



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS



ARCHIVO DE LA PALABRA

HISTORIAS DE VIDA DE ENSENADA

PANORAMA HISTÓRICO DE BAJA CALIFORNIA

ENTREVISTA A

HUGO D'ACOSTA LÓPEZ

POR

BIBIANA SANTIAGO

PHO-3-44

ENSENADA, BAJA CALIFORNIA

24 SEPTIEMBRE, 1997

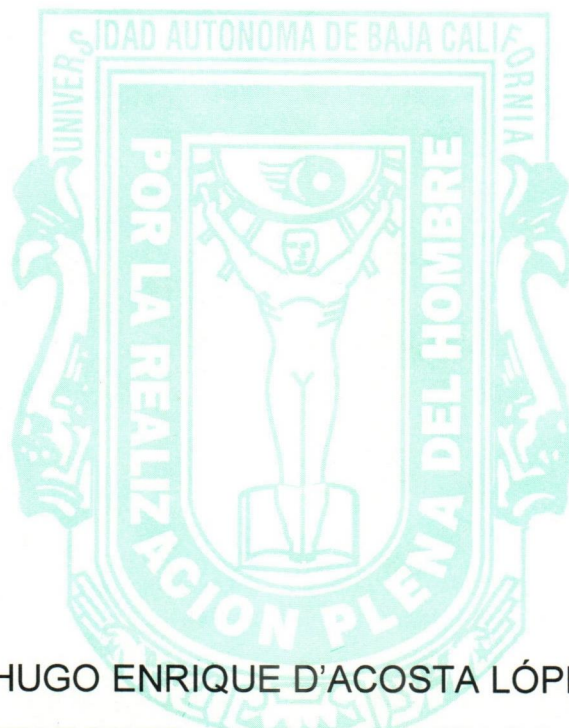
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC

ARCHIVO DE LA PALABRA

PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

HISTORIAS DE VIDA EN LA CIUDAD DE ENSENADA



HUGO ENRIQUE D'ACOSTA LÓPEZ

ENTREVISTADORES: BIBIANA SANTIAGO GUERRERO

CARLOS ALBERTO GARCÍA CORTÉS

PHO-E/1/76(1)

ENSENADA, BAJA CALIFORNIA, 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS UABC

PROYECTO DE HISTORIA ORAL:

Historias de vida en la ciudad de Ensenada

Primera entrevista a Hugo D'Acosta López

Lugar: Bodegas Santo Tomás, Ensenada, Baja California

Fecha: 24 de septiembre de 1997

Transcripción: Luz María Reyes Chávez

Cassette 1/2

BS:_ Nos podría decir por favor su nombre completo.

HD:_ Hugo Enrique D'Acosta López.

BS:_ ¿De dónde es originario?

HD:- De León, Guanajuato.

BS:_ ¿Sus padres?

HD:_ Mi padre es originario de la ciudad de Nueva York y mi madre de Toluca.

BS_ ¿Y la actividad económica de sus padres?

HD:_ Mi padre es abogado y mi madre está muerta, está finada.

BS:_ ¿Cuál considera usted la razón de su vocación hacia la vitivinicultura?

HD:_ Yo creo que es un poco circunstancial, finalmente con la formación en mi casa, mi padre fue muy dado a inducirnos a ver la vocación de cada uno desde muy temprana edad. Tuve acceso a cursos y a visitar viñedos; cursos sobre cómo se cultivaba la uva y cómo se hacía el vino y me llamó la atención, o sea que realmente es muy circunstancial.

BS:_ ¿Su padre estuvo de alguna manera vinculado con la cuestión?

HD:_ Nunca, nunca, nunca.

BS:_ O sea fue algo.

HD:_ Buscando opciones encontré que me gustaba la parte agrícola y dentro de la parte agrícola vi la cuestión de cómo se producía la uva, me llamó mucho la atención el

cultivo y me llamó mucho la atención lo trascendente que era el vino como producto, entonces decidí dedicarme a estudiar para poder en un futuro dedicarme a vivir de esto.

BS:_ ¿Y el primer contacto que tiene ya con estos estudios?

HD:_ Estudié cursos, como decía, con la intención de ver si tenía vocación, desde que estaba en la preparatoria estudié cursos de viticultura y de enología en lo que en aquel entonces era CONAFRUT, la Comisión Nacional de Fruticultura, que tiene un departamento de extensión que precisamente trataba de enseñarle a la gente como yo que podía hacer la uva o a gente que estaba ya metida en el negocio capacitarla mejor.

BS:_ ¿En qué parte?

HD:_ CONAFRUT, la Comisión Nacional de Fruticultura tenía una escuela formal digamos, aunque a nivel extensión en Palo Alto, ahí la salida de Toluca.

BS:_ ¿Cuándo decide venir a radicar acá a Ensenada?

HD:_ Llegué a Ensenada en diciembre del 88, 1988, el 12 de diciembre y llegué directamente contratado por Santo Tomás para hacerme cargo de la elaboración de los vinos.

BS:_ Mil novecientos.

HD:- 88, 12 de diciembre.

BS:- ¿Y cuál fue el primer contacto que tiene Santo Tomás o cómo fue su relación?

HD:-Yo ya estaba en el medio. En aquel entonces vivía en la Laguna, en Torreón y trabajaba para una compañía que también se dedicaba a esto, a vender gel y me buscaron y me ofrecieron una posición aquí, la acepté y me vine para acá.

CG:_ ¿Dónde estudió la especialidad de (-)?

HD:_ En Francia, en la ciudad de Mompelie, se llama Escuela Nacional Superior de Agronomía, ahí estudié.

BS:_ ¿O sea fue una especialidad?

HD:_ Si primero estudio agronomía, es decir, cuando me metí a la carrera de agronomía ya tenía como intención, la decisión para dedicarme a la producción de uvas y vinos, tenía que hacer una carrera o bioquímica o agronómica y opté por agronomía porque consideraba que de esa manera iba a poder tener más claro la visión del viñedo y de la elaboración del vino que estudiando nada más bioquímica. En

la bioquímica iba a estar más supeditado a la elaboración. Entonces probablemente porque no estaba muy seguro de que si iba a ser enólogo o no, simplemente por tener el espectro más amplio me decidí por agronomía.

BS: _ (---), ¿Antes de venir a Baja California qué imagen tenía en cuanto a como era la cuestión aquí en la vitivinicultura?

HD: _ Evidentemente para cualquier gente que está en el vino en México, ahora más que antes, pero ya desde entonces Baja California era como la zona con definición enológica más precisa, entonces por lo tanto un lugar interesante para cualquier gente que se quiera dedicar de lleno al vino, es decir tenía más clara la idea de cuando me vine de Santo Tomás como empresa que de Baja California. Habiendo estado en el medio y habiendo estudiado vinos, veía en Santo Tomás una empresa de muy buen renombre para trabajar en la cuestión de los vinos por lo que entendía que significaba históricamente.

BS: _ ¿Qué características podrían ser esos que son importantes?

HD: _ En el caso de Santo Tomás definitivamente su permanencia durante el tiempo, es decir, es una empresa del siglo pasado y con una vocación vitivinícola muy clara. Hay empresas que están en alimentos y hacen unas cosas y otras, aquí la visión vitivinícola era muy clara. También la otra cosa es que Santo Tomás tuvo un liderazgo absoluto durante un periodo dentro de estos tiempos. En los mercados de los setentas, sesentas, fines de los sesentas, principios de los setentas había un liderazgo muy, muy claro. Entonces esas cosas llaman la atención y ya como región, obviamente que las extensiones territoriales dedicadas al viñedo en aquel entonces, al visitarlo se encontraba una climatología muy benevola para el cultivo. Realmente ahí se ha hecho en otros lugares del país, yo diría más por capricho de hacerlo que realmente existan las condiciones. Aquí como que era más obvio que hubiera uvas y que estas uvas se den bien, casi en forma espontánea.

