvasado de aceitunas rellenas para exportación en una operación de maquila que se hizo dentro de conservas del Pacífico para exportar a Estados Unidos.

BS:_ Y actualmente cuáles son los productos que...

JA:_ Los productos de la pesca son los mismos, el principal producto que se empaqueta en mayor cantidad es el atún.

BS:_ Y entonces se incorpora a la empresa en 1964 y cuando usted llega ¿qué otros viñedos había aquí en valle?

JA:_ Cuando yo llegué en 1964 no sabía nada de Valle de Guadalupe, ya que como digo, yo me incorporé a Conservas del Pacífico, yo en España estaba en una asociación de empaque de productos pesqueros y en esa misma especialidad fue que llegué aquí, naturalmente al llegar aquí pues por reconocimiento del resto de la compañía supe que existían los viñedos y la sociedad que entonces se llamaba Productos Vinícolas, S.A. que era la que industrializaba la uva, independientemente de la industrialización de aceituna embazada para mesa y la producción de aceite de oliva, luego en un primer tiempo la aceituna se llevaba a granel a México en donde se embazaba en frascos, etc., y lo mismo el aceite se llevaba también a granel a la ciudad de México y ahí se embasaba, posteriormente por los años principios de los 80s se empezó a embasar tanto la aceituna como el aceite en el embase como se presenta al público, paralelamente Productos Vinícolas que como digo era la compañía que se dedicaba de la vinificación de la uva que se recolectaba en el viñedo, que en un principio el viñedo de la compañía se llamaba Copropiedad Beltrán Marcé, la Copropiedad Beltrán Marcé eran los dueños del rancho aquí de Guadalupe, que comprendía aproximadamente 170 has., la Copropiedad Beltrán Marcé dueña del rancho compró los ranchos, las distintas parcelas del rancho fundamentalmente en el año 56 que lo compró a varios rusos, principalmente a los Nazaroff, después compró algunas otras parcelas para complementar el proyecto que querían, que llegando a hacer 170 has. que es lo que se conserva actualmente; aquí tengo la escritura de compra del rancho Copropiedad Beltrán Marcé que incluye incluso los terrenos en que está asentada la bodega en que se fabricaba los vinos, estos, los señores Nazaroff a su vez adquirieron sus predios, sus parcelas de la colonia Rusa de Guadalupe por prescripción y por posesión, por eso

le quiero entregar esta escritura de compra venta porque sea como sea es un poco de la historia del Valle de Guadalupe, la Copropiedad Beltrán Marcé la compraron Gerónimo Beltrán y hermanos, que eran José, Juan y el señor Ramón Marcé que estaba casado con una hermana de los Beltrán, entonces eran cuatro los propietarios, posteriormente José vendió a un hijo del ingeniero Gerónimo Beltrán Pasani la parte que el tenía en la sociedad, posteriormente en el año 82, 84 la Copropiedad Beltrán Marcé fue comprada por una sociedad que se llama El Sauzal Carmen que es del grupo Protecsa de Monterrey, que son los dueños actuales del rancho.

BS:_ Y los primeros dueños, los cuatro copropietarios ¿de dónde llegaron?

JA:_ Llegaron de México, son españoles de origen pero llevaban ya algunos años en México dedicado a la representación y distribución de aceituna, aceite, vinos de España, de Francia, de Alemania, licores; entonces después se decidieron por un lado comprar rancho, esto como uva, para producir los propios vinos y distribuir vinos hechos aquí en México, siguieron de todas maneras con la distribución internacional que tenían pero ya se fue entrometiendo en México los vinos producidos en Ensenada, tenemos que recordar que Ensenada realmente ha sido el mayor productor de vino de México y que en la actualidad produce por encima del 90% del vino que se produce en México.

BS:_ Es un grupo que ya tiene antecedentes en este trabajo y llegan de México, este grupo de personas ¿tenía algún antecedente en la familia, en España? acerca de este trabajo.

JA:_ No, realmente don Gerónimo Beltrán que fue siempre la cabeza de este grupo, él se dedicaba en España también a la distribución de productos similares, no a la producción sino a la distribución, ya llegaron aquí, tuvieron diversas actividades, una de las más importantes fue la

construcción, tenían la Constructora el Aguila que en su tiempo se supone que era la constructora más importante de toda latinoamérica y al mismo tiempo o posteriormente pues se ha dedicado a la producción de estos otros productos como son vinos, aceitunas y embasado de pescados y mariscos.

