



Tomàs Cusiné explica cómo rentabilizar una bodega —P28-29 ►



▶ 27 Agosto, 2018

# TOMÀS CUSINÉ

## “UNA BODEGA PUEDE SER RENTABLE EN DIEZ AÑOS”

Dirige cuatro bodegas: **Castell del Remei**, **Tomàs Cusiné**, **Cara Nord** y **Cérvoles**

Cree que en viticultura está todo por descubrir

PAZ ÁLVAREZ  
BARCELONA

**E**s uno de los bodegueros de referencia en el mapa viticultor de Cataluña. Tomàs Cusiné (Mollerusa, Lleida, 1962) se inició en el mundo del vino cuando su familia adquirió **Castell del Remei** en 1982. Y fue en 2003 cuando decide dar un giro a su carrera e independizarse de la empresa familiar para iniciar

sus propios proyectos: las bodegas Tomàs Cusiné y **Cara Nord**. Sin embargo, 11 años más tarde regresó a **Castell del Remei**, donde asumió la máxima responsabilidad, a la que se añade una cuarta bodega, **Cérvoles**. En conjunto, todas ellas producen al año 1,2 millones de botellas en cinco denominaciones de origen: Costers del Segre, Conca de Barberà, Montsant, Catalunya y Cava. Lleva por cuenta las 34 vendimias que acarrea en la espalda.

**¿Estaba predestinado a ser bodeguero?** Fue algo casual. Me crié en un entorno rural, y cuando mi padre compró **Castell del Remei** me encontré haciendo vino sin darme cuenta. Yo me formé en agricultura y en mecánica, y en la bodega descubrí el mundo de la transformación. Fueron años difíciles, y empiezas con asesores, haciendo cursos, porque yo soy enólogo de vocación. Cuando empecé, el mercado era más duro, era muy difícil la exportación. Mi padre, que era muy comercial y muy intuitivo, hacía la cuenta de la vieja y veía un gran negocio, pero luego la realidad se impone.

**¿Cuál es esa realidad?**

Una bodega es como una sangría, en la que hay que meter mucho para sacar poco, siempre hay que mirar el largo plazo, siempre invirtiendo.

**Hasta hace poco se invertía mucho en bodegas.**

Era un poco por representatividad, o te comprabas un equipo de fútbol o una bodega. Es un negocio que, bien hecho, bien trabajado, es rentable, y hay empresas que han tenido éxito. Hay algo curioso y es que las bodegas nunca cierran, se transmiten. ¿En qué sector pasa eso? Aquí se ha podido perder dinero, pero, a pesar de la crisis, no se ha cerrado ni una bodega. Es un patrimonio, y trabajar en el mundo del vino es un privilegio.

**¿Por qué lo dice?**

Porque es un trabajo en el que puedes disfrutar de muchos temas, la diversidad es espectacular, estás en el campo, haces de todo, un día te vas de viaje, otro coges uvas, trabajas con el sector de la gastronomía, con los hoteles, recibes a gente que quiere







► 27 Agosto, 2018



MARTA JORDI

**La familia suele tener un comportamiento de clan, existe la competencia, mientras que con el socio externo juega la confianza**



visitar tu bodega, y explicar lo que se sabe hacer es satisfactorio.

**¿Cuál es el valor añadido de su proyecto?** Tengo socios ajenos a la familia, y actualmente es un proyecto personal, en el que tengo que pensar en que hay que estar 30 años por lo menos en el mercado, porque hoy vendes y mañana no. Para ello, en **Cara Nord** se incorporó Xavier Cepero como director general, con el fin de que haya una doble cabeza pensando. Cuando inicias un proyecto lo más bonito es el momento en el que lo desarrollas, y cuando lo que hay es una continuidad ya no es tan motivador, y eso me divierte.

**¿No le gusta lo que ya está consolidado?** Cuando eso pasa ya es más aburrido. El conocimiento, la investigación y el desarrollo es lo que me motiva, porque no sabemos nada del vino. Queda mucho por descubrir.

**¿Por ejemplo?** Cómo interaccionan las proteínas, las levaduras, el conocimiento sobre cómo trabajar sin sulfurosos. El desarrollo en enología ha sido terrible. Lo importante es que partimos de la tierra. En los años cuarenta no había químicos en el suelo, y tenemos que volver a esa época, a la de nuestros abuelos, aunque eso no pueda estar tan claro en los cultivos intensivos y en las altas producciones.

**Son principios de la biodinámica.** Creo en ello, aunque no creo que sea la solución de nuestro mundo. Está claro que la ecología es el camino más interesante, pero lo más importante es el conocimiento. Nosotros en la bodega solo cocinamos una vez al año, y en investigación inviertes más de cinco años para llegar a ciertas conclusiones. Esto se trata de prueba y error.

**Usted se independizó de la familia, compró la parte de su hermano, ¿es difícil trabajar en una empresa de este tipo?** Depende de la familia, pero lo cierto es que lleva más trabajo y esfuerzo, es más difícil entenderse. Yo no tuve la suerte de llegar a entenderme con la mía. La familia suele tener un comportamiento de clan, existe la competencia, mientras que con el socio externo juega la confianza y la amistad. Los socios, si invierten, es porque creen en ti, y existe una demostración de que lo puedes hacer bien. La familia es más flexible, pero con los socios hay que ser muy rigurosos.

**¿Cómo se consigue hacer una bodega rentable?**

Vendiendo mucho o caro. En diez años puedes conseguir ser rentable si lo haces bien. Nosotros la mitad de la producción la vendemos en 42 mercados, en Europa, Asia, Canadá, algo en EE UU. Es el mercado exterior el que sostiene el negocio, aunque hay mucha competencia entre los distribuidores. Hay que cuidar mucho la comercialización.

**¿El consumo de vino en España es una batalla perdida?**

Se consume muy poco vino, somos un desastre, y tenemos la culpa los bodegueros de haberlo distanciado de los mortales, y no lo es. Los bodegueros lo hemos complicado mucho, y tenemos que atender tanto al consumidor estándar como al cliente más elitista. Los rosados se venden como franceses, el champán está haciendo mucho daño al cava, que desaparecerá como marca. No vendemos como lo hacen Francia o Italia.