BS: _ ¿En la cuestión del cultivo de la vid desde que usted llega ha habido algún cambio?

HD: _ Yo creo que si, es decir, ha habido cambios sustanciales, uno pues una disminución fuerte de la superficie que probablemente viene desde antes, pero bueno finalmente sigue habiendo una disminución formal en la superficie del viñedo; pero por

otro lado siempre hay una nueva tecnología aplicada a los viñedos, en los viñedos que quedan, es decir, si hay un poquito más de precisión y sofisticación en el cultivo del viñedo que permanece, hay una ligera evolución, digo ligera porque a lo mejor nos gustaría que fuera más rápida y más cuantiosa en el tipo de uvas que se cultivan, es decir, hay hoy mejor mezcla de uvas de las que había antes. Aunque sean menor cantidad, la proporción de uvas finas que hay ahora es más amplia que la que había antes, entonces por ese lado, aunque disminuya el viñedo hay mejor proporción, no nada más por la disminución, sino en si las nuevas plantaciones que ha habido son plantaciones más tecnificadas y de uvas finas finalmente. Entonces aunque no hay tantos vinicultores, diría yo viticultores si hay mejores viticultores.

CG: _ ¿Cuándo usted llega aquí cómo está el nivel tecnológico?

HD: _ Es difícil decir, yo creo que en muchas cosas como en todo, en muchas cosas yo diría que de primer nivel, pero también hay otras áreas donde hay muchos huecos. En el caso del vino, digo el caso del viñedo, sobre todo los cambios fundamentales han sido en la explotación otra vez de (-), finas, en la poda, en el manejo de riego es mucho más eficientes, como un cultivo más cuidadoso. Yo no diría que no se conocía sino que finalmente conforme pasa el tiempo los costos cambian y aumenta la intensidad de explotación. La gente va también por necesidad buscando una mayor precisión de cultivar las cosas mejor, porque finalmente cuesta más, entonces también es necesario que dure más. Eso hace que las utilidades sean menores, entonces todas estas condiciones económicas más estrictas también van haciendo que sea más eficiente el manejo por obligación, a lo mejor no necesariamente por convencimiento.

BS: _ ¿Y alguna aplicación que se haya hecho, que fuera importante, específicamente como cuál sería en torno al viñedo?

HD: _ En torno al viñedo yo creo que si, aunque ya existía antes, hay una generalización al uso racional del agua, eso yo creo que es una cosa muy, muy importante, es decir, los viñedos de hoy tienen mucho mejor manejo del agua hoy que de lo que tenían antes, pero yo no diría que en 10 años ha habido ciertos movimientos grandiosos en tecnología. Es mucho más común ingeritar plantas, seleccionar variedades, plantar plantas seleccionadas de enfermedades y de calidad de la variedad de que provienen y eso, pero ya existía antes, quizá lo único que diría yo es

que se ha vuelto más cómodo en el uso, no es que de 10 años para acá se ha hecho, ya tiene muchos años, sin embargo a la mejor no era accesible a toda la gente.

BS: _ ¿Cuáles consideraría usted que fueron las condiciones para que ahora se use más racionalmente el agua?

HD: _ Yo creo que finalmente, una es el costo, el bombeo, el regar, ahora si que regar nada más el agua, antes no costaba regarla y ahora cuesta mucho regarla; otro, obviamente una cuestión de conciencia; otro si hay, el riego por goteo se ha vuelto muy accesible en costo y los viñedos que se han destinado a uvas finas yo creo que entienden que, el viñedo y en viticultor entienden que no se puede gastar en una planta cara sin hacer todo lo demás, entonces también ese cambio de variedades ha hecho que la gente ponga más racionalmente sus viñedos.

BS: _ ¿Anteriormente al goteo cuál era el (-)?

HD: _ Obviamente hay zonas de temporal, pero lo que no es de temporal el riego era lo que conocemos el riego tradicional rodado, es decir, los surcos, se dirige el agua en medio de los viñedos.

BS: _ Por mangera.

HD: _ Mangera o simple sequia, simple canal, puede ser mangera para pasar al callejón del viñedo o simple surqueo, como se puede hacer con el maíz o una cosa así.

BS: _ ¿Entonces se podría decir que el plantar variedades más finas requirió de otro tipo de?

HD: _ Yo diría que requiere otro tipo, lo que pasa es que el invertir en cosas más finas con un fin mucho más específico definitivamente proviene de gente más conciente del negocio, por lo tanto también se tecnifica más en sus.

BS: _ Se utiliza más.

HD: _ Más racional todo, o sea si yo me dedico, es decir, las nuevas generaciones que se dedican al vino entienden que el vino se puede hacer mejor si tengo mejores variedades y eso implica que las plantas, y voy a gastar en plantar variedades que traje seleccionadas de un país, tengo que asegurar que permanezcan, entonces el riego, me voy al riego más adecuado posible, igual el manejo y luego la fruta también si ya me costó tanto trabajo llegar a la fruta, pues trato de tener la menor merma posible, en fin ese tipo de cosas.

BS:_ ¿Entonces diríamos que hubo un momento en que de las variedades tradicionales se empiezan a plantar variedades más finas y se empieza a trabajar más racionalmente.

HD:_ Lo que pasa, se vuelve otra vez más, hay más gente que se dedica ha trabajar con variedades finas, por ejemplo variedades finas Santo Tomás empezó a utilizar variedades finas desde los cincuentas, entonces lo que pasa es que quizás el mercado no reacciona a la misma velocidad de lo que está reaccionando la tecnología. Ya usar variedades finas en el resto del valle y las demás casas a la mejor se vuelve una práctica normal en los setentas, entonces eso va haciendo que se vuelva una cuestión mucho más generalizada, es decir, lo que pasa es que en el caso de la uva los tiempos son muy lentos, finalmente a lo largo de 40 años, o 50 años no es nada. Estamos hablando de puntitos que pasaron, pero finalmente creo que la evolución viene desde que la industria de los treintas toma una formalidad quizás con Abelardo Rodríguez, realmente como una cuestión ya, no de simplemente elaborar vinos, sino darle un concepto de empresa y de industria. De ahí ya empieza a ver diferentes aproximaciones, hasta las nuevas vinícolas pequeñas donde tratan de hacer una expresión muy lugareña hasta las grandes empresas que son trasnacionales, hay toda la gama.

BS:_ ¿Cuándo usted llega como qué porcentaje de los viñedos podrían ser de variedades finas en el 88?

HD:_ Hijole no sé, no lo sé, pero definitivamente yo creo que el porcentaje de variedades finas (-) un 15 % cuando mucho, con todas las reservas.

BS:_ ¿Estaríamos hablando de que un 85 % sería misión, rosa de Perú.