BS:_ Pero, o sea, esto lo iniciaron en México.

JA:_ Lo hicieron ya en México, estas personas al mismo tiempo que compraron estos ranchos crearon varias sociedades, una de ellas fue la de Conservas del Pacífico y otra fue la de Formex Ybarra, Conservas del Pacífico inicialmente fueron practicamente estas personas con otros socios españoles que al cabo de unos años los otros españoles se retiraron y compraron toda la parte Formex Ybarra, porque estos señores de quien estamos hablando por un lado compraron estos ranchos, por otro lado crearon otras sociedades para la industrialización, una fue Formex Ybarra que fue la que se dedicó al embasado de aceite, aceituna y vinos y por otro lado Conservas del Pacífico que se dedicó como decía hace un rato al embasado, al empaque de productos del lado de la pesca; crearon otras sociedades como por ejemplo Trigoríficos de Ensenada que se creó como apoyo para la conservación de pescados y mariscos; no sé si me estoy explicando o si confundo la situación; Formex Ybarra en un principio se dedicaba nada más a aceite, aceituna e importación de los distintos productos que mencioné antes y por otro lado al comprar el rancho de Guadalupe crearon una sociedad que se denominó Productos Vinícolas S.A. que era la que vinificaba los productos del rancho, los primeros vinos que se hicieron, esto fue, Productos Vinícolas, después de Productos Vinícolas fue absorbida por Formex Ybarra, se fusionó con Formex Ybarra y desapareció Productos Vinícolas, Formex Ybarra fue la que continuó con la vinificación en un

principio las marcas que tenía la compañía fueron primeramente Terrazola, era la primera marca de los vinos que embasó Productos Vinícolas que después fue Formex Ybarra y después posteriormente se embasó ya bajo la marca Urbinon que tuvieron muy buena aceptación por su calidad en el mercado nacional.

BS:_ Entonces, tienen Formex Ybarra para producir y Conservas del Pacífico para industrializar.

JA:_ Industrializar los productos del mar, Conservas del Pacífico se dedicó exclusivamente a productos del mar, los productos que mencioné hace un rato y Formex Ybarra produce lo que corresponda a la división de aceituna y a la división de vinos y los industrializa, además Formex Ybarra es la que distribuye bajo el aspecto comercial todos estos productos, tanto de Conservas del Pacífico como los de la división Olivarrera y división Vinos.

BS:_ Llega esta empresa y ¿cuál es el objetivo?

JA:_ Formex Ybarra que en un principio se formó como digo para la distribución, después cuando vinieron y empezaba a madurar la empresa y vinieron los programas mexicanos de sustitución de importaciones, estoy hablando ya de los años 60s, Formex Ybarra se dedicó también 55, 60, se dedicó primeramente al curtido de aceituna y embasado de aceituna nacional, esto para distribuir ya con la misma marca Ibarra, digo, es un poco, son muchas, varias, diversas compañías, actividad de diversos momentos que en un principio la compañía exprofeso, exclusivamente a la importación y distribución y después fue sustituyendo importaciones por producción nacional, conservando de todas maneras la importación de productos extranjeros, españoles, franceses, etc., ingleses, importaba incluso whiskies y los distribuía, entonces eran dos actividades paralelas,

uno la producción y otro la importación y se canalizaba una sola compañía Formex Ybarra que distribuía todos estos productos.

BS:_ ¿En dónde tenían sus establecimientos?

JA:_ La producción aquí en Ensenada, como decía en un principio, la aceituna y el aceite se producían aquí y se llevaban a granel en camiones tanque, en pipas a México, ahí tenían unas instalaciones para el emvasado del aceite y la aceituna, desde luego que los productos del mar iban terminados se empacaban aquí, iban completamente terminados, inicialmente también con el vino que se producía también se llevaba en camiones tanque a México y ahí se emvasaban, ya después por los años 80 aproximadamente se empezaron a hacer los productos terminados con el objeto de exaltar un poco más la calidad de emvasado en origen, tanto el aceite como la aceituna y el vino.

BS:_ Aquí se va a producir y se manda a la ciudad de México en donde se va a procesar.

JA:_ En donde se va a emvasar, es una parte del proceso desde luego pero quiero puntualizar, es solamente la parte final del proceso, el emvasado, ya después esa operación de emvasado se hace también aquí totalmente en Ensenada, se manda ya el producto terminado para distribuir a nivel nacional.

