

Name of Interviewee: Mario Bazan
Date of Interview: Oct. 23, 2011
Name of Interviewer: Steve Velasquez
Length of Interview: 35 minutes

Transcript audited by Velasquez on Dec. 28. False starts and repetitive verbalizations ("um") have been removed for overall clarity.

SV: Steve Velazquez at October 22nd [Oct 23] with Mario Bazán. Hola. Hi Mario. I was wondering if you can state your name for the records.

Mario Bazán: Sure, my name is Mario Bazán.

SV: And Mario, where were you born?

Mario Bazán: En el estado de Oaxaca, the state of Oaxaca.

SV: State of Oaxaca.

Mario Bazán: San Marcos Arteaga.

SV: And what year was that?

Mario Bazán: There is a [crosstalk]

SV: What year were you born?

Mario Bazán: Yes. That is 500, 300 miles South of Mexico City.

SV: 300 miles South of Mexico City.

Mario Bazán: And what year were you born?

SV: 1955.

Mario Bazán: 1955. And Mario, what are you doing here today?

SV: Right now I have a Vineyard Management Company and also Mario Bazan Cellars which produces Mario Bazán Wines.

Mario Bazán: And today [1:00] on Sunday you're picking, picking grapes today. Yeah, we're picking our own grapes for our own brand.

-
- SV: For your own wines, for your own brand. So how did you get started in the wine, in wine?
- Mario Bazán: Well, because I've been working in this industry from, since 73 and after you learn the process then – also I have been successful with Vineyard Management Company then I found that I wanted to do have my own wine also.
- SV: So, empezaste en 73. ¿Dónde empezó?
- Mario Bazán: Cuando vine comencé, la primera compañía que trabajé fue con la Joseph Phelps, en el Napa Valley.
- SV: Joseph Phelps. ¿Qué hizo con él? [2:00]
- Mario Bazán: Lo único que hice con él fue, cuando ellos eran, tenían en desarrollo y limpiar los campos, levantar piedras, a cortar los arbustos.
- SV: ¿Y por cuántos años trabajaste con él?
- Mario Bazán: Solamente por seis meses.
- SV: Seis meses no más.
- Mario Bazán: Si. Y a la siguiente temporada ahí ya comencé con otra compañía que se llama Vyborny Vineyard Management.
- SV: Vyborny.
- Mario Bazán: And I worked there for the next five years.
- SV: ¿Haciendo qué?
- Mario Bazán: Primero, trabajo general de campo y después tuve deseos de aprender cómo ser operador de la maquinaria y tuve la oportunidad de aprender cómo cultivar el terreno y también aplicar los fungicidas y después les pedí que me dieran en el shop de asistente de mecánico. So en esa compañía [3:00] tuve la suerte de aprender –
- SV: A hacer de todo
- Mario Bazán: La mayor parte, si.

-
- SV: ¿Y ellos lo dieron su training así? O tenía que hacer –
- Mario Bazán: No, no simplemente lo que yo veía – aprendí del dueño de esa compañía, aprendí también los hábitos de trabajo, de cómo trabajar duro y quería ver como un ejemplo, [tractor starts] como, para llegar a – para mejorar me tenía que trabajar más fuerte y me interesó todo, hice que quería aprender todos los trabajos y – como lo de mecánico, fui asistente de mecánico, de ahí después de trabajar con Vyborny vi que ya no podía avanzar más y comencé a trabajar con Robert Mondavi.
- Y también comencé de [4:00] labor general y después me preguntaron que más podía hacer y le dije yo sé ser operador de tractores y me dieron la oportunidad y vieron mis habilidades y al poco tiempo como ¿qué? Seis, ocho meses después hubo la oportunidad de un foreman y apliqué y me dieron el trabajo.
- SV: En Mondavi?
- Mario Bazán: En Mondavi.
- SV: En Mondavi. ¿Qué año era eso?
- Mario Bazán: El 81.
- SV: 81. Okay, so era foreman. ¿Cuántas personas tenías que su? –
- Mario Bazán: Cuando comencé, desde que llegué a este tiempo cuando comencé de foreman ahí solamente yo me encargaba del outside management de Mondavi que era, tenía un rancho en Carneros, 40 acres y luego comenzamos con los terrenos de Opus One cuando comenzamos [5:00] el desarrollo. Esa era mi responsabilidad.
- SV: Haciendo Opus One.
- Mario Bazán: Y todo, pero después, como ocho meses después en el rancho de To-Kalon el supervisor necesitaba ayuda, nos decía combinamos el outside management y los terrenos que tienen en To-Kalon y es donde continué aprendiendo con ellos.
- SV: Y so, ¿entonces aprendiste todo en, casi todo de su trabajo ahora con Mandavi en Opus One?