HD:_ Más que misión genéricas que llamamos, misión la consideramos genérica, pero hay otras varias que su uso no, con cualquier uva se puede hacer vino, pero finalmente hay muchas uvas que se usan que llamamos para varios propósitos, se usan para destilar, se usan para diferentes; entonces una de ellas la misión en algún tiempo formó parte de los vinos de aquí, pero después conforme fueron entrando las variedades finas se usó para destilar o para otros fines. Entonces hay muchas que son consideradas uvas no nobles digamos para el caso del vino y finalmente es una

cuestión también de moda porque a lo mejor en la historia, a la mejor la misión al rato vuelve a ser una, esto cambia, por lo menos es lo que se está usando en el mercado.

BS:_ ¿En el 85 que usted llega cuáles eran las variedades finas, ese 15 % que estabas?

HD:_ Las variedades que están, que había ya en el momento y que yo diría que ganan terreno está *caberneso viñón*, *merlon*, (-), *barbera*, (-), *chardoné*, *sobiñon blanc*, las más conocidas y son las que han ganado terreno. Hay por ahí unos nuevos intentos, hay cosas un poquito más raras digamos, pero digamos de las más cosmopolitas esas.

BS:_ Si hablamos del 85.

HD:_ Del 88.

BS:_ 88 perdón, del 88 al 97 ¿qué serán 9 años?

HD:_ 9 años.

BS:_ ¿En esos 9 años y con la aparición de estas nuevas industrias, qué se ha atendido más hacia las variedades finas?

HD:_ Sí, definitivamente lo que decíamos, aunque la superficie del total disminuya la replantaciones son básicamente en variedades finas.

BS:_ ¿Y más o menos de qué porcentajes estaríamos hablando ahorita?

HD:_ A lo mejor llega a 25, no lo sé, pero sube tanto porque disminuye la superficie y porque se han hecho nuevas plantaciones, pero todavía falta mejor proporción.

BS:_ Me podría ampliar un poco más en cuanto a la disminución que me hablaba de viñedos.

HD:_ Hay gente que era vinicultor, viticultor antes y ya no lo es, hay gente que ha tomado cultivos alternativos, hay gente que ha abandonado sus viñedos. Realmente los números en (-) siempre han sido raros en la estadísticas más, pero finalmente han menos viñedo hoy que lo que había hace 10 años y lo que había hace 20 definitivamente, eso es real. ¿Por que?, porque para algunos viticultores no ha sido lo adecuado el cultivo en términos económicos, finalmente hay gente que le ha convenido seguir y hay gente que no o hay gente que resisten más que otros.

BS:_ ¿Entonces la idea sería que en Valle de Guadalupe se le de un cambio de uso al suelo y aparecen otros viñedos en otros lugares?

HD: _ No, no yo diría, lo que pasa es que finalmente, al momento de hablar de viñedos a lo mejor, no es tanto un, evidentemente si aquí había un viñedo y al día siguiente hay otro cultivo pues es un cambio de uso. Lo que yo creo que es un poco, un ciclo, la manera natural de seleccionar los viñedos, obviamente que los primeros que se desaparece. Si el mercado de vino se vuelve una cuestión mundial (-) por precios mundiales en términos de precios, en términos de las variedades que se están necesitando en términos de estilos, de vinos que se están haciendo, entonces lo lógico es que la gente que está más apartada de eso, ya sea en el viñedo o en el vino, pues desaparezcan, también han desaparecido vinícolas. No todo es que hayan habido nuevas, hay de las viejas de antaño que no existen ahora, entonces desaparecen los menos aptos y empiezan a salir gente más apta por lo menos para el momento. Yo lo que creo es que se va ir balanceando, va a llegar una dimensión de superficie X y que esa a lo mejor ya no disminuye y simplemente cambia de uva genérica a uva fina. Si hay un cambio de uso del suelo en el Valle de Guadalupe, desde el punto de vista que había más viñedo y ahora hay menos.

BS: _ ¿Hacia qué área del Valle se podría decir que se están plantando nuevos viñedos?

HD: _ Hay en todas las zonas, hay viñedos nuevos desde la entrada de San Antonio hasta donde termina Domecq, que es la zona digamos donde se cierra el Valle, Hay viñedos nuevos en toda la zona. No está más ligado yo creo por el momento a una cuestión de decisión de uso del suelo, sino está más bien ligado a la propiedad, o sea si alguien que está en el vino pues tiene una propiedad en San Antonio, se va a plantar, si está en Domecq, se va a plantar. No creo que todavía hay una definición de región o sea que la vocación propia del terreno en si sea la decisión al 100 %, si lo es porque ya está dentro del Valle, pero ya a la precisión de una micro región o una parcela específica mucho menos. Si hay quien lo hace, pero también en primer lugar tiene que estar disponible la tierra y ahí hay casas o está un señor que no le interesa la uva finalmente queda afuera.

BS: _ ¿En cuanto a la vinificación cuáles podrían ser las innovaciones tecnológicas que se han hecho últimamente?

HD:_ En lo que ha pasado, eso si en donde ha habido más cambios es en la vinificación no tanto en el (-) o sea se vuelve de uso común el frío para hacer vinos y eso es no sólo para Baja California sino a nivel mundial son los cambios que han marcado que haya buenos vinos en muchas regiones que antes no aspiraban. Es el uso del frío, es el uso del inoxidable en la etapa de fermentación, el uso de levaduras seleccionadas también para manejar las fermentaciones y quizás la generalización de maderas finas. Todo esto otra vez existía a la mejor hace 25 años, o 30, pero se vuelve de uso más común. Las computadoras también tienen 30 años que existen, pero ya es una cosa que hoy por hoy se vuelve más accesible. Igual pasó con el frío, tener frío no era tan caro ya, tanques inoxidables tampoco, en fin se vuelve de uso más común y si es esos elementos los que hacen que hay mejor posibilidad de hacer vino, o sea se puede tener la uva, pero si climáticamente no se tienen las condiciones para hacer vino pues ahí se acabó el corrido.

BS:_ ¿Qué práctica vino a sustituir el frío y cuál es el elemento que le imprime a la calidad del vino?

HD:_ El frío, la práctica que vino a sustituir, más que una práctica disminuyó la sal digamos, ¿qué es lo que pasa?, si uno no tiene la posibilidad de controlar en frío en la fermentación, la fermentación produce calor por si sola. Entonces el poder tener la posibilidad de controlar las temperaturas de fermentación le da a uno la posibilidad de hacer diferentes vinos, esa es la primer novedad. Entonces era casi un poco resultado al clima, por ejemplo este año lo repitieramos en los cuarentas a lo mejor el tipo de vinos que hubieran salido hubieran sido vinos muy difíciles, de poca fineza poco todo este septiembre hemos tenido un mes muy caliente, eso más el calor de la fermentación seguramente al enólogo de los cuarentas le ha de haber hecho un problema serio.

BS:_ Que le aceleraba todo.

HD:_ Todo y tiene uno menos precisión y control sobre las cosas, a veces el mismo, a lo mejor con el año pasado que tuvimos un frío precoz pues no es tan importante. Entonces lo que hizo el frío, lo que hace el frío es poder tener mayor consistencia en las prácticas.

BS: _ ¿Cuándo usted llega aquí a Ensenada podría decir que en la empresa (-) usted un diagnóstico, cuáles fueron las sugerencias principales?

