

Un sueño de dos generaciones

por Gabriela Malizia / gmalizia@diariouno.net.ar

Ricardo Giadorou sigue en Dolium la obra de su padre, Mario. El fundador ideó una bodega en forma de “L” acostada que está construida bajo tierra.

Mario tuvo un sueño, uno hecho de viñas y de caldos rojos en toneles de roble. Viajó, conoció y probó los mejores vinos y cuando supo de las innovaciones que imprimió en la industria el estadounidense Robert Mondavi dijo “esto es lo que quiero conseguir”.

El empresario Mario Giadorou falleció inesperadamente a los 72 años, pero cuando llegó la hora de su partida final, a principios del 2005, buena parte de su sueño se había hecho realidad.

Fundador de Dolium (palabra latina que significa ánfora o vasija), Giadorou fue por cuatro décadas directivo de la empresa Techint. Quienes lo conocieron aseguran que era un hombre cultísimo, de modales muy refinados. Su hijo Ricardo (47) lo recuerda como un soñador, un hombre de firmes principios, creativo y, sobre todo, persistente en la tarea.

En el 2000 Ricardo se unió a Dolium. En ese tiempo trabajaba en una importante empresa como ingeniero mecánico, pero le gustó la idea de ayudar a su padre en el desafío de abrir los mercados.

Tras la muerte del fundador quedó a cargo de esta particular bodega, única en Latinoamérica por su estructura. Dolium es un edificio en forma de “L” acostada, construido bajo tierra con firmes bloques de hormigón, que tienen la capacidad de mantener el vino a una temperatura constante sin la necesidad de utilizar equipos de frío, lo cual la convierte en una bodega ecológica.

–¿Considera que su padre fue un visionario?

–Formó parte del grupo de visionarios que comenzaron a invertir en bodegas de vinos de alta gama durante la época de la convertibilidad, en 1997, y no lo hizo como hobby, sino como un negocio.

–¿Pero fundó la bodega luego de jubilarse como directivo de Techint?

–Así es. Él había tenido largamente el sueño de tener una bodega propia, como lo

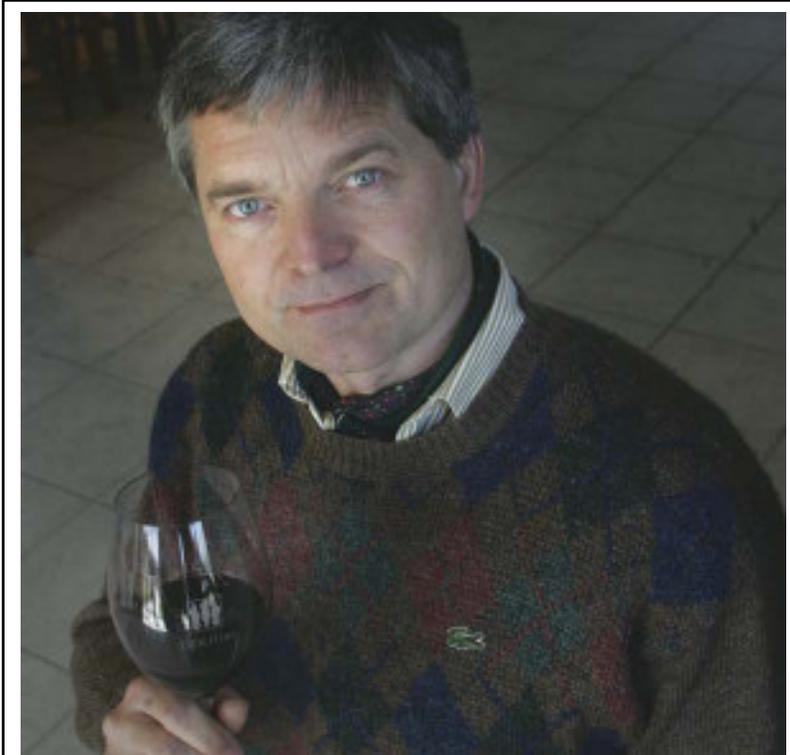
> VAMOS AL GRANO

–Sus cualidades como empresario, ¿cuáles son?

–Soy perseverante, insistente, emocional y arraigado a la tierra, esto tiene más que ver con mi persona, pero creo que soy así en todo. También soy relativamente conservador, me gustan los cambios, al menos en lo laboral. No me asusta lo desconocido.

–¿Cuál es la mejor época en este negocio?

–Todas son lindas, pero la más excitante y la más estresante es la época de la cosecha.



APASIONADO.

Ricardo Giadorou se implica en todos los procesos de su bodega para poder tratar con sus clientes.

–¿Cómo fue para usted este cambio en lo personal? Me refiero a la mudanza, el nuevo trabajo...

–Fue un cambio bastante grande, no la adaptación en sí, porque estoy acostumbrado a viajar y a vivir en distintos lugares. Además me encanta estar acá, cerca de la naturaleza, hablar con un cliente mientras miro el Tupungato. Sí pagué un precio alto por tener que alejarme de mis hijos; además mi partida coincidió con mi divorcio. Eso es lo que más me pesa, aunque con mis hijos nos vemos cada vez que podemos.

tienen todas las personas del planeta a las que les gusta el vino. A los 65 años mi padre, con toda la energía que tenía, dijo: “Algo tengo que hacer”; compró estas hectáreas en Luján y construyó la bodega. Así que finalmente enterró su capital en Mendoza... literalmente, porque construyó una bodega subterránea.

–¿Tiene ventajas comparativas una bodega bajo tierra?

