vinetur

“Hay un rincón de Galicia en Sudamérica”, Santiago Deicas, enólogo de Familia Deicas

Uruguay sorprende al mundo con sus Albariños de influencia atlántica que ya cosechan aplausos y galardones en todo el mundo

lunes 16 de diciembre de 2024

ESCRITO POR MARIANA GIL JUNCAL



En 2020 Santiago Deicas fue elegido como enólogo revelación del año por *Descorchados* y tres años después le otorgaron a Familia Deicas el reconocimiento de "Bodega del Año" por su innovación en la vitivinicultura uruguaya. Mismo año que Cru D´Exception Albariño 2020 fue reconocido como el Mejor Albariño del Nuevo Mundo por Decanter. Para conocer en qué anda actualmente esta bodega signada por el interminable arte de innovar, conversamos con Santiago Deicas, enólogo y tercera generación de la familia.

¿Cómo observás que se encuentra la vitivinicultura uruguaya?

Actualmente se está trabajando mucho con el Albariño ya que al tener una gran influencia gallega empezamos muy temprano con la variedad, porque fuera de Galicia no tiene muchos años en el mundo. Así que Uruguay tiene muchos años de ventaja, comparada con el resto del mundo no ibérico, y eso nos ha traído muchas alegrías. El Albariño se adaptó espectacularmente bien a Uruguay, así que hay un rincón de Galicia en Sudamérica donde está muy arraigado tanto el Albariño como las costumbres gallegas. Más allá de que tenemos un clima bastante parecido al de Galicia donde el promedio anual de lluvias está entre 1500 y 1800 ml de lluvia y en Uruguay estamos entre 900 y 1200 ml.

Y ¿cuál es la situación actual del Tannat?

Para el mercado externo es más relevante hablar de Albariño que de Tannat y encima hay una escasez de Albariño en el mundo y, al mismo tiempo, hay una sobredemanda de la variedad que no pasa con el Tannat. No es que hay una demanda insatisfecha de Tannat en todos los restaurantes de NY (risas). Entiendo que esta situación con el Albariño no va a ser eterna, no porque pierda la moda, sino porque la oferta la va a acompasar porque hay plantado Albariño en todo el mundo. Algunos son proyectos muy nuevos por eso a nivel de mercado todavía no hay tanto vino pero en todas las tiendas de vino en Estados Unidos encontré Albariño de Galicia y de Estados Unidos y a veces de Uruguay. Es una variedad que siempre está. No es el caso del Tannat. Porque el Tannat quedó muy asociado a la experiencia Uruguay. No podés ir a Uruguay y perderte la experiencia de disfrutar un Tannat con un buen asado, cordero o corvina a la parrilla. Creo que el futuro del Tannat va más por ahí. Si vos nunca visitaste Uruguay

y tampoco conocés Tannat de otras zonas no tiene mucho sentido que insistamos en hacerte conocer Uruguay con Tannat. Además creo que tenemos mucho más para ganar con el Albariño e incluso con otras variedades tintas como el Pinot Noir, Merlot o hasta el Cabernet Sauvignon que pueden dar una experiencia espectacular y con menos riesgo de una variedad que no tenés la menor idea qué es.



¿Cuáles son los desafíos más grandes que vive el vino uruguayo?

El desafío principal sigue siendo hacernos conocer incluso en Brasil. Porque todo el mundo conoce a Uruguay pero de ahí a que nos tengan en la cabeza a la hora de hacer una compra de vinos es relativo. De hecho la mayoría de los puntos de venta ni siquiera tienen la sección de Uruguay, estamos dentro de la categoría Sudamérica, a veces en otros e incluso dentro de Argentina. Y nosotros necesitamos que en Brasil esté la categoría Uruguay bien marcada desde en un supermercado a una tienda de vinos especializada. Hoy es más probable encontrar la categoría Sudáfrica que Uruguay en Brasil, realmente no tiene sentido.

Entonces, ¿quiénes son los consumidores más importantes del vino uruguayo? Claramente no son los brasileros...