HD: _ Las sugerencias principales era que había que redimensionar a la empresa, es decir porque cuando en la época que yo llegué el tamaño físico de la empresa era más grande que su presencia en el mercado, estaba sobredimensionada, ese fue el primero, que había que redimensionar por dos cosas: porque el mercado no correspondía al tamaño de la empresa y porque era importante en función de los recursos de la empresa y en función de lo que estaba demandando el mercado, hacer vinos con mayor precisión y la manera de hacerlo era haciendo más pequeña a la empresa. La otra cosa que si fue muy importante era que había que tener una interacción mucho más activa y formal con la comunidad, es decir, finalmente cuando llegué todo mundo hablaba de Santo Tomás que le tocó durante su estancia aquí, pero lo veían como una cosa que había pasado, como que se había roto un poquito la correspondencia con la comunidad, que finalmente es algo que Santo Tomás tiene muy claro, forma parte de la comunidad porque sus habitantes, las generaciones han trabajado aquí entonces no se puede separar de la condición de empresa si realmente forma parte de la comunidad, entonces había que tener una interacción. Y la otra definitivamente hacer un esfuerzo por modernizar las áreas donde se ha de producir algún atrazo y tratar de marcar una personalidad muy de la que hacen los vinos, es decir, dejar el elemento de elaboración de vinos como una misión de la empresa, sino llevar una precisión más como una expresión de vinos propios de Santo Tomás.

CG: _ ¿Cómo se daba la relación entre la comunidad y la vinícola?

HD: _ En la primera, la manera más elemental es que hay que abrirla, por eso hemos abierto los espacios, que la gente forme parte de una actividad, las actividades diarias que finalmente es lo que es la cultura es lo que le da una interacción diaria con la gente, es decir, muchos de los cambios en la actividad de Santo Tomás pretenden que la vida diaria del ensenadense o del que visiten esté más ligada. Esté ligada con actividades, exposiciones, la comida, todas las actividades que permitan que la gente tenga mayor, se rompa los muros de un edificio cerrado son. Y también hay que reconocer como empresa que el producto de lo que salga aquí en términos filosóficos es parte de la comunidad. No ligarlo netamente yo, compro uva la transformo y vendo

como una empresa, sino finalmente entender que uno está transmitiendo un poco el resultado de lo que es una comunidad.

CC:_ Vi por ahí el folleto de una actividad que se llama berbena, es en eso en lo que.

HD:_ Ese es un ejemplo. En el caso de la berbena en particular lo que queremos llegar en actividades a raíz del (-) en términos de extrategias tengo mucho tiempo haciendo actividades culturales de diferente índole. Entonces lo que buscamos en la berbena es tratar en lo posible conjuntarlas todas en el mismo momento, en el mismo instante para que precisamente sirva como un escaparate para las expresiones culturales, pero también para que por otro lado la gente vea en Ensenada, a mi lo que siempre me ha llamado mucho la atención es en las que tiene una versatilidad de actividades muy grande. Entonces para mi era importante que se juntaran todas en el mismo momento, en el mismo lugar para que la gente pueda conocer cosas que a lo mejor o no se atreve o no tiene acceso o cualquier cosa, entonces el hecho que estén sucediendo al mismo tiempo yo atraigo al que le gusta la música grupera y a 300 metros encuentra la camerata abre un poquito la curiosidad y de ahí se mezcla realmente los foros y entonces yo creo que todos aprendemos un poco de la diversidad.

BS:_ Hemos estado platicando desde por ejemplo la festividad para cuando es la pizca, la pizca de la uva ahora en agosto, septiembre y hemos visto la manera como lo celebran por ejemplo en el ejido, en Zarco y diferentes empresas y el comentario que nos han dicho es de que de alguna manera la berbena es algo más popular. Entonces sería como un momento en donde se celebra la cosecha ¿Y de qué otras maneras festejan lo que es la cosecha en el mes de agosto?

HD:_ Básicamente es (-), lo que pasa es que ya como asociación hay un sinúmero de festividades que en caso de las empresas vinícolas obviamente tiene una intención de promoción y de difusión, también evidentemente ya la empresa o en el rancho mismo hay actividades muy convencionales desde hacer una carne asada porque ya acabamos de cortar la uva. En fin yo siento que no hay otro o no se ha creado otro tipo de actividades más que las que conocemos como las fiestas (-).

BS:_ Hablando de esta organización ¿cuando usted llega aquí a Ensenada qué organizaciones había en torno a lo que es la cuestión de la vinificación y el viñedo?

HD: _ Siempre ha habido y hay actualmente una asociación nacional de vitivinicultores, yo creo que lo que sucede aquí es con los productores que estamos en esos años, en donde hubo mucha sangre nueva se busca tener una asociación local que trate de resolver más directamente los problemas y las necesidades de los productores que finalmente tienen bastante peso porque la representación en cuanto a productos es una representación nacional, si más del 95 % del vino está aquí. Pero lo único, no había una institución formal fuera de la Asociación Nacional de Vinicultores que es una cosa que está a 3 000 kilómetros y que a lo mejor no representa las actividades diarias de la industria. Entonces lo que se hizo fue juntarnos todos y tratar de ver los problemas comunes y tratar de resolverlos, tampoco es una asociación de muchos estatutos, ni nada, es un grupo de personas con más o menos las mismas obligaciones y necesidades.

BS: _ ¿En qué año fue que se reunió?

HD: _ Yo creo que fue, no me acuerdo la fecha, ha de haber sido el 90, a principios del 90. De hecho al principio la iniciativa fue como finalmente hay que formalizarlas, nos juntamos yo creo que a principios del 90 al abrigo de CANACINTRA, es decir, CANACINTRA como Cámara de Industriales tiene la posibilidad de abrir secciones. Existe una sección de vitivinicultores, entonces ahí se hizo digamos el capítulo Ensenada, así fue como empezó y realmente no hemos mucho caso a los membretes ni a los estatutos, nos liga más hasta ahorita un fin más por el vino que otra cosa, entonces es bastante informal, digo a lo mejor el resultado es muy formal, pero la asociación es una asociación bastante informal.

BS: _ ¿Entonces la Unión de vitivinicultores es la misma que está afiliada a CANACINTRA?

HD: _ Así es.

BS: _ ¿Ahí se formaliza?

HD: _ Ahí se formaliza, así es, ahí se formaliza.

BS: _ ¿Y cuáles son los principales objetivos que buscan?

HD: _ Hoy por hoy es muy claro, es hacer del vino de Baja California un vino de clase mundial ¿y eso qué implica?, implica por un lado la etapa de promoción y por otro lado la etapa de estar tecnológicamente a la vanguardia; pero por otro lado también ciertas

cuestiones de ordenamiento de los valles, finalmente no puede ser una región vitivinícola con dos pelados ahí nada más, es decir tiene que haber un número de productores, tiene que haber un número de vinos que demuestren que realmente la zona tiene un potencial mundial, entonces eso es finalmente lo que se está buscando. El resultado, el objetivo implica un montón de necesidades, uno es una cuestión como ya lo dije, de planeación y ordenamiento del valle porque eminentemente hay cosas que son compatibles con el vino o con la viticultura y que hay cosas que no los son; otro pues estar en lo posible lo mejor tecnificados; y otro darla a conocer, que es la parte (-), son tres rublos muy sencillos que se abren en un montón de programas, pero finalmente ordenamiento.

BS:_ Promoción.

HD:_ Promoción y una industria establecida tecnológicamente actual.

BS:_ ¿Y en el espacio de valle cuáles serían las cuestiones que de alguna manera estuvieran dañando al viñedo que habría que trabajar ahí?