-
- Mario Bazán: En Opus One, pero este fue una gran oportunidad porque entonces como éramos – después de main foreman ya subí a supervisor con Robert Mondavi entonces ellos tenían un programa muy grande de diferentes [6:00] clases de vino y cuando – al término del año nos llevaban a la bodega de ellos para disfrutar el vino, para enseñarnos qué calidad salió de cada bloque, y entonces íbamos combinando el vino con el bloque, qué trabajos hacíamos y qué podemos hacer diferente para mejorar esos bloques.
- Entonces Robert Mondavi fue como una escuela para mí porque tenía muchos experimentos. Fueron los primeros que trajeron la idea de poner los viñedos al estilo francés o en ese espacio meter-by-meter.
- SV: Meter-by-meter, seis o ocho, cosas así.
- Mario Bazán: Y nosotros realmente aprendimos demasiado allí.
- SV: ¿Y qué estaba buscando en la uvas y en el vino entonces? [7:00]
- Mario Bazán: Pues ellos querían tener calidad mejor cada año y en los 80 eran los líderes aquí en Napa Valley y después ya vinieron otros que comenzaron a ser mejores que Robert Mondavi también.
- SV: ¿Y qué características eran – estaban buscando?
- Mario Bazán: Pues trajeron las ideas de que como cultivan en Francia podía obtener la calidad mejor para ser las plantas más chicas para producir menos libras por planta. En lugar de obtener 12, 15 libras, dice si obtenemos 6 libras por planta, 8 libras pensamos que podemos obtener la calidad mejor, más alta.
- SV: Más alta, sí. Con un azúcar, más azúcar.
- Mario Bazán: Y aprendimos por ejemplo a manejar [8:00] como sistemas de riego, por ejemplo a monitorear la cantidad de agua por semana o por mes o tratar de estresar más las plantas para obtener los gajitos más pequeños para estar más concentrados y hemos aprendido demasiado y seguimos aprendiendo hasta ahora porque no podemos – o sea uno planea pero el tiempo nos dirige.
- SV: Yeah, yeah. ¿Y cuándo viniste a Napa, dígame cómo viniste a Napa, era su primer trabajo?

Mario Bazán: No. Yo llegué a – pues mi tío me ayudó para venir a este país y llegué a Oakland y en Oakland los únicos trabajos que hay es en restaurantes o factories pero vine de un pueblo, [9:00] de Oaxaca y no sabía cómo incorporarme con otra, especialmente por falta de comunicación, falta del inglés. No tenía el coraje de trabajar con otra gente porque no supe cómo funcionar eso.

SV: Ah ya, o sea es difícil ¿no?

Mario Bazán: Es muy difícil.

SV: ¿Entonces te acuerdas cuando viniste, en qué mes?

Mario Bazán: Sí, llegué en el mes de mayo.

SV: Mayo de –

Mario Bazán: 73.

SV: 73. Directamente a Oakland.