Así como te digo que no está instalada la categoría Uruguay a nivel masivo hoy Brasil se lleva el 50% de las exportaciones de la bodega. Es un mercado grande que sigue creciendo para nosotros y que va generando muchos nichos de consumidores que han venido a visitar la bodega o conocen el vino y viajan a visitar la bodega. Nos está yendo bien en el mercado pero creo que nos queda crecer mucho más en Brasil y Estados Unidos donde hay mucho potencial porque están recibiendo muy bien los vinos cuando los prueban y al trade les gustan. Logramos tener buenas cadenas importador-distribuidor en tiendas o restaurantes y hay que ayudarlos con que el consumidor final nos tenga presentes al momento de hacer la compra.

Y si nos paramos del otro lado del charco, ¿cómo se posiciona el vino uruguayo en Uruguay?

El paradigma lo rompimos allá por el año 2000. Porque hasta ese año el consumidor uruguayo estaba acostumbrado a tomar mucho vino de Uruguay pero no lo consideraba de gran calidad. Pero a partir del 2000 el consumidor tomaba vino uruguayo orgulloso. Ahora el desafío es ir evolucionando porque todavía sigue siendo el Malbec argentino súper relevante para Uruguay. Recién están descubriendo el Albariño porque se descubrió antes fuera de Uruguay que dentro. Igual no tenemos tanto así que no pasa nada si seguimos tardando (risas). También como consumidores estamos descubriendo la calidad del Pinot Noir y del Cabernet Sauvignon marítimo que se desarrollan muy bien cuando tienen una influencia oceánica y dan estilos diferentes a los vinos de desierto o de zonas más áridas.

¿Cómo se expresan el Pinot Noir y el Cabernet Sauvignon con la influencia oceánica de Uruguay?

El perfil es bastante fresco, tienen algunas notas herbales pero no vegetales. No hay morrón en el caso del Cabernet Sauvignon. Hay más hierbas aromáticas como las del Cabernet Franc y en el caso del Pinot Noir hay recuerdos al olor del escobajo, la hoja de

tomate, el tilo o el orégano. En ambos casos hay mucho olor a océano, como cuando se camina por la playa y se siente la espuma de la ola y la arena. Y hay una hierba, el matorral, que crece en las dunas de la playa. Es el olor bien típico de la costa uruguaya y rioplatense. Esos aromas son espectaculares. En el Cabernet Sauvignon también hay frutas, a veces podemos lograr los arándanos, pero en general hay siempre frutas más rojas y ácidas. Y en el caso del Pinot Noir logramos frutas tipo mora, cerezas, frutillas o frambuesas y también está el perfil de hongos y tierra que a veces no es tan frutal porque va más por el lado de lo terroso.



Santiago Deicas y Paul Hobbs

Así como las variedades se van adaptando a nuevos terruños, ¿qué transformaciones notás con el cambio climático?

Nosotros tenemos lluvias todos los años y las vendimias son bien diferentes porque si una vendimia llueve 200 ml no tiene nada que ver con una en la que llueven 20 ml. Y es lo que pasa. Hay años que no llueve nada y otros que llueve muchísimo. Así que nos tenemos que ir adaptando según cómo vengan las lluvias. Y en general lo que pasa es que cosechamos mucho antes o mucho después que el año anterior en función de cómo viene la sanidad, las lluvias, la humedad de la planta y la acidez.

¿Cómo fue este año?

La cosecha 2024 fue particular porque veníamos del 2023 que fue un año muy seco y se recompuso a nivel hídrico toda la planta porque tuvimos un verano muy frío. Así que empezamos con una cosecha muy tardía pero muy buena. Y tuvimos muchas lluvias al final, que en general no solemos tener uva, pero como había sido un año muy frío teníamos un 30% de las uvas en el viñedo. Así que al final la cosecha se hizo bastante difícil pero la gran parte de la cosecha la cosechamos en condiciones perfectas. Así que tendremos muy buenos vinos de cosecha fría y seca.