HD:_ En mi opinión las cosas que pueden hacer la gran diferencia es uno definitivamente el uso del agua, el uso del agua es un tema muy, muy delicado, entonces no creo que se esté planeando adecuadamente lo que es el uso del agua para lo que debe de quedarse en los valles y el uso del agua que se saca de los valles para darle servicio a las ciudades, este es un problema serio y no digo que no le den agua a las ciudades, simplemente que hay que medir exactamente que es lo que queremos que crezca y que es lo que queremos que no crezca, entonces ahí hay un problema muy, muy serio en el agua. Otro problema muy serio en el agua es que definitivamente no existe una reglamentación sobre el uso del suelo, es decir, el tipo de cultivos y el tipo de explotación y el tipo de industrias que puede haber en el valle son más o menos lo que caiga, es decir, está un poco en función de quien llega primero y que tanto posibilidad de cosas tiene que hacer que realmente con una intención lo (-) y eso es también muy peligroso. Las zonas nuevas que han alcanzado fama mundial en el mundo del vino son las que en algún momento dijeron estas son las prioridades del valle y cualquier cosa que vaya en contra de estas prioridades las vamos a limitar, entonces obviamente que se vuelve más eficiente el esfuerzo. Y dentro de eso cabe la cuestión de fraccionamiento, a mi me da mucha lástima y a la vez mucha risa ver en

San Antonio de Las Minas que la gente tiene intenciones de tener una vivienda campestre y lo primero que hacen es comprar una hectárea la parten en cinco destruyendo cosas que fueron las que los motivaron a ir, entonces finalmente uno mismo va destruyendo lo que lo trajo, pero lo que pasa es que el (-) todo está bien, pero al rato el de (-) entonces finalmente nosotros vamos siendo no visualmente agradables lo que era algo muy agradable en su momento y no hay una reglamentación. Y también hay ciertas enfermedades de región que implican controles de grupo, es decir lo más importante de las enfermedades regionales es cuando la gente que se dedica a los viñedos no tiene la conciencia de grupo. Porque si yo corto, riego mi viñedo, lo podo, es una acción delimitada por mi terreno, pero si hay ciertas enfermedades que brincan de un lugar a otro y no tienen una barrera y nosotros no tenemos la conciencia de que la que yo dejé le va a brincar al de junto o viceversa pues también. Yo creo que eso es un poquito las cosas que pudieran hacer que esto no funcionara.

BS:_ Entonces podría ser que no hay un ordenamiento por parte del municipio.

HD:_ No hay ni uno, no hay (-,-) ni uno.

BS:_ Y que la urbanización podría llevarse al terreno que podría dejarse exclusivamente para terreno para sembrar, se necesita proteger esa área.

HD:_ Proteger las áreas, definir las áreas que van a utilizarse para el uso que se decida.

BS:_ Agrícola.

HD:_ Agrícola y dentro de las agrícolas incluso se puede llegar a la presición de cuales son.

BS:_ Las optimas.

HD:_ De granos y cuales no y cuales son viñedos. Una vez definida la potencialidad y mapeando el área simplemente el respeto, el problema es que aquí sucede al revés, es decir, el Sauzal que lo quieren hacer industrial porque hubo una fábrica y entonces (-,-) es un absurdo.

BS:_ O sea que el Sauzal se va ampliando la mancha.

HD:_ Así es.

BS:_ Y va hasta San Antonio.

HD:_ Ha llevado todas sus desventajas, lo cual es un absurdo, digo ya que huelo mal el sur de Ensenada está bien, pero ahora que huelo mal el norte. Generalmente esas son las cosas con las que hay que tener cuidado, realmente hay cosas que si se pueden hacer y cosas que no se pueden hacer y definir las.

BS:_ Diríamos entonces que esos serían los objetivos de la asociación ¿y cuáles han sido las estrategias?

HD:_ Las estrategias durante el tiempo ha habido varias. Ahorita digamos de una año para acá lo que estamos tratando de hacer, por eso lo divide en tres capítulos, tenemos un documento base que trata de agrupar y clasificar las necesidades, de estas tres necesidades y se están realizando y empezar a atacarlas; primero ya indentificarlas y tenerlas claras es un buen avance y ahí empezar a trabajar con ellas. Algunas dependen 100 % de nosotros, otras no y habrá que hacer conciencia y como dicen cabildeo ahí para que nos hagan caso.

BS:_ Y bueno esto ¿me dijo 90? 7 años de la asociación cuáles son los logros más importantes que se han tenido?

HD:_ Yo diría, uno que la gente concibe a Baja California ya como una región de vinos, es decir, entiende que hay varios productores, hay unos que le gustan más y otros que le pueden gustar menos, pero finalmente lo identifican como una región vitivinícola. La gente ya podemos decir que piensa en Ensenada y dice: bueno pues Ensenada produce vinos, yo creo que eso es un logro que no necesariamente estaba muy claro antes, es decir, yo siento que ahorita es bastante, bastante claro. Y digo lo vemos, nosotros lo medimos en los restaurantes, las cartas de vinos que tienen en Ensenada son ya más amplias, hay una competencia formal aquí en la plaza de que quizás en los sesentas no había una sola botella que no fuera de Santo Tomás, pues ahora hay de todos.

BS:_ Alternativas.

HD:_ Alternativas y que lejos de preocuparnos como Santo Tomás nos da mucho gusto porque creemos que en caso de los vinos eso enriquece mucho a la zona y al consumidor, entonces yo creo que es un logro muy claro; otro logro muy claro es que la promoción a través de los festejos como (-) de la vendimia han hecho que la gente conozca otra fisonomía de lo que es el vino, el vino no es nada más un producto que

se sirve en un lugar que no conocemos, es decir, se convierte en todo un estilo de vida y compartirlo se vuelve alternativo para la cuestión turística. Si creo que la gente empiece a tomar en cuenta al vino como un producto que forma parte de la comunidad y no como una empresa, yo creo que ese es uno de los cambios también importantes. Y el otro que bueno pues ya aguantamos 7 años trabajando juntos, que es bastante.

CG:_ Hay una cuestión, ¿qué medidas se podrían implementar para que se formara una cultura de vino, o sea, para que digamos, no es muy acostumbrado?

HD:_ Son varias, el problema está, hay que atacarlo igual que esto (-) por varios caminos, uno yo creo que el primer punto al que hay que luchar y a la mejor algún día lo tengamos que luchar abiertamente es que el vino si se tiene que separar de las demás bebidas, es decir, el gobierno, las autoridades fácilmente revuelven todo, el alcohol es alcohol y se acabó. Sin ponerse a pensar que, evidentemente la moderación es importante, pero también hay que ver que hay cosas que no se parecen a nada en el vino y que en muchos lugares lejos que de hacer mal han hecho un bien. Entonces yo creo que es importante que la gente, las autoridades entiendan que cada producto puede tener un tratamiento diferente, que el vino se trate de manera diferente ¿por qué?, porque eso va a ser que le quiten las tasas impositivas al (-) que tiene porque su promoción pueda ser más cómoda para la región y por lo tanto más fácil hacer una cultura del vino, entonces por ese lado yo creo que es importante. Lo otro bueno la parte de las fiestas, las promociones, eso, van haciendo un poquito más, acercando un poco más a la gente y yo creo que hay que hacer a medida cada vinícola nueva que haya ha ido automáticamente a cautivar nuevos consumidores y lo que quizás debiera pasar es que hubiera un número de vinícolas muy importante en el corto plazo para que eso también genere otro tipo de competencia. Entonces también en las opciones va a ver gente que va a encontrar cosas más cómodas en precio y en otro tipo de cosas que también es importante y eso ayuda a aumentar la cultura del vino. Hay programas para trabajar con los meseros, pero finalmente esos son como que puntitos, lo que necesitamos es en resumidas cuentas que la gente que vive en Baja California y particularmente la gente que vive en Ensenada y visita Ensenada cuando llegue sienta que se se está (-) inversión en un lugar de vinos y eso automáticamente la gente que vive aquí va a tener la intención de saber por qué su ciudad, cuánto producen, quién

produce, digo unos más, otros menos y el que llega aquí pues tiene la intención de - oye haber vamos a probar el vino de aquí, ese tipo de cosas que nos ubiquen realmente como una región y lo otro se va a dar yo creo más naturalmente.

