

TOMÁS POSTIGO: UN INCONFORMISTA EN LA BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA¹

La luz suave del atardecer bañaba la ribera del Pisuerga. Agosto se acercaba a su fin, lo que para los viticultores de Ribera del Duero significaba el pronto comienzo de la vendimia, que este año venía algo adelantada. Ese era el pensamiento de Tomás Postigo, mientras regresaba a su hogar, situado en una urbanización cercana a Simancas (Valladolid), después de pasar un día visitando las viñas de su propiedad.

Había quedado con un amigo para conversar un rato. El lugar de encuentro era la agradable terraza del chiringuito “La Baruva”, lindante con el viejo puente romano de Simancas.

La conversación pronto derivó hacia el mundo del vino, del que podía decirse que Tomás era un experto: 35 años estudiando y trabajando en el sector, le daban una visión muy completa. Pronto empezaron a aflorar sus preocupaciones y retos: “En España tenemos una gran cultura del vino... ¡barato! Hacer un vino de calidad cuesta mucho dinero, y mientras no logremos cambiar la mentalidad, ni los viticultores ni los bodegueros lograremos obtener unos rendimientos acordes con nuestro trabajo”.

ORÍGENES

Tomás Postigo había nacido en Cantimpalos, municipio de la provincia de Segovia, reconocido a nivel internacional por su industria chacinera.

Tomás había crecido en el entorno de una empresa familiar. Su padre era el director de una empresa familiar de embutidos y desde muy pequeño había estado muy vinculado al negocio, por el que sentía un enorme interés.

¹ Caso de la División de Investigación de San Telmo Business School, España. Preparado por el profesor Antonio Hidalgo Pérez, de San Telmo Business School, con la colaboración de la asistente de investigación Carmen Hernández Rodríguez-Mancheño, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © octubre 2019, San Telmo Business School. España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros procedimientos, sin la autorización expresa y escrita de San Telmo Business School. Para pedir copias del mismo o pedir permiso para usar este caso, por favor póngase en contacto con el Departamento de Edición de Casos, a través del teléfono en el +34 954975004 o por correo electrónico a la dirección casos@santelmo.org.

Además de ese interés por la empresa familiar, a Tomás le había marcado su vida la amplia familia en la que había nacido. Para él, su padre y su madre habían sido sus referentes en la vida. Tomás recordaba a su padre como un trabajador incansable, cuya mayor ilusión era crear empleo.

Siguiendo la tradición familiar, desde muy pequeño había soñado con dedicarse a la industria del embutido. Pero el prematuro fallecimiento de su padre, con tan solo 56 años, había truncado sus deseos. En ese momento Tomás tenía 17 años, y la empresa, tras diversas dificultades, fue finalmente vendida a la compañía multinacional Nestlé.

Tomás decidió estudiar Ciencias Químicas en la Universidad Autónoma de Madrid. Durante la carrera, conoció a otro de los referentes de su vida, D. Octavio Carpena, un catedrático de Química Agrícola.

Al finalizar la carrera, en el año 1982, Tomás acudió a él en busca de consejo sobre a qué dedicarse. Tomás percibía multitud de posibilidades en el mundo de la industria agroalimentaria a la que él quería dedicarse y necesitaba que alguien lo orientase.

Recordaba perfectamente las palabras de su admirado catedrático le había dicho cuando había ido a visitarlo: “Tomás, dedícate al mundo del vino. Tiene gran futuro”.

D. Octavio también le había aconsejado que hiciese la tesis doctoral en el Instituto de Fermentaciones Industriales en Madrid. Pero tras varios años de investigación, Tomás no lograría acabarla. Se había dado cuenta de que le apasionaba el mundo del vino, pero no le apetecía continuar estudiando, lo que quería era ser empresario, empresario del mundo del vino.

En el año 1984, gracias a una visita de estudios a las Bodegas Protos, Tomás había logrado encontrar su primer trabajo en esta empresa vitivinícola.