Mario Bazán: Pero al poco tiempo, como dos meses más tarde comenzamos a venir a trabajar al valle de Napa, desde ese momento viajamos por seis meses de Oakland hacia acá, pero ese tiempo era más fácil porque no había tráfico, era más rápido.

SV: Más rápido, un poquito más rápido. ¿Y por qué [10:00] viniste a los Estados Unidos?

Mario Bazán: Porque tenía familiares que estaban en los Estados Unidos por el lado de Michigan tenía un tío y simplemente pues queremos mejorar nuestra – en México es muy difícil mejorar si no tienes estudio también y entonces yo trabajé en la Ciudad de México como trabajador de una tienda de abarrotes y la razón que vine es para reunir yo dije \$2,000 para regresar y poner mi propio negocio. Esa fue la razón. Pero estuve acá y este no era como yo pensaba porque en ese tiempo aquí en el Valle de Napa solamente había trabajo en el invierno, también en primavera había un poco de trabajo y la cosecha [11:00] no había trabajo todo el año, simplemente tres etapas.

En ese tiempo por ejemplo, si trabajabas en la poda, tenías que ahorrar para seguir pagando su renta así que viene al otro trabajo de la primavera.

-
- SV: Es muy difícil.
- Mario Bazán: Era muy difícil. Y lo mismo después de tu trabajo de la primavera, hasta la cosecha teníamos que venir para solamente vivienda.
- SV: Entonces esos \$2,000 ya no, ya no alcanzan.
- Mario Bazán: Ya no alcanzan.
- SV: So, quedarse aquí trabajando, solo eso.
- Mario Bazán: Y también por ejemplo, por ejemplo lo que aprendí o se aprende la mayor parte que venimos de otros países, que lo que ganas de un cheque que ganas en una semana puedes pagar, comprar tu comida, pagar tu renta,[12:00] y puedes ahorrar y por ejemplo del país donde venimos, lo que uno gana en la semana no alcanza, apenas para comer.
- SV: ¿So viviste con su tío?
- Mario Bazán: Mi tío simplemente, pero después de los seis meses ya rentamos nuestro propio apartamento.
- SV: So cuando viniste, viniste solo o con su tío o con otros –
- Mario Bazán: No, conocí a unos amigos aquí en Napa y ya rentamos nuestro propio alquiler y también vinimos en Labor Camp.
- SV: Si, si. ¿Todavía hay esos?
- Mario Bazán: Si hay tres que – ahora en el Labor Camp que yo viví ya no existe, ya hay solo el viñedo, pero aquí el condado de Napa, antes eran privados, y entonces el condado de Napa que no quería ver a la gente vivir bajo los puentes cuando vienen los trabajadores temporales entonces ellos encontraron la solución [13:00] pues de tener vivienda para los trabajadores, como por ejemplo la cosecha que viene mucha gente de afuera y tienen donde vivir.
- SV: ¿Y cuántos piensas que vienen para las cosechas?
- Mario Bazán: Diario yo creo que vienen dos mil, tres mil. Pero otros vienen de autobuses, prefieren no quedarse en los campos, vienen desde Lodi, Stockton, diario en vans o autobuses vienen.

-
- SV: ¿Entonces cuando la ciudad decidió hacer algo para los labores, que año era eso?
- Mario Bazán: El condado y también un padre de Santa Helena, se llama father Brinkel.
- SV: Father Brinkel.
- Mario Bazán: Brinkel.
- SV: Brinkel.
- Mario Bazán: El ayudó mucho para obtener la Clínica Ole también para beneficio de bajos ingresos también. So él ha trabajado mucho para la comunidad. [14:00] Sería importante que lo conocieras también porque él ha trabajado mucho, ha hecho mucho para la gente que trabaja en el campo.
- SV: Para la gente que trabaja en el campo.
- Mario Bazán: Para la gente que trabaja en el campo.
- SV: ¿So eso era en el 70 también?
- Mario Bazán: La Clínica Ole comenzó así en los setentas, antes era una nada más, ahora son dos o tres, tres clínicas tiene ya, es para la comunidad.
- SV: Ya. ¿Y las casas para los trabajadores?
- Mario Bazán: ¿Los campos?
- SV: Yeah, los campos.
- Mario Bazán: Sí hay tres pero la gente no aprovecha esas oportunidades porque ellos prefieren vivir en el apartamento porque tienen más libertad porque los campos pues tienen sus reglas, y las personas que vienen simplemente que tienen su familia en México, ya la mayoría tienen su familia aquí, pero los que vienen de México que tienen su familia en México ellos vienen y viven ahí porque pueden ahorrar más [15:00] dinero porque ahí solamente les pagan \$12 por día con comida y donde dormir.
- SV: ¿O sea no es – vienen a trabajar tres meses, cuatro meses?