BS:_ ¿Cuál podría ser el cambio, por ejemplo diríamos que la surge, podría ser un vino artesanal en 1888, en 1932 podría ser la industrialización ya con?

HD:_ Yo no diría que es 88 100 % artesanal, yo diría la industria comercial o nacional pues si se marca más en el 32, yo siento que desde el siglo pasado ya había una, para las condiciones tecnológicas del momento había un vino formal, lo que pasa es que bueno.

BS:_ No artesanal.

HD:_ No necesariamente artesanal, sin que artesanal quiera decir nada malo, es decir, finalmente yo lo separaría de que tenga cuando menos la consistencia de repetir los productos año con año con las variaciones normales de los años. Yo no siento que haya sido una cuestión netamente artesanal porque de hecho a principios de siglo cuando Santo Tomás se viene a Ensenada viene con acciones comerciales muy concretas, digo que a la mejor no son tan espectaculares como las que uso Abelardo Rodríguez por las dimensiones de los capitales y etcétera, pero cuando los dueños del momento se vienen a Ensenada tiene ideas comerciales muy formales. Yo siento que no consideraría yo que es un arranque artesanal como tal, lo que yo creo quizás es que había más vino artesanal antes, eso si, que eso tristemente ha disminuido, es decir, yo si creo que la comunidad rusa tendría más volúmenes de vino artesanal antes de lo que tiene ahora ¿y por qué?, finalmente lo que decimos como que no hay una política, una estrategia definida de que bueno se vale que hagas vino artesanal, se vale que lo consumas y no que se vuelva toda una cuestión de fiscalización y control que acaba con eso. Pues también si te van a estar dando lata por 10 barriquitas, entonces mejor ahí muere.

BS:_ Pero entonces, es que esa ha sido una cuestión de que estamos tratando de ver esto, de que bueno qué caracteriza al artesanal, qué caracteriza al industrial y usted pone el acento en el comercio.

HD:_ En el comercio y en la formalización del trabajo, es decir, como la división entre la revolución industrial francesa antes y después, finalmente hay una estrategia de

personas capacitadas para hacer un, eso yo lo considero una industrialización (-). El proceso artesanal finalmente busca reproducir el aprendizaje obtenido durante el tiempo para transformar en el caso del vino algo, no necesariamente, aunque si lo puede haber con fines de lucro y finalmente no involucra la formación formal de una empresa, vamos a decirlo no.

BS: _ ¿Y bueno esas características a partir de cuándo se darían aquí en?

HD: _ Santo Tomás está realmente fundada en 1888 contra todo lo que la gente dice que no, está fundada en el código comercio esté registrada, entonces cuando yo me refería a los treintas es el concepto que sucedió en México, México pasa a empresas, industrias, pasas a industrias donde se pretende tener una eficiencia en la cantidad de cosas que se producen, ese tipo de concepción, que a la mejor ahorita vuelve a pasar de moda. El concepto de empresa actual no necesariamente tiene que estar ligada a una, fuerza es tener máquinas y a fuerzar tener bombas, pero finalmente la posibilidad de hacer algo repetitivamente fue un cambio importante en los cuarentas.

BS: _ Y también la aportación académica que pudo haber traído don Esteban.

HD: _ Absolutamente, hay una especialización de áreas.

BS: _ Trajo maquinaria de Italia.

HD: _ Hay una fuerte, así es, así es, una penetración de equipo de tecnología del mundo porque también eso se ha vuelto más accesible, es una realidad, digo mandar traer un equipo de Italia, digo sigue costando dinero, pero mandar traer un equipo de Italia a los cuarenta hasta para hacer el pedido, de aquí que va, viene. El mundo si ha cambiado mucho en ese sentido, yo creo que esa es la parte valiosa, hay cosas que se vuelven muy accesibles, es peligroso también porque hay cosas que se pueden desbordar, pero es una parte muy valiosa.

BS: _ Un punto que me gustaría que comentara en ese contexto del 32, podría ser en cuanto a que Santo Tomás de alguna manera y bueno con la compra de don Abelardo y la llegada de don Esteban de alguna manera va a satisfacer un poco el mercado de la ley seca.

HD: _ Yo creo que tiene influencia, no conozco a fondo que tanto explotaron el concepto de o la demanda que había en Estados Unidos, la verdad lo desconozco. Yo lo que creo es que finalmente hay condiciones de un México moderno, en esa época

empieza a volverse México como país un México moderno y en general tenía muy claras sus ideas y otro que es un poco a las pesqueras, hay un elemento de meterse al país en forma general, la guerra tiene mucho que ver. Si hubo movimiento de vino de aquí hacia Europa por condiciones totalmente fortuitas, había que satisfacer las necesidades del vino europeo aquí y no necesariamente es una cuestión de calidad, simplemente una circunstancia. Entonces si hay movimiento de vino de aquí hacia Europa en la época de la guerra, totalmente como lo ha de haber habido de donde hubiera. Yo no estoy muy seguro, es decir, porque finalmente es reconocer y no porque me de miedo reconocerlo, es que entraron a un mercado clandestino, no lo estoy seguro, no creo, a la mejor evidentemente había el movimiento, porque siempre ha sido un poco el efecto aquí en la zona que si el (-) de los migrantes, pero.

BS:_ El casino.

HD:_ El casino si, pero que tanto, tratando de ver lo que se producía en vinos y me los imagino tomando vino todo el día no.

BS:_ Y todo lo que se traía aquí de Europa.

HD:_ Si como un momento de a lo mejor de alto movimiento económico, de que (-,-,-), pero como que sea un escaparate del vino, es decir, que porque estuvieron aquí y venían todos los fines de semana al Riviera creció la industria, hijole, tratando de imaginarme lo que se pueden tomar y lo que se puede producir en un momento no siento, a la mejor me equivoco, pero hacer 2 000 cajas de vino, 200 cajas de vino son un montón de cajas de vino, son 24 000 botellas, cuánta gente pudo haber visitado, no se, no siento que. Desde el punto, del término económico a la mejor si, finalmente, pero bueno cuanta gentes visitaban Ensenada en esa época y cuánta, no se.

BS:_ Porque de hecho fue en el 33 la derogación y cuando ya empiezan a cerrar, pero.

HD:_ Y yo creo que más el crecimiento es más cuando se empieza realmente la segunda guerra mundial y el México moderno, que si hay un México moderno, o sea México.

BS:_ Los cuarenta.

HD:_ Los cuarenta, si definitivamente si hay un cambio.

BS:_ A nivel como usted dice.

HD:_ País.

BS:_ Que se vincula a nivel país.

HD:_ A nivel país, a nivel país y mandaban el vino creo que por barco ha Acapulco y no se que tanto rollo, o sea como país hay una población, la población de México, centro en aquella época pues ya es una población importante.