PRIMEROS AÑOS EN EL SECTOR: BODEGAS PROTOS Y SU PAPEL COMO TÉCNICO

Desde que se incorporara a Protos en el año 1984, Tomás había tenido claro que su principal objetivo era hacer un gran vino. Muy cercana a Protos, se encontraba la Bodega Vega Sicilia, y Tomás pensaba: “si aquí al lado está Vega Sicilia, y dicen que es uno de los mejores vinos de España y del mundo, tenemos que enterarnos cómo hace el vino Vega Sicilia para intentar nosotros hacer un vino de esa calidad”.

Con el tiempo, Tomás se había dado cuenta que uno de los factores de éxito de Vega Sicilia radicaba en que se localizaba en la ribera del Duero. Según Tomás, era el suelo y el clima de la zona el que permitía hacer grandes vinos. Estaba convencido de que, en la actualidad, Ribera del Duero era la mejor zona vinícola del mundo.

Tomás estuvo en Protos durante cuatro años, de 1984 a 1988. Lo que con más cariño recordaba de esa etapa era que le había dado la oportunidad de conocer a muchas

personas del mundo del vino. En una bodega como Protos, Tomás había visto pasar a muchas personas, viticultores, periodistas, técnicos, comerciales de los que había tenido la oportunidad de aprender mucho de todo lo que rodeaba a ese mundo.

Para Tomás una de los aspectos más importantes en la vida para hacer las cosas bien, era tener grandes maestros, y él podía decir orgulloso que había contado durante toda su vida con muchas personas de las que había podido aprender.

Durante sus años en Protos había tenido la oportunidad de conocer a los enólogos de Vega Sicilia. También había podido aprender mucho de Teófilo Reyes, durante muchos años el director de Protos, y luego creador de Bodegas Teófilo Reyes.

Además de tener buenos maestros, Tomás pensaba que era muy importante ser muy observador. Estaba convencido de que cuando una persona se marcaba un objetivo, debía señalar el camino a recorrer, pero debía observar mucho: “Tienes que ir muy despacio, sin prisa ir escribiendo cosas, ir pensándolas y luego llegando a conclusiones.”

En Protos, Tomás había ocupado el puesto de Director Técnico. Aunque había tenido la oportunidad de aprender mucho, también reconocía que había sido una etapa muy difícil. “Ser director técnico de una cooperativa es algo incómodo, es duro. Porque no tienes un jefe, tienes doscientos jefes. Cada uno de los socios pasaba periódicamente por la bodega, cada uno tenía su opinión, cada uno tenía sus críticas, cada uno te decía algo que había que hacer, o que no se podía, o lo que te decía era inviable o no tenía sentido: trabajar así era muy complicado”, explicaba Tomás.

Durante esos años, Tomás solía reunirse todos los viernes con los diez propietarios, quienes le pedían explicaciones y debatían sobre lo que había que hacer. Tomás solía decirles que para hacer un vino muy bueno debían aumentar la inversión, pero ellos no lograban entender que, si ya había un vino bueno, con mayor gasto, iban a ser capaces realmente de conseguir algo aún mejor.

Además de Director Técnico, Tomás era el enólogo de la bodega, aunque los socios nunca lo vieron así. Recordaba que solían llamarlo “el químico”. Para ellos sólo era alguien que le “echaba” cosas al vino.

Cuando Tomás decidió irse de Protos, lo hizo muy satisfecho. Había sido una época en que había disfrutado mucho, se lo había pasado muy bien y la gente era muy buena. Se sentía muy a gusto allí, pero necesitaba hacer otras cosas para lograr ese vino de gran calidad que él añoraba.

Había llegado el momento de ganar autonomía y poder hacer las cosas que él quería. Fue así como había fundado, junto con otros socios, la bodega Pago de Carraovejas. Tomás reconocía que había sido como dar un salto en el aire ya que en Protos estaba acomodado. Hacía poco más de dos años que había contraído matrimonio y tenía dos hijos muy pequeños.