

EMPRESAS



►► “Chile necesita más Luyt”, dijo el crítico de vinos Tim Atkin.

El francés que rescata la cepa país y encanta a los críticos

Llegó al Maule hace cinco años. Ahí produce vinos de uva país, una cepa antigua y de bajo precio. Le va bien afuera, pero sus vinos no están en tiendas especializadas.

Texto: **CARLA ALONSO B.** Fotografía: **CARLOS ALARCON D.**

UN antes y un después marcó en el trabajo del viñatero francés Louis-Antoine Luyt (34 años) el famoso experto británico Tim Atkin, uno de los *wine writer* más críticos de la industria local. Según él, los vinos de este emprendedor del Valle del Maule, hechos a partir de cepa país, son “desafiantes” y, en ocasiones, “brillantes”. “Chile necesita más Luyt”, dijo hace unos meses.

El efecto fue inmediato, sobre todo a nivel local, donde era prácticamente un desconocido. Los críticos empezaron a mencionarlo, a mirar mejor su trabajo, y pasó de colocar apenas 200 botellas -menos del 1% de su producción total con esta cepa- a quintuplicar la demanda en muy poco tiempo. El empresario originario de Borgoña, Francia, admite que fue un “gran salto” para su negocio. Sin embargo, no se encandila con esta repentina figuración, porque él, afirma, no hace vinos para especialistas.

Lo que hace distinto a Luyt -que se

instaló en el Maule hace media década- es que apostó por una variedad, la cepa país, considerada de segunda categoría. La trajeron los españoles, durante la conquista, y en el último siglo pasó prácticamente inadvertida. Su precio, cinco veces inferior al de otras uvas, lo revela: un kilo a productor vale, en promedio, \$80; uno de *cabernet sauvignon* reserva, \$300.

Luyt vio en ella gran potencial y por eso se propuso crear una línea de vinos llamada “País de...” en la VII Región. “A esta mala cepa rústica y grosera la recibo como es y la trato como tal. Es una variedad que combina muy bien con mi manera no intervencionista de actuar durante las fermentaciones. Luego dejó la magia del vino operar”, dice. La cepa país poco a poco se ha ido abriendo paso en la industria y ya se habla de que tiene un gran potencial. La viña Miguel Torres, de hecho, está preparando un espumante nuevo a partir de ella.

Aventurero

La relación de Luyt con Chile no es tan

reciente. La primera vez que arribó al país fue en 1998, atraído por la Carretera Austral. Había estudiado Ingeniería Comercial en París y pertenecía a un club de degustación de vinos. Aquí fue sommelier de la viña Francisco de Aguirre, que Pisco Capel vendió a Concha y Toro. En 2002 regresó a Francia, a su ciudad natal, donde trabajó en la empresa Louis Jadot, antes de ingresar a la Escuela de Beaune, de donde egresó con un título que le permitió instalarse como agricultor y empezar a producir.

Pero recién en marzo de 2006 hizo su aterrizaje definitivo, junto a un socio -Matthieu De Genevraye- que le aportaría el financiamiento para su proyecto. “Nos instalamos en Curicó, desarrollamos la empresa Clos Ouvert, con uva proveniente de Loncomilla, San Javier y Cauquenes. La primera producción fue de *carménère*, 6.000 botellas que se vendieron íntegramente en el exterior”, relata.

En 2007 optó por la cepa país porque las parras eran “increíbles y no necesitan riego, lo que la convertía en un

cultivo sustentable”. El modelo de negocios fue encontrar parras únicas, procesarlas casi sin intervención y vender el producto en el nicho de los consumidores de vino natural. Entre 2008 y 2009 produjo 50 mil botellas, de las cuales 4 mil botellas eran país, que se vendieron en Francia y luego en EEUU, Inglaterra y Bélgica.

Distribución propia

Luyt maneja nueve hectáreas que arrienda y adquirió 15 hectáreas adicionales. Ahí produce 30 mil botellas de cepa país, 15 mil de *carignan*, 10 mil de *carménère* y cerca de 25 mil de mezcla, que las destina principalmente a Francia -desde ahí, a Europa e Inglaterra-, EE.UU, España, Suiza y Japón. También exporta a Brasil y Quebec. Apenas un 5% del volumen total se queda en el mercado nacional, pero su idea es llegar a 20%, en cinco años. Sus botellas no están en tiendas especializadas y él se encarga de su distribución en Santiago.

Produce, actualmente, tres líneas de vinos: “País de...”, es decir, vinos he-

Los nuevos proyectos de Luyt

Louis-Antoine Luyt está en pleno crecimiento: está buscando tierras para comprar y construir una bodega, plan que espera concretar este año. “Estoy buscando socios. He conversado con inversionistas que no son productores de vinos”, adelanta. Con ello, podría doblar su producción en dos años. “Mi objetivo es darle más prestigio a la uva país para que se genere un mercado más competitivo”, asegura. También está montando una empresa de asesoría en vino natural, para formar a otros productores, y desde febrero contará con profesionales franceses. También tiene un proyecto de *pinot noir*, cerca de Osorno, de 2,5 hectáreas, que entrarán en producción en 2011; quiere desarrollar vinos en la ribera del Itata y del Biobío, donde está ayudando a dos productores a rescatar la cepa país.

Fuera de Chile, tiene conversaciones con productores de San Juan, Argentina, para desarrollar la cepa país y está en negociaciones con un productor de pisco peruano, para producir vinos país al sur de Lima.

CLAVES

5%

de todo lo que produce Louis-Antoine Luyt se queda en el mercado nacional, pero la idea es llegar a 20% en cinco años.

chos por cepa país y que llevan el nombre del lugar donde está la parcela; otra, cuya gráfica emula los carteles de los antiguos microbuses en Santiago, destinada principalmente al mercado nacional, y una tercera de Clos Ouvert, que incluye a los vinos mezcla y los *carménère*.

En 2009, registró ventas por US\$ 300 mil, las que se redujeron drásticamente a US\$ 40 mil en 2010 debido al terremoto. Y para este año espera ventas por US\$ 150.000. ●

AHORA TU PYME
PUEDE SALIR
ADELANTE



REPROGRAMA LAS DEUDAS DE TU EMPRESA CON ESTA NUEVA GARANTÍA CORFO Y EL RESPALDO DE ORIENTOOP

Para micro, pequeñas o medianas empresas que necesiten reprogramar deudas financieras, previsionales, de proveedores, tributarias e incluso con DICOM.

* Sólo para empresas con ventas anuales de hasta UF 100.000 (excluido IVA).

** Reprogramación de deudas financieras con mora máxima de 119 días al momento de solicitar el crédito y otras deudas con mora mayor a 119 días.

- Garantías CORFO de hasta un 70%.
- Hasta 180 días de gracia para el primer pago.
- Cuotas fijas (mensuales o anuales) y de acuerdo a los flujos de tu empresa.

- Plazo desde 12 meses y hasta 10 años.
- Adicionalmente, puedes acceder a Capital de Trabajo.
- Crédito en pesos o en UF.

www.orientoop.cl - 600 200 0015

Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su cooperativa o en www.sbf.cl

Sujeto a la evaluación de la capacidad crediticia y al cumplimiento de los requisitos de elegibilidad del Programa



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
Orientoop
SOMOS SOCIOS