BS:_ Y hay más consumidores. Hablaríamos también de otra coyuntura importante que sería más o menos (-) marcando en el 85 cuando empiezan a aparecer las otras empresas ¿en qué momento se podría hablar ya de una región?

HD:_ Yo diría que se habla de una región de siempre, es decir, puesto que los mismos frailes remarcan en la zona un valor vitivinícola importante, si se puede lo que pasa es que se viene a enriquecer con marcas. El que esté polarizado, monopolizado en un periodo de la vida es otra cosa que finalmente como decía había productores pequeñitos en Tecate, por aquí, por allá que a lo mejor lo que pasa es que muchos no toman nunca la dimensión de atacar fuera de su área de influencia. Pero yo diría que como región tiene mucho, desde ese punto de vista, ahora desde el punto de vista ya un conocimiento que la gente, entre más número marca más fácil es ese reconocimiento, entonces digamos que cuando más marcas ha habido ha sido ahora en los últimos 10 años entonces (-,-), para mi se me siguen haciendo pocas, pero.

BS:_ ¿Se puede hablar de una región comercialmente hablando en los últimos 10 años y entonces ahorita que sería Valle de Guadalupe, sería Ensenada, cuál sería el límite?

HD:_ Obviamente recae en el municipio de Ensenada, el valle de Guadalupe es uno de los valles, está el valle de Santo Tomás y está en valle de San Vicente que en aportación de uva de calidad son equivalentes a Guadalupe, lo que tiene Guadalupe es que aparte de las uvas que tiene, tiene a las fábricas elaboradoras en la plaza, pero finalmente Santo Tomás, el valle pues son antes y fue allá y allá era en donde se hacía el vino. Yo creo que eso no le quita la paternidad a nada, finalmente hay valles y lo que va a suceder que ha medida que si ésto toma fuerza los valles se van a ir.

BS:_ Hablando de ese futuro, estamos hablando a partir del 85 que hay más marcas, que por lo tanto hay.

HD:_ Es un poquito más pegado a fines de los ochentas.

BS:_ Que diríamos que hay más marcas por lo tanto más producción, que se habla ya que se reconoce a Ensenada más bien como una región.

HD:_ Yo no diría más producción, es decir a lo mejor se hacían más números de cajas antes, hay más variedad de marcas, lo que (-) de la disminución de la (-) del volumen.

BS:_ Pero de la calidad. ¿Entonces si se habla de que en un futuro se establezca más empresas, más viñedos, ésto a que tiempo repercutiría para que en verdad se creara un hábito, pero no solamente en Ensenada?

HD:_ Yo creo que nos tenemos que aguantar a lo menos otros 15 años, al menos otros 15 años con esta dinámica, lo que había en los setentas pues hubo muchas marcas por ahí que a lo mejor eran de los mismos (-), pero hubo un dinamismo. El dinamismo actual es diferente al que había en otros años porque el dinamismo anterior estaba ligado a economías cerradas, a otro tipo de cosas, ahorita realmente es una comunidad abierta, las inversiones que se han hecho en vinos en los últimos años realmente son realmente son muy, muy fuertes, pero yo no diría que ya cuajó la zona, tiene el potencial, pero no ha cuajado. Entonces yo diría que tiene que aguantar al menos los 15 próximos años con este dinamismo, digo a este o un poco más.

BS:- Porque de alguna manera los testimonios que hemos recibido reflejan que el consumidor es más o menos el del área metropolitana, el del área de turista como Cancún, Acapulco, México, Guadalajara. Entonces hablando así de un México en general en donde sea un poco, en donde la gente pueda ir a la tienda y.

HD:_ Si falta mucho, falta mucho, falta mucho todavía, lo que pasa es que también es difícil decirlo, pero la realidad es que en nuestro México hay muchos Méxicos, o sea los niveles económicos en México si seccionan mucho las posibilidades, realmente hay un montón, a la mejor en el norte se nos olvida, pero hay un montón de diferencias económicas que van limitando a la gente. Entonces si hace falta popularizarlo más, pero también eso está muy ligado también a un nivel mínimo de bienestar de la gente, también hay que entender esa parte. Tan si hay una penetración que verdad o mentira Ensenada tiene mejor consumo percapita del país, eso es real.

BS:_ ¿En qué porcentaje?

HD:_ Si se lo toman los turistas o se lo toman, yo creo que es una buena mezcla, yo veo en las actividades que nosotros tenemos una buena mezcla es mexicano, de dónde vienen, qué nivel socioeconómico tienen, bueno definitivamente es un punto, pero si hay un (-) percapita mayor y a su vez Baja California mayor que el resto de los estados y así sucesivamente, entonces si es real. Ahora como yo muchas veces lo he dicho para considerarnos un país o una región desarrollada del punto de vista vinos pues tendría que hablar arriba de 10 litros percapita (-), por ciudad o por país, o sea, dependiendo de lo que estemos hablando. Ensenada mismo que tiene el mejor consumo percapita no le llega para nada a 10 litros.

BS:_ (-).

HD:_ Híjole pues hay mucha especulación, trabajo (-), no se que tan abajo, pero se habla siempre que el consumo nacional es punto 250, seguramente Ensenada es 10 veces más grande que el consumo nacional, pero es, le haría falta 3 o 4 veces, 4 veces su consumo para considerarse que ya forma parte de su cultura. Si está más metido que en otras zonas, pero falta, falta.

BS:_ ¿Habríamos de un inicio, de un desarrollo?

HD:_ No se, es una época de desarrollo, no se si un inicio, yo creo que no es la primera vez que pasa, yo diría que a lo mejor había más clases involucradas antes quizás como consumo, la cerveza nueva tan popular. Hay momentos que habría, necesita mucho más análisis, habría que ver entre lo que existía en Guadalupe realmente, Guadalupe, Tecate de vinos caseros, finalmente si se consumían entre ellos pues era un (-) percapita mayor del que tenemos ahora, lo que pasa es que no estaba formalizado, revizado. Entonces son engañosas, las cifras son muy engañosas.

BS:_ Y de hecho por ejemplo nos hemos encontrado por ejemplo en San Antonio comentaba la señora que se comía vino con tamales, entonces la misma área les va creando una costumbre, un hábito.

HD:- Así es, así es, así es. Así es que ese es en donde vez que realmente forman parte de tu vida diaria. Aquí (-) mucha gente me hablaba de que si las caguamas con tinto misión, hay varios platillos que suenan extraños, pero forman parte de la.

BS:_ De lo cotidiano.

HD:_ De lo cotidiano. Algunas ya se han perdido, entonces quiere decir que por ese lado se ha perdido (-) poca penetración.

CG:_ ¿Qué tanto afectan las tasas impositivas para la creación de otras?

HD:_ Muchísimas, muchísimas, muchísimas, yo si creo que son enemigo, de por si las tasas tradicionales son pesadas pues tasas extras son, si afecta muchísimo. Yo considero que hay un miopía total ahí, yo perfectamente declararía un periodo X para formalizar un desarrollo vitivinicola y sobre todo como siempre le van a afectar más al pequeño. Entonces poner 10 Santo Tomás se necesita conseguir 10 grupos accionarios importantes, pero poner 100 pequeños productores es mucho más fácil en términos de conseguir a la gente y también lo que es difícil es que puedan hacerlo por las condiciones actuales, pero finalmente como siempre dicen es más fácil conseguir 100 de a peso que 10 de a mil. Entonces yo si creo que afectan muchísimo.

CG:- ¿En qué porcentaje digamos que es la carga impositiva que llega el precio de una botella?