BS:_ Y en esta primera fase, después de que se terminaba el producto en la ciudad de México ¿hacia dónde lo enviaban? ¿hacia dónde lo comercializaban?

JA:_ A todo el país, o sea, tenían depósitos de distribución en distintos puntos del país y de ahí se distribuían ya a los autoservicios, a las tiendas, restaurantes, etc., se hacía ya la distribución directa al cliente.

BS:_ Y en esta primera etapa hubo algunos cambios en cuanto a la producción o siempre fue aceituna, aceite y vino.

JA:_ Si, fundamentalmente en lo que se refiere a Formex Ybarra la producción era eso, ya posteriormente en una segunda etapa pero ya hablando de los años finales de los 70s se embasó en México, se produjo y se embasó totalmente en México mayonesa y cátsup, eso se hacía directamente en proceso total allá en México, en estos momentos desde hace 3, 4 años está habiendo aquí también en Ensenada, entonces ya todos los productos comestibles de la compañía de producción nacional se están produciendo aquí en Ensenada, ¿esto está ya entendido? para pasar a otra etapa del proceso, digo, si tu quieres tienes alguna pregunta.

CA:_ No, así está bien, ¿todavía se sigue con la elaboración de productos vinícolas en Formex Ybarra?

JA:_ Esa es segunda etapa, por eso le digo, ¿hasta ahora esto está ya bien conceptualizado?, digo, después vas a oír ya la grabación y esto podrás nuevamente fijar bien las ideas pero si tienes alguna idea oscura para pasar a una segunda etapa.

CA:_ ¿En qué año aproximadamente es cuando se da el cambio de Productos Vinícolas con los vinos Terrazola a Formex Ybarra con la otra marca?

JA:_ No tengo presente exactamente la fecha pero es más o menos por el año 70 cuando pasa a ser absorbido Productos Vinícolas por Formex Ybarra creando una sola compañía por los Formex Ybarra S.A. de C.V. y entonces sale al mercado otra marca que son los vinos Urbinon; posteriormente pasamos a una segunda etapa, en el año 82 los socios de Formex Ybarra deciden vender la mayor parte de la compañía a Protecса, S.A., grupo de Monterrey, en un principio la compañía Formex Ybarra vendió al 51% de las acciones y posteriormente fueron incrementándose la proporción de acciones que vendieron a Protecса,

al día de hoy casi la totalidad de las acciones son de Protecsa, casi, hay todavía algunas participaciones de otras gentes pero la mayoría con mucho la gran proporción de acciones son de Protecsa, eso pasa en el año 82, simultáneamente con esto compra venta Formex Ybarra, Conservas del Pacífico, Trigoríficos de Ensenada, etc., la copropiedad, la dueña de los terrenos agrícolas de esta zona pasan a propiedad de otra compañía que es el Sauzal Carmen que es también compañía propiedad de Protecsa S.A., entonces en el año 82 se inicia otra etapa, esto por cambio de propietarios Protecsa, S.A. continuó exactamente con los mismos productos, poniendo énfasis en las producciones tanto agrícolas como producción industrial y hace cinco años Protecsa, S.A. decidió un mayor énfasis, un mayor apoyo a la división Olivarrera, producción de aceitunas, producción de olivos y la consiguiente producción de aceituna de mesa y de aceite, con ese motivo, con ese mayor apoyo a la división Olivarrera se erradicó, se levantó todos los viñedos que había en la Copropiedad Beltrán Marcé después Sauzal Carmen y entonces se plantó aproximadamente por encima de 50 mil olivos en lo que es el rancho Sauzal Carmen pero que antes era, tenía una pequeña proporción de 3 mil árboles de olivos y todo lo demás era plantación de vid, al dar un mayor apoyo a la producción de olivos, a la producción de aceitunas se erradicó la vid que estaba plantada y se plantaron con un nuevo sistema más olivos y con ese motivo se dejó también de producir naturalmente el vino, entonces ya la compañía no produce vino sigue distribuyendo algunos productos de importación pero ya la producción de vino se dejó.

BS:_ ¿Sucedió algo en el mercado? porque ya no se decidió seguir produciendo vino.

