

NEGOCIOS

Nº 1.705
DOMINGO
8 DE JULIO
DE 2018

EL PAÍS

Qualcomm

La combinación de tecnologías revolucionará todos los sectores

PÁG. 6



Globalvia

La gestora de infraestructuras toma el tren de largo recorrido

PÁG. 7

Inmobiliario

Llegan a España los bloques prefabricados de viviendas

PÁG. 14

Dinero

Claves para un volátil segundo semestre para la inversión

PÁG. 24



LA NUEVA ECONOMÍA DEL PLÁSTICO

Las industrias de los bioplásticos o del reciclaje se abren camino con excesiva lentitud ante uno de los mayores retos ambientales del planeta

LUIS TINOCO



Consejo General de Colegios de Gestores Administrativos de España



HAZTE GESTOR ADMINISTRATIVO

CONVOCATORIA DE PRUEBAS DE ACCESO 2018

Presenta tu solicitud hasta el 25 de julio de 2018.

Accederás a una profesión de futuro y te convertirás en el aliado esencial de pymes, autónomos y ciudadanos, en sus relaciones con la Administración. Por confianza, preparación y cercanía.

Infórmate en www.consejogestores.org



EMPRENDEDORES



Personal de las bodegas Tesalia supervisan los viñedos en la localidad gaditana de Arcos de la Frontera. PACO PUENTES

VIÑEDOS PARA UN ALTO EJECUTIVO

El inglés Richard Golding, vicepresidente de DIA y consultor de Parques Reunidos, se aventura en el vino en tierras gaditanas

POR ANTONIO J. MORA

Richard Golding (Londres, 1949) y su familia encontraron en una finca en la Sierra de Grazalema, muy cerca de Arcos de la Frontera (Cádiz), el lugar idóneo para vivir. "Nos encanta Andalucía", asegura. Este ejecutivo inglés es, entre otros cargos, vicepresidente y consejero de los supermercados DIA; consejero del sector industrial para Advent International; consultor de Parques Reunidos y de Hill Path Capital. Con más de cuatro décadas en el mundo de los negocios, reconoce que se ha equivocado muchas veces. "Es la única manera de aprender", dice. Y hace suya la frase de que "quien no se arriesga no gana". Fiel a este espíritu, Golding decidió probar suerte en el mundo del vino y hace una década puso en marcha su propia bodega bajo la firma Tesalia. Tras

años de paciencia y dedicación, ha lanzado su primera añada al mercado. "Este mundillo engancha y mucho", confiesa.

Licenciado en Administración de Empresas por la London Thames University, Golding es conocido en el mundo empresarial como el inglés que logró que los españoles amaran la tónica. Llegó a España a mediados de los años setenta como director de marketing de Schweppes y logró duplicar sus ventas en apenas tres años. Ahora, se ha empeñado en enamorar con sus vinos gaditanos. "Hay que ser realmente idiota para entrar en este mercado cuando se estima que hay más de 45.000 referencias de vino, todo está cubierto, todos los segmentos, precios, variedades...", afirma el empresario, quien reconoce que se tomó este proyecto como "un reto personal". "Por mi experiencia en el mundo del marketing tenía claro que si iba a entrar en un mercado tan

complicado y saturado teníamos que hacer las cosas diferentes, saber diferenciarnos del resto", explica. De ahí la apuesta por que la variedad principal de sus productos sea la petit verdot. "No hay en España un vino que lleve como bandera esta variedad francesa", apunta. Aunque sí hay bodegas que tienen monovarietales de esa uva, como Finca Antigua o Marqués de Griñón. En su salida al mercado, la bodega ha lanzado 6.000 botellas de Tesalia y 19.000 de su joven Arx, con las que pretende alcanzar unas ventas de más de medio millón de euros.

Golding compagina sus tareas en la bodega, que él las marca en el área estratégica, con sus responsabilidades en diferentes empresas en las que acumula una larga trayectoria. En 2004, fue nombrado vicepresidente de Parques Reunidos después de que se hiciera con la compañía el fondo de capital riesgo Advent International, y ahora es consejero del área industrial. Con la experiencia de estar al frente durante seis años de la otra empresa líder del sector lúdico, Aspro Ocio, Golding encabezó la expansión internacional de Parques Reunidos y basó su crecimiento en compras. En cinco años, la compañía adquirió medio centenar de parques de ocio, llegando a los 69 en 2010. "Fue una época empresarialmente extraordinaria. Tuvimos mucho éxito", recuerda el ahora consultor de Parques Reunidos.