HD:_ Más o menos, el iva todos lo llevan, todos los productos, pero más o menos estamos hablando de un, como hay una impuestos encascados más o menos por un 25 %.

CG:_ ¿Creé que eso afecte en parte para que se lleve a cabo el desarrollo?

HD:- Absolutamente y el valor que representa más las complicaciones que ha eso te marca. Si tuvieramos, yo entiendo que a lo mejor a una persona que labora en Guadalupe, que le controlen que no lo haga en (-), pero que sea mucho más libre la venta. En muchos lugares puedes comprar a granel. Hay un montón de limitantes que no permiten desarrollos regionales perfectamente que compraran como en algún momento fue el pulque, dosis de consumo, hoy por hoy no se puede.

BS:_ ¿Cuál sería, tiene registrado el volúmen de producción anual en hectáreas?

HD:_ ¿De Baja California, o sea de Ensenada, los valles?

BS:_ De Ensenada.

HD:_ No, la verdad no, hay, hubo algunos censos, se hablaba de 10 000 hectáreas, pero no se en que nivel estemos ahorita.

BS:_ ¿Ensenada nada más?

HD:_ Como municipio, pero no lo se.

BS:_ ¿A nivel estado?

HD:_ Es un poco más, nomás (-) el de Mexicali, no creo que sea, vamos a decir que entre 10 y 12 debe estar.

BS:_ ¿Ya a nivel estado?

HD:_ Si, ese número lo manejaban desde que yo llegué, o sea que seguramente ha bajado y la verdad no se lleva un registro formal.

BS:_ Me llama mucho la atención eso de la baja porque nos hablan mucho de que han cambiado la calidad de la sepa, ¿entonces la calidad produce menor cantidad?

HD:_ Si, pero me refiero a baja en superficie, en superficie, o sea es una realidad que hay menos superficie de viñedos de lo que había antes, eso es una realidad, que no es tampoco nada para espantarse, si está disminuyendo la superficie quiere decir que va para abajo, no lo que pasa es que se está viendo la auto selección y un montón de viñedos. Antes poner un viñedo costaba realmente poco dinero, muy poco dinero, desde el punto de vista de lo que costaban nuestras cosas en México y como se concebían los viñedos. Ahorita poner un viñedo formal cuesta muchísimo dinero, entonces.

BS:_ Mantener.

HD:_ Hay gente que no ve costeable o simplemente no puede, olvidate (-) si hay una disminución de viñedos.

BS:_ Pequeños propietarios.

HD:_ Le pega a pequeños propietarios obviamente, ahora hay pequeños propietarios que los que se van subiendo al carro de las nuevas variedades y eso pueden seguir. Lo que ha hecho cada vez más difícil el negocio del vino es que son negocios a largo plazo y donde los costos (-), entonces implica tener más ahorro. Antes que te regalan las varitas y que cosechando alfalfa ahorita que no me cobran el (-) por un viñedo, ya cuando se da uno cuenta ya más o menos tiene, pero ahora (-,-,-) se vuelve.

BS:_ Esoneroso.

HD:_ Va a disminuir más y luego va a volver, son ciclos. Lo interesante es que lo que se replante, se replanta con uvas finas y eso es muy interesante.

BS:_ ¿Y en producción anual en litros?

HD:_ Siempre hemos manejado que está entre uno y uno y medio millones de cajas (-).

BS:_ Al año.

HD:_ Al año.

BS:_ En Ensenada.

HD:_ Ensenada, los valles de Ensenada, como vino de mesa.

BS:_ ¿Ya finalmente se necesita gente formal para este trabajo?

HD:_ Lo que pasa es como todo, hay quien se forma en el camino y hay quien se forma en la escuela, yo creo que si hace falta, ayuda gente formada de escuela cada vez más que hace que se avance más rápido, no quiere decir que no se pueda aprender en sitio. Finalmente lo que tienen estos negocios que también se lleva un conocimiento de tradiciones y van llevando. Aquí la media, la gente se está involucrando en producción, gente que tiene muchos años en la empresa. Entonces hay cosas que definitivamente saben que no sabe alguna gente que salga de la escuela, pero no quiere decir que no debe salir uno de la escuela porque te ayuda y vamos mucho más rápido. Entonces si se necesita gente formal como bien creo que para todas las cosas.

BS:_ ¿Y por parte de la asociación tienen alguna gestión en cuanto a la universidad o a alguna preparatoria o una carrera técnica?

HD:_ No, en algún momento se han hecho cursos para, algunas empresas hacen cursos para capacitar diferentes actividades de campo sobre todo, cada empresa tiene programas formales de capacitación de la gente de la vinícola. Tuvimos un proyecto cuando Lloréns era rector de, un programa de vinculación con la universidad presente, con la intención incluso de formalizar sino una especialización en enología, empezar a tener una especie de diplomado y darle posibilidad a la gente. Bueno se salió, no le hemos dado mucho seguimiento porque creemos que no es prioritario y parece contradictorio, o sea no es prioritario para el número de empresas que existe ahorita.

BS:_ ¿Sale una generación y luego quién entra?

HD:_ Me refiero si sacamos 5 especialistas ahorita donde los vamos a poner, no queremos producir desempleados. Entonces necesitamos que estén un poco más preparados, sentimos que va a ver nuevas empresas en el corto plazo, entonces

conforme se van dando, entonces si empezar a echar la maquinita de los técnicos y esto, pero no al revés, es decir, producir técnicos para luego producirles empresas, yo creo que tiene que ser al revés. Lo que necesitamos es que detone más la parte de empresa para entonces si empezar a cubrir las necesidades técnicas que se da por ejemplo en la cuestión de análisis y hay como que una demanda más natural, pero ya en enología finalmente, ¿cuántos enólogos hay en México, pero cuántos tienen trabajo?, estamos más (-).

BS:_ Ahorita si la última pregunta, para el tiempo de la pizca viene gente de fuera, entonces esos jornaleros que llegan a cierto tiempo, ¿hay algún proyecto con ellos?

HD:_ No, diría, lo que pasa es que yo creo que, es como todo nos hacemos un poco de la vista gorda todos. La migración y sobre todo la parte mixteca, zapotecos viene desde hace muchos años y yo creo que ellos conocen más el dinamismo de aquí que nosotros. Ellos vienen tienen identificado la pizca del tomate, la fresa, la uva, entonces hay ciclos y lo que sucede finalmente es que algunos se incorporan en forma natural a la zona y ha algunos les da flojera regresarse o encuentran mejores oportunidades aquí y se quedan y otros se van. Entonces como que esta migración la hemos visto a la mejor poco formalmente como una migración temporal en donde realmente los números nos dicen que no es tan temporal porque si hay un montón de gente que se queda. Hasta el momento no se ha visto una cosa en serio realmente, digo se hace, si se dan condiciones mejores de albergue (-), pero nada más. Casi una cuestión de competencia, yo diría que no es tanto que lo razonemos en términos humanitarios, sino en términos de que ahora si quieres que se quede a pizar (-,-,-) aquí nos falta mucha conciencia en como incorporarlos. Lo que si es un problema serio es querer tomarlo más a fondo, si es una mano de obra temporal, el problema es que no se puede incorporar todo el año. Yo no me puedo quedar con los 40 que me ayudan a pizar porque no tendría que hacer con ellos.

BS:_ En todo el año.

HD:_ Así es.

BS:_ Bueno pues muchísimas gracias, nos va a ser muy valiosa.