JA:_ No, independientemente de que en aquellos años el mercado había disminuído por un lado coincidió con las épocas críticas de México, por otro lado se abrió el mercado de importación con lo cual en aquel momento entró la demanda de vino bajó y en cambio teníamos necesidad de mayor cantidad de aceituna, por eso fue una desición estratégica el cambiar producción de uva con la consiguiente producción de vino a plantación de mayor cantidad de olivos con la consiguiente producción de aceituna y aceite ya emvasados.

BS:_ ¿Qué año sería? el 92.

JA:_ Eso fue hace cinco años, si, prácticamente en el año 92.

CA:_ O sea que era mas rentable la producción de aceituna que la del mar.

JA:_ Para nosotros si, desde luego, aparte como digo, tenemos una posición en el mercado del olivo de la aceituna significativa que necesitamos hacer mayores plantaciones, necesitamos plantar más olivos, entonces pues la solución lógica razonable fue plantar más olivo porque por otro lado el olivo necesita menor cantidad de agua que la vid, por consiguiente estábamos en condiciones más razonables para una mayor producción de olivo que de vid.

BS:_ Y comentaba que dentro de la primera etapa el mercado era a nivel nacional y en esa primera etapa ¿se abrió un mercado internacional?

JA:_ Actualmente es cuando hay mercado internacional de aceituna, se está exportando aceituna a Estados Unidos, la visión, es decir, paulatinamente ir incrementando la exportación a Estados Unidos y a otros países, México legalmente es un razonable productor de aceituna, en Europa, sobre todo España, Italia, Grecia, Marruecos, que son los principales productores de aceituna, sobre todo España e Italia cada vez

se está haciendo más cara, el nivel de vida a aumentado y por consiguiente el costo de la mano de obra es más cara, la producción agrícola cada vez es más cara, entonces nosotros preveemos que puede ser una buena oportunidad para México para Ensenada, Baja California el incrementar las producciones [corte lado A]

BS:_ A partir de cuándo se dá esa apertura internacional de olivo y aceite.

JA:_ Estados Unidos desde hace muchos años tradicionalmente y prácticamente de toda la vida ha estado importando aceituna y aceite de Europa, España e Italia, nosotros estamos tratando dentro de lo posible, si se produce este pensamiento particular mío de que va a haber un desplazamiento de las importaciones a Estados Unidos de España e Italia por otras procedencias, yo creo que México va a tener una buena oportunidad, esto nosotros lo estamos haciendo y no solamente nosotros sino otras personas en Baja California están haciendo exportaciones de aceituna, sobre todo rellena a Estados Unidos, nosotros consideramos que vamos a ir teniendo oportunidad para ir desplazando por muy paulatino que sea, ir desplazando a otras procedencias somos el proveedor más lógico de cercanía a Estados Unidos, esperemos que efectivamente esto se da, como digo, ya se ha iniciado, hace no se, diez años, algo por el estilo, las exportaciones a Estados Unidos, aquí nosotros consideramos que esto se seguirá dando y seguirá incrementándose.

BS:_ Y en lo que respecta al vino en la primera etapa ¿cuál era su mercado?

JA:_ El mercado era exclusivamente nacional, como digo, nosotros no salimos en el mercado, entonces ya no vamos a acceder a ningún mercado, ni nacional ni internacional.

CA:_ Y aparte de los productos del olivo exportan otras cosas?

JA:_ Hemos hecho algunas exportaciones de productos pesqueros y sardinas, de atún, hemos hecho nuestras exportaciones esporádicas a diversas partes.

CA:_ Y de mayonesa o catsup?

JA:_ Mayonesa y catsup creo que no se ha hecho ninguna porque no podría afirmar, pero como digo yo de hace cinco años me jubilé y aunque sigo teniendo ahí una oficina en Formex Ybarra y pues me comentan algunas cosas no tengo tampoco la cosa del detalle de la situación que hay.

BS:_ Del tiempo que usted llegó ¿de dónde provenían los trabajadores para el olivo, para la viña?

JA:_ Salvo uno o dos, tres técnicos simultáneamente que ha habido en la compañía todo el personal ha sido exclusivamente nacional, mexicanos.

BS:_ ¿Y en cuanto a la región de Valle de Guadalupe?