–Es ecológicamente amigable, aunque su costo inicial es mayor. Pero la decisión que tomó mi padre fue por una cuestión filosófica. Estas bodegas no son comunes en ningún lugar del mundo. Mi padre puso su sello en muchas tecnologías de punta, que colocaron a Techint como empresa líder en el mundo. Por eso cuando vio la bodega subterránea se enamoró de esa idea; era un técnico al que le fascinaba el tema del diseño.

–¿Cómo encararon el negocio, dado que el mercado está poblado de grandes marcas de vino?

–Nos enfocamos en la exportación justamente porque es muy difícil ingresar al mercado local, que está gobernado por las grandes bodegas. Nosotros somos un bodega de pequeña producción y de vinos de alta gama dedicada a vender al mercado externo, con poco personal, y con una cabeza visible, que soy yo, que se ocupa prácticamente de todo.

–¿También toma decisiones sobre los cortes, tipos de vino, estilos?

–Si bien no soy el que elabora el vino, participo en la decisión final, porque en una estructura tan pequeña como la nuestra debo conocer exactamente qué puedo ofrecer al cliente, por lo general un exportador que conoce mucho de vinos. Obviamente en los vinos top son los enólogos los que deciden, pero cuando hay que decidir sobre los vinos de volumen, intervengo en las decisiones de corte, color, madera y fruta.

–¿Cómo define sus vinos?

–Son vinos que siguen el estilo californiano. Este estilo fue delineado entre mi padre y (el enólogo norteamericano) Paul Hobbes, en la época que los vinos de Viña Cobos se hacían en nuestra bodega. Luego vino la época en que Luis Barraud y Andrea Marchiori con Hobbes, hicieron su bodega propia, o Susana Balbo, que hizo su vino acá y luego se mudó a su bodega, Dominios del Plata. Sin embargo, seguimos ese estilo enológico.

–Uno hubiera esperado que estuvieran más de acuerdo con el estilo italiano, ecológico, de Alberto Antonini...

–O de Roberto Cipresso. Ambos enólogos han sido muy amigos de mi padre. Pero en



FUNDADOR.

Ricardo y su papá, Mario, en los viñedos de la finca.

–Usted es argentino con raíces italianas, ¿nunca pensó en volver allá?

–Viví y trabajé muchos años en Italia, podría haberme quedado, pero preferí volver. Me siento mucho más argentino que italiano, aunque hay ciertas cosas típicas de Argentina que no termino de aceptar, como el derecho a la informalidad que siente el argentino. Esto es lo que nos tiene trabados porque se da en todos los niveles, desde lo cotidiano hasta lo político.

–¿Hubo otros viticultores en su familia?

–Cuatro generaciones atrás sí, mis antepasados eran abogados y viticultores. Cuando la familia se trasladó a Milán, después de la Primera Guerra Mundial, la familia empezó a producir ingenieros.

> PERSONAL

Ricardo Giadorou nació en Italia el 25 de junio de 1960.

Signo: Cáncer.

Cuando cumplió un año su familia se trasladó a vivir a la Argentina.

Es hijo de Mario Giadorou y Emma Gerla. De esta última dice: “Es el alma de la bodega, una persona dulce y simpática, que hace las relaciones institucionales y recibe al turismo”.

Su única hermana, Laura, vive y trabaja en Nueva York. Allí supervisa

verdad no podemos hablar más de estilos europeos o americanos, es un estilo Nuevo Mundo, en el que exportamos sol y condiciones climáticas, no terroir como hacen los europeos. Por tanto Antonini, como Hobbes, o Michel Rolland, terminan haciendo vinos que no están tan alejados unos de otros. Son vinos que buscan tener poca madera, mucha expresión del varietal y buena concentración de aroma y color, al menos en los vinos de alta gama.

–¿Qué partes del sueño que alguna vez tuvo su padre aún permanecen?

–Creo que mi padre se fue con parte de su sueño cumplido, que fue lograr un gran vino, o tener uno de los mejores vinos de la Argentina. El hecho de haber sido nombrados dentro de las bodegas más interesantes de la Argentina en cuanto a calidad es un objetivo de mi padre que fue cumplido.

algunas operaciones de Dolium en Nueva York y Nueva Jersey. Es divorciado, y actualmente está en pareja con María Gabriela De Marchi.

De su anterior matrimonio tiene tres hijos: Sol (19), Martino (16) y Marina (13), que viven en Buenos Aires.

Se define como un hombre apasionado, firme y persistente.

> EXPORTA EL 93 PORCIENTO DE SUS VINOS

Dolium está ubicada en Luján de Cuyo. Tiene hectáreas de Malbec



BRINDIS.

Su mujer, Gabriela De Marchi, es la mano derecha en la bodega, él hace los vinos y ella se encarga de los números.

propias. Produce 120.000 litros de vino al año. Menos del 6porciento de esa producción, unas 8.800 botellas, están destinadas al mercado local. Sólo una sexta parte de ese 6porciento se consume en restaurantes y vinotecas de Mendoza.

La bodega tiene una capacidad de producción de 400.000 litros.

El 93 porciento de su producción se exporta. Dos tercios van a Estados Unidos y el tercio restante, a Colombia, Brasil, Inglaterra y Alemania. Andes Peak es la línea más baja, que se exporta exclusivamente a Estados Unidos, un vino de U\$S8 en góndola.

Sus gamas altas, Reserva, Petit Reserva y Gran Reserva, constituyen el 22porciento de las exportaciones de la bodega. Hablamos de vinos que se ubican en la gama de los U\$S30 a los U\$S60.