

III Congreso
de Historia
Vitivinícola Uruguay
I Congreso
de Historia
Vitivinícola Regional

10 y 11 de
noviembre de 2005
Montevideo

Organizan



Facultad de Humanidades y
Ciencias de la Educación



Facultad de Agronomía
Universidad de la República

Red de Estudios Vitivinícola de la
Región Austral

Apoyan



Comisión Sectorial de
Investigación
Científica (UDELAR)



CENTRO DE INVESTIGACIONES
DEL URUGUAY



Camara de Industrias
del Uruguay



UruguayNatural

Ministerio de Turismo



IMM

INTENDENCIA MUNICIPAL DE MONTEVIDEO

Comité Académico

Noemí Girbal de Blacha
Baldomero Estrada
Vicente Pinilla
Rodolfo Richard-Jorba
Cándido Román Cervantes
Steve Stein

Coordinación

Estela de Frutos
Ana Mateu
Alcides Beretta Curi

Comité Organizador

Daniela Bouret
Andrea Bentancor
Daniele Bonfanti
Carlos Altezor
Mariana Viera
Alcides Beretta Curi

Secretaria

Karina Thove

Presentación

El III CONGRESO DE HISTORIA VITIVINÍCOLA URUGUAYA se realiza en el marco del proyecto multidisciplinario “*La vitivinicultura uruguaya en el marco regional y sus raíces atlántico-mediterráneas, 1870/2000*” radicado en el Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericano [CEIL] de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación [Universidad de la República, Uruguay]. El proyecto, programado para una década (2000/2010), tiene previsto la realización de congresos bianuales, el primero en Montevideo (Setiembre 6/7 de 2001) y el siguiente en Colonia [Noviembre 12/14 de 2003].

El I CONGRESO DE HISTORIA VITIVINÍCOLA REGIONAL fue una propuesta de los investigadores de la Universidad Nacional de Cuyo y es convocado por la recientemente creada *Red de Estudios Vitivinícolas de la Región Austral* [Universidades Nacional de Cuyo, Miami, Quebec, Caxías do Sul y Universidad de la República]. A partir de 2005, el congreso uruguayo continuará sus reuniones en Montevideo, en tanto el regional rotará sus sedes en la Red.

PROGRAMA

MESA 1

La vitivinicultura americana: de la colonia a la creación de los Estados independientes (siglos XVII-XIX)

Coordinación: Dra. Ana Fanchín-Dra. Ana Rivera

1. Ana María Rivera Medina [Universidad Nacional Educación a Distancia, España] «Familia, empresa y vitivinicultura: los “del Carril” (1731-1810).», Silvia Patricia del Valle Rivera de Mass, Víctor Miguel Meneses y María Belén Lara.
2. Ana Fanchin [Universidad Nacional de San Juan] «Tierras, viñedos y reproducción social en el valle de Tulum (San Juan-Argentina, Siglo XVIII).»
3. Pablo Lacoste [Universidad de Talca] «Vinos de calidad en el Reino de Chile (Provincia de Cuyo, siglo XVIII).»
4. Juan Guillermo Muñoz [Universidad de Santiago de Chile] «Viñas en la ciudad de Santiago del Nuevo Extremo, Chile siglo XVI.»
5. Lorenzo Huertas [Universidad Ricardo Palma, Perú] «Producción del vino y el pisco y las perturbaciones recurrentes de la naturaleza.»

6. Sergio Antonio Corona Páez [Universidad Iberoamericana Laguna, México] «El avance colonizador hacia el septentrión americano. Los privilegios fiscales concedidos por la Corona Española a la producción vitivinícola comercial en el norte de México.»

MESA 2

La Vitivinicultura contemporánea; globalización y reconversión del sector.

Coordinación: Dr. Juan S. Nuez/ Dr. Steve Stein

1. Juan Sebastián Nuez Yáñez [Universidad de La Laguna] «Despertares. La vitivinicultura canaria en la segunda mitad del siglo XX.»
2. Steve Stein [Universidad de Miami] «El fenómeno boutique en la vitivinicultura argentina y californiano: procesos globales y factores regionales.»
3. Griselda García de Martín [Universidad Nacional de Cuyo]- María Gutiérrez de Manchón [Universidad Nacional de Cuyo] «Atlas del potencial vitivinícola de Mendoza. Zona Centro. Departamento de Lujan de Cuyo. 1995 2003.»
4. Silvana Frau [Universidad Nacional de San Juan]. «Intervención del Estado Nacional en las actividades vitícolas para 1982 y su resultado. Una aproximación.»
5. Ivanira Falcade [Universidade de Caxias do Sul, DHIG / DECH] «Geografía de la vitivinicultura brasileña.»
6. M^a Carolina Rodríguez Donate/Ginés Guirao Pérez/José Juan Cáceres Hernández [Universidad de La Laguna] «Análisis de la frecuencia de consumo de vino en Tenerife mediante modelos de elección discreta.»

MESA 3

Arte, patrimonio, arquitectura y paisaje en la vitivinicultura.