Si nos metemos en la historia de la bodega ya llevan más de 30 años de Preludio, el vino de alta gama inspirado en los vinos de guarda de Bordeaux, con más de 24 meses de crianza en barricas ubicadas en la cava subterránea construida en piedra en 1745...

Es una locura porque Preludio ya se constituyó en un ícono que posiciona a Uruguay en una forma que trasciende a lo que hacemos nosotros en la bodega porque ha logrado conquistar diferentes mercados. Y a partir del año 1997, con la primera cosecha que fue la 1992, fue el gran sacudón en el mundo del vino en Vinitaly porque fue el primer vino que ganó la gran medalla de oro de vinos de guarda que no fuera de origen Italiano o francés. Así que a partir de ese momento posicionó a Uruguay en un nivel de vinos que son difíciles de lograr, esos vinos que mejoran con el tiempo y que podés lograr calidades únicas luego de 30 años. Si buscás una botella del 92 en el mercado

internacional está por arriba de los USD1500 la botella. A nosotros sólo nos quedan unas 60 botellas. Y este año James Suckling lo volvió a posicionar como uno de los vinos ícono con uno de los puntajes más altos en la historia de Uruguay.

Y eso los llevó a ser la punta de lanza y convertirse en la primera bodega exportadora de Uruguay...

Hasta ese momento no se exportaban vinos y a partir de ahí fue posible empezar a mostrar a Uruguay en la exportación. Después nosotros tuvimos desde siempre una cosa bastante única, la convicción o vocación de investigadores. Entonces hace más de 20 años que fuimos a buscar viñedos diferentes de donde estábamos instalados. Y hoy tenemos vinos en 12 zonas diferentes gracias a que Uruguay tiene eso que en poca distancia hay cambios totales en el suelo. Por ejemplo, nosotros fuimos los primeros en plantar la sierra de Garzón, que el suelo es puro granito degradado pero te movés 15 kilómetros hacia el pueblo y ahí el suelo es de arcilla y cal. Ahí removimos una capa de cal y plantamos en el subsuelo, y ahí tenemos un viñedo extremo. Entonces tenemos un viñedo en cada lugar porque el suelo es totalmente diferente.



Con tanta diversidad ¿cuál es la carta de presentación cuando salís al mundo a comunicar tus vinos?

La influencia del océano atlántico determina totalmente los vinos que se hacen en el sur del país que son el 80% de la producción así que eso determina los vinos de Uruguay. Les da por un lado la frescura que necesitan los vinos modernos que acentúan mucho las diferencias de los suelos y, por otro lado, les da el potencial de guarda. Esa es la identidad de los vinos de la costa. Es algo parecido a lo que pasa en Argentina con los vinos de la montaña que se están yendo a alturas más altas para tener una temperatura más baja y así tener equilibrio en la planta para tener mejor frescura, menos alcohol y aromas más frescos. Y en Uruguay pasa lo mismo en la costa, pero no necesariamente hay que estar pegado a la costa ya que a unos 35 kilómetros de la costa hay una influencia muy marcada; donde las plantas trabajan de una forma cómoda para poder madurar la uva con un equilibrio entre acidez, polifenoles, taninos, antocianos y alcohol, en el caso de los tintos, que combinan muy bien para los vinos de guarda. Si a eso le agregás la frescura de los aromas para los vinos más modernos lográs vinos que hoy son muy buscados.

Y ¿cómo se puede vivenciar en primera persona los vinos que hacen?

Si van a conocer la bodega, en el restaurante nosotros tenemos vinos de la reserva de la familia. Tenemos cosechas antiguas de Preludio y también tenemos Legacy Series que sólo los vendemos ahí ya que son reservas que hemos ido guardando con el tiempo de añadas especiales como la del 99, de diferentes zonas y variedades. Son partidas de menos de 60 botellas. También tenemos todos los vinos de micro terroir, ya que algunos vinos que hacemos no los podemos sacar a la venta. ¡Porque si saco 3 vinos por zona el distribuidor me mata!