-
- Mario Bazán: O cinco, seis meses.
- SV: Cinco, seis meses.
- Mario Bazán: Se regresan a México y vuelven a regresar, excepto por los empleados ahora con la industria que ha crecido tanto ahora ya hay empleados que tienen su empleo por todo el año o diez meses o digamos en el campo aquí solo podemos proveer el empleo por ocho meses no más, son empleados temporales.
- SV: ¿Y cuántos empleados tiene usted?
- Mario Bazán: Ahorita andan 75.
- SV: 75.
- Mario Bazán: Pero ahora es cosecha.
- SV: Es la cosecha, sí. Y cuando –
- Mario Bazán: La primavera o el verano alrededor de 120, 130 más o menos, porque son temporales. [16:00]
- SV: ¿Y la persona que ha trabajado con usted por más tiempo que quince días y por cuántos años?
- Mario Bazán: Ahorita solamente está Luis Navarrete, tiene ocho años ya conmigo, es el único, Noemí tiene seis años, la señora Noemí y los demás tienen menos tiempo, tres años, y otros tienen más cuatro o cinco yo creo, que son temporales.
- SV: ¿Y qué es lo que buscas cuando necesitas gente? ¿Qué es lo que buscas? ¿Qué son las características que necesitas para tu compañía?
- Mario Bazán: Pues las personas que están dispuestas a cambiar. [17:00] Porque a la mayor parte de las personas han trabajado en otros ranchos a veces es difícil hacerlos cambiar porque ya aprendían de una forma y a veces la forma como nosotros trabajamos es diferente. Queremos obtener claro el mejor producto y eso es lo que buscamos las personas que se puedan adaptar.
- SV: ¿Y qué es diferente, qué son algunas cosas que serían diferente?

-
- Mario Bazán: Digamos desde hacer desarrollo, como en el invierno hacemos la poda, cuando comenzamos la temporada en invierno es importante, simplemente no nada más de podar pero saber tratar a las plantas porque queremos que puedan vivir muchos años las plantas. Entonces estamos, enseñarlos a – que es lo que [18:00] estamos haciendo, no simplemente mandarlos a hacer el trabajo pero tratamos de explicarles por qué lo estamos haciendo, porque así entre más saben ellos pues son más valiosos para nosotros.
- SV: ¿Sí?
- Mario Bazán: Sí. Porque lo que queremos nosotros también son las – por las experiencias que yo pasé antes, quiero que ellos aprendan más fácil.
- SV: ¿Y qué ha cambiado en estos años? Desde --
- Mario Bazán: Pues cambia cada año digamos, depende – uno es el clima. Pero también por ejemplo como ahora el tiempo de receso queremos a veces poderles pagar mejor a ellos, es una cosa que yo trato de hacer por los empleados de, pagar mejor que otros en el valle porque ellos solos regresan el siguiente año, [19:00] no tengo que andar buscando gente, ellos solos llegan.
- SV: Ellos saben cuando –
- Mario Bazán: Y el trato y también el pago. Claro, no puedo competir con compañías establecidas pero tratamos de hacerlo.
- SV: De hacer eso.
- Mario Bazán: Sí porque son más, tienen más respeto y son más valiosos para uno.
- SV: Y entre las plantas y las cosechas y cosas así, ¿hay cosas que sí han cambiado entre los años que usted aprendió con Mondavi y ahora?
- Mario Bazán: Demasiado, sí porque las nuevas, las nuevas bodegas han tratado de mejorar eso que aprendimos de Mondavi, de hacer lo mejor vino que se pueda cada año y es lo que estamos haciendo. [20:00] No competir, digo hay, tenemos ese orgullo, pero es para mí es muy – disfruto bastante cuando podemos mejorar cada año. Esa es la forma como, no las ganancias, simplemente de que mantengamos a los clientes satisfechos, que estamos viendo por sus, por sus propiedades.