JA:_ Prácticamente toda la gente ha sido de aquí del Valle de Guadalupe, tanto para la recolección agrícola como para la industrialización, aquí ha habido siempre un enólogo que durante mucho tiempo fue extranjero y el último que hubo fue mexicano enólogo, doctor en enología Víctor Torres que si ustedes conocieron o conocen a Víctor Torres mexicano, graduado en etnología, en Burdeos en Francia y antes había habido sucesivamente haber si me acuerdo, primeramente fue un italiano enólogo Baldi, al salirse este señor de la compañía hubo otro enólogo también italiano llamado Victorio Bortodux, a él le sucedió un enólogo chileno llamado Jaime Ríos, después le sucedió un enólogo argentino llamado Elio Noriega, a este le sucedió otro enólogo argentino llamado Mario Kosarisky y por fin el último doctor en etnología en Burdeos

como digo, mexicano Víctor Torres y salvo ellos todo el resto del personal ha sido siempre mexicanos, completamente de la zona.

BS:_ Y en cuanto al tipo de vid que se tenía, alguno de ellos trajo nuevas vides o.. para crear nuevos vinos.

JA:_ Si, desde luego, el rancho se compró plantado con una buena parte con vides que habían sembrado los rusos, las personas a las que nosotros compramos y a partir del año 70 se empezaron a plantar otras vides de mayor calidad.

BS:_ ¿Cuál era la primera? ¿qué tipo?

JA:_ La principal que había era palomino, donde le cabía mayor cobertura, después se fueron plantando otras uvas como fue valdepeñas, cariñena, rubired, después se fueron plantando posteriormente otras para poderse.. para obtener vinos de mayor calidad en consonancia ya con las necesidades del mercado, con las exigencias del consumidor, a medida que fue transcurriendo el tiempo el consumidor cada vez fue siendo más exigente y naturalmente pues hubo que ir siguiendo estas condiciones del mercado, se produjeron, se plantaron CabernetSauvignon, Chenin Blanc, en fin, una serie de variedades para producir mayores vinos, incluso las últimas producciones que se hicieron de Urbinon fueron ya bajo variedades de Cabernet Sauvignony chevinblanck, que como digo fue que tuvieron muy buena aceptación por su calidad pero por las condiciones que hablamos antes, la compañía decidió hacer el cambio estratégico de vid a olivo.

CA:_ Menciona que en parte por el mercado que se tenía era porque el olivo consume menos agua que la vid.

JA:_ No, el mercado no tiene que ver con que la vid o el olivo tenga o para su producción mayor o menor cantidad de agua, esos son condiciones de tipo técnico de necesidades de distinto cultivo, lo que

pasa es que la compañía Formex Ybarra necesitaba darle un mayor énfasis a la producción de aceituna para producir mayor aceituna ya que tenían necesidades de mercado, conjuntamente con eso como la producción, las posibilidades de agua que aquí en el Valle de Guadalupe a través del tiempo se van modificando, incluso por los años 70 el Valle de Guadalupe tenía una tal escasez de agua y la poca que tenía estaba tan salitrado que la compañía había decidido ya abandonar el rancho, entonces, ustedes se acordarán que por los años 79, 80, 81, 82, hubo unas grandes lluvias torrenciales, entonces el manto Friatico se recuperó y eso hizo que naturalmente esas desiciones de abandonar la tierra, el rancho, etc. cambiáse, ya que realmente se recuperó totalmente el manto Friatico entonces ya había posibilidad de agua, los distintos pozos que nosotros tenemos abastecen mucho mejor las necesidades del olivo que las necesidades de la vid.

BS:_ Ing. Alves esas lluvias que se dieron tenían algún efecto o ¿cuál sería la causa de que en la década de los 80s empezaran a crearse más empresas vitivinícolas aquí en Valle de Guadalupe.

JA:_ Para esa época ya existían varias empresas, desde luego por los lugares en Valle de Guadalupe tenía ranchos también pero su mayor producción es hacia el sur como Santo Tomás, Cetto ya estaba, Domecg ya estaba, nosotros ya estábamos, y por esa época se crearon efectivamente sobre todo Monte Xanic, yo creo que lo que se produjese nuevas vinícolas pues más que nada fueron yo creo las necesidades o sentimientos de tipo personal, realmente el consumo de vino en México todavía sigue siendo muy bajo, tiene un cuarto de litro habitante año, el consumo nacional es de ese orden, o en vez del cuarto de litro son 300 o 400 mililitros pero decir, es del orden de un cuarto de litro habitante año frente a consumo no sé, de 15 litros habitante año que tiene Estados

Unidos o 50 o 40 que tiene Argentina o Chile o que tiene en España, digo que son producciones sumamente bajas, todavía hay, yo pienso que mucho campo pero eso ira.. tiene que ir evolucionando en el mercado, el mercado tiene que ir evolucionando para que haya crear una mayor demanda, naturalmente que productores es también el que tiene que hacer campaña y va un poco paralelo la demanda del consumidor con la creación de la demanda por parte de las industrias pero necesita todavía México incrementar muchísimo su demanda y que las producciones también se incrementen en este orden.