En 2011, entró en el consejo de la cadena de supermercados DIA y seis años después fue nombrado vicepresidente. Durante esta etapa, ha vivido la salida a Bolsa de la compañía, así como su convulsa evolución en el parque. Hace año y medio, Golding se convirtió en el miembro del consejo con más acciones al comprar 890.000 por 3,83 millo-



EXPANSIÓN

Primero, en casa

Bajo el lema "constancia, paciencia y profesionalidad", Richard Golding ha apostado por empezar a dar a conocer sus vinos Tesalia 2015 y Arx 2016 "en casa". "Estamos en la Costa del Sol, Cádiz, Sevilla, Madrid, Barcelona, Baleares, Canarias, Asturias, Galicia,..." enumera. Pero ya trabaja en su expansión internacional con presentaciones en la feria del vino de Londres y reuniones en Bélgica, Holanda, Alemania, Suiza y los países escandinavos. "Después llegará EE UU. Somos una bodega pequeña y tampoco tenemos tantos recursos", dice. "El año que viene queremos llegar a las 65.000 botellas. Y en tres años, esperamos estar en 10 países y tener una producción de entre 80.000 y 100.000 botellas", prevé el empresario, quien explica que esta es la tercera añada que producen. "Las primeras las hemos vendido para otras marcas o como mosto, no tenían la calidad que veníamos buscando para entrar en el mercado", asegura.

En su salida al mercado han lanzado 25.000 botellas de dos tipos de vino

Golding decidió abrir la bodega tras discutir con su mujer sobre la jubilación

nes de euros en uno de esos momentos bursátiles complicados de la compañía. Desde hace unos meses también forma parte de la comisión de estrategia creada por la firma para definir la política del grupo a medio y largo plazo. A estas responsabilidades, Golding suma ser asesor desde el año pasado del fondo de capital riesgo Hill Path Capital y la experiencia de haber sido directivo en empresas como RJR Nabisco, Dorna Promoción del Deporte y Grupo Memora.

De su etapa en Schweppes, Golding reconoce que aprendió dos cosas. La primera, "que nada es imposible". Y la segunda, que en el mundo de los negocios hay que rodearse de los mejores. Por eso, cuando decidió materializar su pasión por el vino, apostó por fichar al enólogo Ignacio de Miguel, al experto José Ramón Lissarrague y al master of wine holandés Cees Van Casteren. "Yo lo único que sabía era que me gustaba el vino, pero no era un experto", reconoce. Su equipo se encargó de elegir las variedades. "A la variedad autóctona tintilla de Rota hemos sumado las internacionales petit verdot, syrah y cabernet sauvignon, que aportan elegancia, singularidad y sofisticación", explica De Miguel. Ante sus responsabilidades en las otras compañías, Golding decidió poner al frente del negocio a su hija Natalia, jinete olímpica y licenciada en Administración y Dirección de Empresas. "Cada día es un verdadero reto", reconoce ella, quien estudió un máster en viticultura y enología antes de tomar las riendas del proyecto.

Cuando se le pregunta el motivo por el cual decidió montar una bodega, Golding recuerda una conversación con su esposa. "Estaba preocupadísima, decía que tras 42 años en los negocios, cuando me jubilara me iba a volver loco en casa, que hiciera algo", señala. Así que, a la pasión por los caballos que comparte con su hija y su mujer, el directivo sumó la del vino. De las 106 hectáreas de la finca, 20 están ocupadas por la hípica y 11 por los viñedos. "Si vemos que nuestro vino tiene aceptación, tenemos espacio identificado para plantar más viñas y que dentro de seis años podamos tener más vino, ojalá", espera. Pero su emprendimiento no se quedó ahí. También está probando suerte con el cultivo de trufas. "Tenemos unas seis hectáreas y los últimos estudios nos dicen que vamos por buen camino", afirma.