-
- SV: ¿Cuántos clientes tienes?
- Mario Bazán: Ahorita son como 18. Y en al cosecha hacemos trabajo para personas que no son clientes pero que necesitan ayuda.
- SV: So son como sub-hire algo así.
- Mario Bazán: Sí.
- SV: Y a ellos parece que quieren distintas características entre las plantas ¿no?
- Mario Bazán: Sí. Y por ejemplo [21:00] hay compañías muy grandes que ellos lo que quieren es reducir el costo por acre, pero hay compañías pequeñas que ellos lo que quieren es el mejor producto que puedan obtener.
- SV: So hacen más – son más –
- Mario Bazán: Su trabajo es de mejor calidad, ponen más atención a detalles.
- SV: ¿Cómo qué?
- Mario Bazán: Digamos por ejemplo en la cosechas, ellos, las compañías grandes utilizan máquinas para cosechar y la mano de obra menos, pero la mayoría de los rancheros chicos usan pura mano de obra. [22:00]
- SV: So, ¿cuándo empezaste su compañía?
- Mario Bazán: En 1977. No, no, no. 97.
- SV: 97.
- Mario Bazán: 97. Si porque en el 95 fue el último año que trabajé con Robert Mondavi. Sí, por x circunstancias tuvimos que separarnos y, pero al hacer eso me empujaron a hacer lo que yo tenía en mente ya, porque Robert Mondavi también tiene un límite, por ejemplo, nosotros venimos de un país donde no tenemos la educación de una universidad, todo lo que hemos aprendido ha sido de – haciendo trabajos y con Robert Mondavi ya no había más lugar para – entonces [23:00] con el tiempo pues se siente uno, no se siente satisfecho y entonces ya viene la idea de que la única forma es de hacer su propia compañía que no es nada fácil.

Y luego en el 97 estaba sin trabajo e hice unas entrevistas con Stag's Leap Wine Cellars, y Cain Winery y a lo último – y viniendo de una compañía tan grande, una compañía pequeña yo era – difícil pero tenía que hacerlo. Y cuando me entrevistaron con Stag's Leap Wine Cellars les dije lo que traía en mente, que iba a continuar obteniendo mis licencias para poder trabajar por sí mismo. Y ellos me aceptaron, y dijeron que simplemente trabaja con nosotros [24:00] un año sin – firmar un contrato que no vas a trabajar fuera y después ya veremos.

Hicimos eso pero el segundo año ya continué trabajando y yo les dije que tenía que irme, ellos me – para mi fue un soporte, apoyo de ellos que pude hacer lo que yo quería hacer y al mismo tiempo traer un cheque para sostener la familia.

SV: ¿Eso era como una angustia hacer cosas así?

Mario Bazán: A veces no, depende de las personas que te ayudan. Por eso yo tengo un gran respeto para la gente anglosajona aquí porque si tú trabajas duro ellos te ayudan a mejorar, te apoyan, si tú necesitas ir a una escuela a tomar unas clases para mejorar los puntos que uno necesita. Lo mismo me pasó con – hubo una cosa, por ejemplo [25:00] yo veo jóvenes que llegan y están muy jóvenes les digo: ¿Qué haces aquí, por qué no estás en la escuela?