BS:_ Entonces ¿cuál podría ser el efecto de que en esta década de los 80s pues ya se formaran al rededor de qué seran 8 empresas en cuanto a la costumbre alimenticia nacional de el consumo del vino.

JA:_ Mira realmente yo pienso que puedo decir, creo que son decisiones de tipo personal por una parte algunos de los mismos productores de vid quisieron darle un mayor valor agregado a su producto y empezaron a embasar, otras compañías es como digo una decisión de gusto por el vino, decisión de tipo personal de crear compañías y hay compañías que efectivamente que no son muy grandes, que han sabido situarse en un nicho de mercado muy bueno, tenemos un nicho y distribuir sus productos pero en cuanto a producción de tipo nacional, global, sin ver la cosa individual, porque la cosa individual cada uno crea y le roba un pedacito a uno y un pedacito al otro y un pedacito a otro y va creando su espacio, su nicho de mercado para introducirse pero al nivel nacional realmente no ha habido un incremento significativo de mercado a pesar de que todos los vinos mexicanos han incrementado enormemente su calidad, la calidad yo pienso que actualmente de los vinos mexicanos están en primer orden, al mismo nivel que cualquier otro, pero sin

embargo el hábito de consumo yo pienso que no se ha incrementado de manera muy significativa.

BS:_ ¿De qué manera estas empresas se han vinculado? ¿ha habido alguna vinculación entre ellas? un apoyo.

JA:_ Francamente no sé mucho de la última historia moderna, hablando de historia moderna de cinco años, si realmente hay mucho acercamiento entre las empresas, funcionan, están prácticamente todas incluídas dentro del grupo de empresas vinícolas afiliadas a CANACINTRA, todas ellas como sección especializada pertenecen a CANACINTRA, esto es cosa de últimos años, participan en muchos eventos juntos, por ejemplo participan la mayoría de ellas en el evento de la fiesta de la vendimia que se celebra todos los años en agosto o septiembre, participa la mayoría de ellas en la confradía del vino, entonces hay acercamiento, yo creo que amistoso y en muchas cosas de tipo empresarial pero ya vinculaciones especiales no me atrevería a decir.

BS:_ Tenemos un documento donde hablaba acerca de la convención vitivinícola pero del 41 y el presidente era el Sr. Esteban Ferro, ya para la década de los 60s ya no existe la convención vitivinícola?

JA:_ No estoy enterado.

BS:_ Es la primera referencia que tenemos de 1941 y le comentaba que el presidente era el señor Esteban Ferro y estaban incluidos tanto vitivinicultores como viticultores.

JA:_ Indiscutiblemente que hay una asociación efectivamente vitivinícola a nivel nacional, no sé de qué año parte, como eso casi siempre, el funcionamiento se ha basado principalmente en México D.F., no sé realmente el funcionamiento de la Asociación Vitivinícola, más que convención, convención es un acto, es una reunión, es una cosa

esporádica, es la Asociación Vitivinícola que sí existe desde hace mucho tiempo pero no he estado ligada a ella, entonces no sé realmente cómo funciona.

BS:_ Bueno y regresando un poquito con los enólogos me comentaba de los enólogos que habían trabajado aquí en la compañía y a partir de la formación académica de ellos ¿qué países se pueden considerar, o qué escuelas, qué universidades han aportado conocimientos para el trabajo que se ha realizado aquí en valle?

JA:_ Todo mundo.

BS:_ ¿De diferentes escuelas han venido?

JA:_ Diferentes escuelas, aquí una que ha tenido mucha influencia es de [la Universidad de California de] Davis, la americana pero yo pienso todo el mundo, la mayoría de las compañías mandan técnicos, mandan sus técnicos a simposios, a convenciones, a tours, etc., que se celebran distintos congresos y casi siempre estos mandan parte de sus enólogos, aquí las compañías han hecho mucho en este sentido, pues ha sido Santo Tomás ha hecho mucho don Domecg y Cetto, tanto trayendo gente de fuera como mandando gente de aquí a afuera, de manera específica concreta no podría decirles regiones.

BS:_ En cuanto a lo referente a eventos o festividades en torno a la producción, Formex Ybarra participó como ¿en qué evento sería?

JA:_ Cuando Formex Ybarra participó efectivamente en muchos congresos nacionales e internacionales, en internacionales tuvo varias veces premio de calidad, esto es una cosa que la mayoría de las compañías vinícolas, esto participan en distintas épocas, cada uno de ellos ha obtenido pues muy buena presencia y con premiaciones, pero ya pues la de cada compañía no podría hablar por todas las compañías en particular.

BS:_ ¿Y cómo en qué lugares ha participado Formex Ybarra?

JA:_ Pues en algunas ocasiones ha tenido primeros y segundos premios.

BS:_ Y de la ciudad en donde se llevaron a cabo las presentaciones.

JA:_ La ciudad no me acuerdo que halla participado, pero participado como digo sí en congresos de tipo internacional.

BS:_ ¿Y como en qué sitios, en qué lugar se llevó a cabo la participación?

JA:_ Mira, en estos momentos no los tengo presentes, si puedo buscarlos porque no quiero que si van a publicar algo [risas] salga con premios en donde no los ha tenido [rie] déjame que busque y con mucho gusto te lo paso.

BS:_ Es importante conocer por ejemplo la economía de Valle de Guadalupe pero también hacia dónde sale al exterior y no solamente bueno el producto sino también a nivel de actividades, de presentaciones, de otra imagen, hacia donde ha llegado, es importante saber la redes que se han establecido con otros lugares y ese tipo de mejor de acotamiento o de precisión pues en realidad nos da la imagen de hasta dónde se ha llegado.

CA:_ Volviendo a los olivos, ¿la producción de Formex Ybarra a necesitado comprar aceituna a otros productores?

JA:_ Si, todos los años tienen que comprar aceituna a otros agricultores, entonces práctica tradicional de todos los años el tener que comprar aceituna a otros agricultores, tanto de la zona de aquí como de la zona de Maneadero, Chapultepec y de San Vicente, etc.

BS:_ Y aquí es donde lo vienen y lo traen.

JA:_ La mayor parte se industrializa en Ensenada, en la planta que tiene ahí en Ensenada, en el kilómetro 114 de la carretera a Maneadero la carretera transpeninsular, ahí está la planta principal de producción y embasado de aceituna y aceite.

BS:_ Y ahí los llevan los ejidatarios.

JA:_ Ahí lo llevan, parte lo traen aquí, o sea de la zona de aquí lo traen aquí a las instalaciones que tenemos aquí y la mayor parte se llevan allá a Ensenada, ahí lo llevan directamente los ejidatarios o pequeños propietarios, nosotros también tenemos otros ranchos que están por la zona de San Vicente, ranchos de la compañía e incluso en el Sauzal de Rodríguez también tenemos ahí ranchos y de ahí se industrializa y se llevan y se industrializan en las instalaciones que tenemos en el kilómetro 114 de la carretera Maneadero.

BS:_ Entonces pues de alguna manera la empresa ha apoyado la producción del ejidatario, de los terrenos que están al rededor en donde ellos ya tienen un mercado para vender su...

JA:_ Si, indiscutiblemente nosotros hemos sido impulsores toda la vida de la producción, incluso durante muchos años aún actualmente porque en toda esta hacia atrás pues con mayor intensidad la asesoría técnica que damos a los agricultores era muy fuerte, pues desde proporcionarles las estacas de las distintas varietales de olivos para plantarlos como la forma que se deben de plantar, la forma de fertilizar, regar, insecticidas etc., naturalmente también a lo largo del tiempo se han ido creando a otras compañías olivareras que también en mayor o menor proporción pues han hecho también lo mismo, seguimos con esta misma labor, ya también los agricultores que debe tener y han ido aprendiendo más pero de todas maneras a los agricultores que los necesita le seguimos dando el asesoramiento requerido y por descontado compramos una muy buena parte de la producción que se produce en todas estas zonas que mencioné hace un momentito.

BS:_ Y bueno cuando trabajaban en vino ¿también compraban uva a parte de la que ustedes..?

JA:_ Si, aparte de la que nosotros producíamos también compramos uvas de distintos tipos para conjuntar con nuestra propia producción.

BS:_ ¿Y quiénes eran sus proveedores?

JA:_ Distintos agricultores, mencionar a productores específicos sería difícil pero eran distintos agricultores al que nosotros le comprábamos.