Y trato de dirigirlos, guiarlos poquito porque están tan joven, porque yo cuando vine aquí no había alguien que me guiara, pero con Robert Mondavi, mi supervisor me apoyó bastante, entonces cada año él me ponía metas, “so tú necesitas – qué quieres, qué quieres aprender nuevo” porque Robert Mondavi tenía costumbre de que cada año tenía que evaluar a la gente, cómo hacíamos el trabajo, era poor, very good or excellent y nos ponían, por ejemplo antes que yo no hablaba inglés, era foreman, supervisor y una de las metas me dijo “no, tú necesitas hablar inglés” porque antes él solamente tenía que hacer las órdenes, yo solamente ir a recogerlas y dice, “no, no, tú tienes que aprender.” [26:00]

SV: So, tuviste que aprender ¿no?

Mario Bazán: Tuve que ir aprender en las noches en la escuela de adultos. Y no fue tan difícil como pensaba, porque él me dice: “necesitas hacerlo”. Y antes quería ser chofer de un camión, lo mismo, agarré mi licencia so, entonces las gentes jóvenes, nuevas digo, por qué no vas a la escuela y todo el tiempo quiero que ellos aprendan porque es la única forma que van a mejorar. El trabajo

simplemente es un – puedes traer para que sigan viviendo, pero número uno es que aprendan; pero muchos no quieren hacer eso.

SV: ¿Y entonces te tienes que ir?

Mario Bazán: No.

SV: Cuando empezaste su trabajo, su [27:00] compañía, ¿había alguien que lo ayudó?

Mario Bazán: Si. Por ejemplo yo pedí a esta otra compañía que se llama Peter Nielsen, entonces por ejemplo para – yo no sabía, no tenía ni idea cómo se hacía – cómo se iba a pedir trabajo a otras compañías y ni como tú sabes hacer payroll y todo eso pero sí le llame a Peter Nielsen y sí, vino a mi oficina y me enseñó su payroll, y yo hago así y así, y luego la otra, que su esposa trabajaba con Robert Mondavi en el accounting department, ella sabía algo también de eso. So es como – yo sabía hacer el trabajo pero no sabía nada de libros.

SV: So había gente que sí lo ayudó.

Mario Bazán: Por ejemplo el que, especialmente el que fue mi supervisor en Robert Mondavi.

SV: ¿Que era quién? [28:00]

Mario Bazán: Se llama Ben Henry.

SV: Ben Henry.

Mario Bazán: El, en Robert Mondavi trabajamos así muy juntos pero después el trabajó como consultante entonces con sus clientes él me llevaba a trabajar donde él trabajaba también. Lo mismo con Stag's Leap Wine Cellars cuando yo trabajé ahí, Mike Silacci también comencé a trabajar ahí, pero también con recomendación con otros clientes y es como fui –

SV: Como una familia.

Mario Bazán: Como una familia. Si, si, si. Y ellos siguen siendo parte de –

SV: Eso es la familia.