BS:_ ¿Le gustaría agregar algo?

JA:_ Pues no, como decía hace un momento, yo creo que es muy interesante la recopilación que ustedes están consiguiendo porque es historia que nos queda a todos y que cada año que pasa algo se va olvidando, entonces el tener la historia reciente de las gentes de hace 50, 80, 100 años pues es fabuloso.

BS:_ Si pues en realidad hemos estado viendo que para Valle de Guadalupe lo que es la producción de la vid, no sé, el vino, es bien importante tanto para los ejidatarios por el trabajo, a parte que el trabajo que les dan las empresas ellos mismos producen también para apoyar con la materia prima.

JA:_ Desde luego que todas las empresas vitivinícolas que están en la zona desde hace un rato se han estado tecnificando tanto desde la producción agrícola como desde la producción del vino propiamente dicho, pues para cubrirle las exigencias por un lado nacionales las exigencias jefes internacionales, tanto del punto de vista de calidad, rendimientos y costos, el mundo en México va hacia una globalización imprescindible necesaria y o nos invaden o tenemos que defendernos tanto en lo que se refiere a calidad como rendimientos, costos, por eso lo que decía en los últimos años desde luego todas las vitivinícolas regionales han dado pasos realmente muy importantes y todos los vinos de la zona que si considerando los vinos de ahora a hace 50, 40, 30 años son bastantes diferentes, hoy están a nivel de cualquier país del mundo,

tenemos calidades y marcas de primerísimo orden y pues esto que están haciendo de Valle de Guadalupe o Valle de Guadalupe indiscutiblemente es una zona vitivinícola, vitivinícola por excelencia, saber que somos una parte muy importante de esa producción del 90 o más por ciento de la producción nacional de vino pues yo creo que es una honra para nosotros y esto da un poco la pauta, el significado de lo que ha hecho, de lo que han hecho las empresas, lo que han hecho la gente, tanto los agricultores como los productores de vino.

BS:_ ¿Cuáles podrían ser las razones por las que se ha concentrado precisamente aquí, primero en valle y luego en el estado y porqué no en otros estados de la república?

JA:_ Aquí se dice que una de las razones principales es el clima, se habla de que esto está dentro de los mismos paralelos del que está en el mediterráneo, la zona del mediterráneo son los principales productores propiamente dicho la zona mediterráneo, o sea, a todo el paralelo se le dan.

Cassette 2/2

JA:_ Comentábamos que en toda esta zona está dentro de los mismos paralelos en que está el mediterráneo, el mediterráneo son los principales productores tanto de uva como de aceituna, entonces eso, menos mucho la mayoría de los técnicos le achacan en gran parte a estas condiciones, esto después indiscutiblemente que el tipo de tierra y el tipo de agua que existe, aquí se habla de Valle de Guadalupe que está dentro de un microclima que incluso es diferente de lo que existe en la ciudad de Ensenada, esto tiene una zona, es una zona un poquito clima un poco más continental de lo que esta la ciudad de Ensenada, la

ciudad de Ensenada es más húmeda y con menos temporadas definidas de frío o calor, toda la planta, la uva, el viñedo y el olivo necesita frío y calor, necesita época de descanso y época de frío necesita época de calor para la vegetación, producción de fruto, etc., hay otras zonas en México que hay también mucha producción de uva y de aceituna, está por ejemplo Sonora, Sonora hay bastante producción de uva y de aceituna, sin embargo no reúne la misma calidad de lo que se obtiene aquí en Ensenada, por eso destinan tanto la uva como la aceituna a otros usos, por ejemplo en la uva tiene una gran producción para mesa, producción de pasa y aguardientes, eso no es que aquí se produzca el 90% de la uva, se produce el 90% o más del vino, del vino, no de la uva.

BS:_ Porque se vende como producto.

JA:_ Porque se vende de... hay otras especialidades, como puede ser la uva de mesa, como es la uva pasa y como es el aguardiente, hay otras zonas, Aguascalientes, Querétaro, producen vinos, producen uvas pero la mayor cantidad, la mayor producción y con una calidad extraordinaria es la que se produce en Ensenada; pues por mi parte creo que ya me han confesado [risas] si de todas maneras en el transcurso de que ustedes estén recopilando en cualquier momento necesitan alguna información adicional pues como siempre estoy a su disposición.

BS:_ Muchísimas gracias.