-
- Mario Bazán: Si, si, si. Porque la confianza de si necesito un – más apoyo, dirección, yo les llamo a ellos porque hay la confianza.
- SV: Es años trabajando.
- Mario Bazán: Es años trabajando, si, si.
- SV: ¿Y ellos ya tienen su propio negocio?
- Mario Bazán: Bueno, Ben Henry es consultante de Napa Valley también, [29:00] pero Mike Silacci ahora es el winemaker de Opus One antes es el winemaker de Stag's Leap Wine Sellers
- SV: So si tienes tiempo, dígame un poquito de su, de su vino. ¿Cómo empezó esa idea que ibas a hacer?
- Mario Bazán: Lo mismo. [tractor starts] Por ejemplo que tenía clientes pequeños que era difícil también después de que plantamos sus viñedos era difícil vender su producto porque las compañías quieren, digamos, no comprar una producción pequeña, quieren producir digamos, 10, 15 toneladas no más, y las propiedades pequeñas pues producen menos. Y entonces por tratar de ayudarlos también, dije okay, pues yo cuando tenía la oportunidad de financiar eso, [30:00] y es como empecé con la idea de tener mi propio vino. También pensé que era muy fácil hacer vino, poner la etiqueta y venderlo. [laughing]
- SV: ¿Y? ¿Es así?
- Mario Bazán: No. Porque cuando comencé con la idea era una época donde todos eran – les estaba yendo muy bien con la producción de vino, pero luego el tiempo la recesión que no simplemente las bodegas pequeñas, las medianas y las mayores, ha sido muy difícil, o sea estamos en una época todavía muy difícil.
- SV: Difícil si, si, así es. So cuando era su primer año de producción.
- Mario Bazán: Nuestro primer año fue el 2005.
- SV: 2005.
- Mario Bazán: Desde el 2005 hasta la fecha estamos. [31:00]
- SV: Haciendo, ¿qué estás haciendo?

-
- Mario Bazán: Comenzamos con producir, la idea de producir solamente cabernet sauvignon y mantenernos pequeños, pero estamos viendo que tenemos que seguir creciendo y este año va a ser primer año que vamos a doblar nuestra producción, y parece que va a ser un excelente año también.
- SV: ¿Y todavía estas haciendo sauvignon?
- Mario Bazán: Comenzamos, el 2009 comenzamos con Sauvignon blanc. Estamos trabajando en cómo poder vender en otros estados y también – y el cabernet está ya la persona que se encarga de hacer el vino también es una persona que está aprendiendo también. Pero gracias a Dios ahora el vino está en China, [32:00] está en ese primer país fuera de Estados Unidos que tenemos ya el vino también. So hay esperanzas.
- SV: Yeah. En China, si es una cultura, you know, nacional.
- Mario Bazán: Nacional, si.
- SV: Wow.
- Mario Bazán: Y por ejemplo de nuestra – personas que vienen de otros países, de México, Suramérica también además bodegas que son mas, mayor producción que también, y viendo a ellos también yo recuerdo, yendo atrás, yo recuerdo que a la mayoría de sus sueños era venir y ahorrar un dinero y hacer un negocio en su propio país, pero con el tiempo comenzamos a ver que ya no nos íbamos a regresar a nuestro país.
- SV: Es difícil.
- Mario Bazán: Es difícil. [33:00] Si. Y ahora tenemos bastantes paisanos que se han abierto las puertas por sí mismos, han trabajado duro también y ahora también son parte de la industria.
- SV: ¿En México también?
- Mario Bazán: Aquí.
- SV: ¿Como hay alguien que haya empezado su propio negocio, que haya trabajado con usted?

Mario Bazán: De los que han trabajado conmigo no. Pero dos personas mas que trabajaban, no, tres trabajaron con Robert Mondavi también ya tienen su propio negocio.

SV: ¿Ah sí? ¿Quién son esos?

Mario Bazán: Fernando Luna, Nicolás Franco y David Tapia.

SV: Francisco Luna, el señor que lo, fue, que estaba allá en el otro, en el otro lado –

Mario Bazán: No ese no; ése es Francisco Peña. [34:00]

SV: Ah ese es Francisco Peña. Francisco Luna. ¿So ellos también están haciendo casi lo mismo?

Mario Bazán: Sí.

SV: ¿Y también están haciendo vino?

Mario Bazán: No todavía no. Tal vez en el futuro

SV: Bueno, ya sé que ya mismo acaban aquí so voy a decir gracias por su tiempo.

Mario Bazán: Un placer.

SV: Y tal ves podemos hablar más luego.

Mario Bazán: Claro que sí.

SV: Gracias.

Mario Bazán: Sí, de nada. [34:35]

[End of Audio]

Duración: 35 minutos