Coordinación: Arq. Carlos Altezor/Arq. Liliana Girini

1. Estela Abal [Centro de Diseño Industrial] «Pintura y vino: encuentro entre Torres García y Barradas.»
2. Carlos Altezor [Centro del Patrimonio Industrial y Laboral (CEPIL)] «El Patrimonio arquitectónico en La Bodega Los Cerros de San Juan»

3. Fernando Britos [Escuela Municipal de Jardinería de Montevideo]; Margarita Montañéz «La producción del Paisaje».
4. Mabel Olivera [Universidad de la República] «Turismo y Patrimonio. Las pequeñas localidades y sus microrregiones. Alternativas de desarrollo».
5. Liliana Girini [Universidad de Mendoza] «Las transformaciones en la arquitectura del vino en Mendoza, Argentina. (1885-1910)»
6. Eduardo Montemuiño [Grupo de Investigación y Difusión en Diseño y Arquitectura (DIAR)] «Francisco Piria, Piriápolis y los vinos del Este».
7. Arq. Mario Paez [Sociedad de Amigos del Patrimonio de Piriápolis] «Iconografía fotográfica de la sociedad y los viñedos en el 900»
8. Mariana Viera [Universidad de la República]- Andrea Bentancor [Universidad de la República] «Fiesta de la Vendimia: una celebración y sus múltiples significados».
9. Beatriz Pittamiglio «Aportes de la iluminación en la valoración patrimonial de nuestras bodegas».

MESA 4

Vitivinicultura, políticas públicas y estrategias empresariales (XIX y XX).

Coordinación: Dra. Noemí Girbal/Dr. Vicente Pinilla

1. Ana María Mateu [CONICET-Universidad Nacional de Cuyo] «La vitivinicultura mendocina en los años treinta: entre el derrame de los vinos y la profusión de estudios sobre la crisis».
2. María Silvia Ospital. (CONICET/Universidad Nacional de La Plata/Universidad Nacional de Quilmes) «Políticas reguladoras en la vitivinicultura argentina. Crisis e intervención del Estado. 1930 – 1940».
3. Daniele Bonfanti [Universidad de la República] «La crisis del 25. Sobreproducción y conflictos en la vitivinicultura uruguaya».
4. Andrea Bentancor Bossio [Universidad de la República] «El nacimiento de la Bodega Cooperativa del Centro de Viticultores del Uruguay. Estrategias para el fomento y el desarrollo de la viticultura nacional en contexto de crisis».

5. Cándido Román Cervantes [Universidad de La Laguna] – José Miguel Martínez Carrión [Universidad de Murcia] «Estado, instituciones y estrategias empresariales en el sector vitivinícola: el caso de la región de Murcia, 1880-2000».
6. Vicente Pinilla [Universidad de Zaragoza] María Isabel Ayuda [Universidad de Zaragoza] «El mercado internacional del vino, 1850/1938: ¿un asunto mediterráneo?».
7. Alcides Beretta Curi [Universidad de la República] «La acción de una elite y el rol de las redes de productores en el desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay, 1870/1890».
8. Juan Manuel Cerdá [Becario FONCYT-Universidad Nacional de Quilmes] «El impacto sobre las condiciones de vida de la actividad vitivinícola en Mendoza. 1890-1914».
9. Vania Herédia [Universidad de Rio Grande do Sul] - Ramon Tisot [Universidad de Rio Grande do Sul] «A vitivinicultura no Rio Grande do Sul: apontamentos históricos».
10. Daniela Bouret Vespa [Universidad de la República] «El horizonte de sentido en los consumidores de vinos. La conformación del gusto».
11. Belén Baptista [Universidad de la República] «Empresas y empresarios vitivinícolas en el Uruguay durante la industrialización temprana (1874-1930): un estudio de casos».
12. Mario Trujillo Bolio [CIESAS/ Universidad Autónoma de México] «Cosecheros, bodegueros y empresarios del vino en México siglos XIX y XX».

MESA 1

La vitivinicultura americana: de la colonia a la creación de los Estados independientes (siglos XVII-XIX)

Coordinación: Dra. Ana Fanchín-Dra. Ana Rivera

Ana María Rivera Medina*

María Belén Lara

Víctor Meneses

Familia, empresa y vitivinicultura: los “del Carril” (1731-1810)¹

Resumen

Salvador María del Carril llega a San Juan (Provincia de Cuyo) desde Galicia a comienzos del setecientos. En su afán por lograr una posición económicamente holgada y el reconocimiento social, casa en primera y segundas nupcias con mujeres pertenecientes a familias relacionadas con el grupo fundador. Este será un factor de vital importancia en su vida empresarial: tierras, viñas, bodegas, chacras, pulperías, fábrica de toneles y vasijas, censos, capellanías y préstamos, como así también importantes relaciones con los grupos asociados al eje comercial Chile-Buenos Aires conformarán un patrimonio diversificado. Uno de sus hijos D. Pedro del Carril a la muerte de su madre dará un completo inventario de los bienes y negocios familiares. Así mismo las cartas, informes y libros comerciales dan cuenta de la importancia de esta saga a lo largo de todo el siglo y de cómo la vitivinicultura será su hilo conductor. Por lo tanto, el estudio de la evolución del patrimonio familiar se convierte en el eje de un análisis de larga duración sobre el perfil de un prototípico “burgués” en condiciones extremas. Son éstas la propia situación geográfica, la lejanía de los centros de poder del cono sur, y las limitaciones inherente a la actividad económica que desarrolla.

Abstract

Salvador María del Carril arrives to San Juan (County of Cuyo) from Galicia at the beginning of the 18th century. In his desire to achieve a comfortable economic position and the social recognition, he marries in first and second wedlock with women belonging to families related with the founder group. This will be a factor of vital importance in his [managerial](#) life: lands, vineyards, cellars, [chacras](#), groceries, factories of barrels and vessels, censuses, chaplaincies and loans, as well as important relationships with the groups associated to the Chile-Buenos Aires commercial axis, conforming a diversified patrimony. One of his sons, Don Pedro del Carril, when his mother dies, will give a complete

• Dra. Ana María Rivera Medina (Profesor Tutor del Centro Asociado de Vizcaya. País Vasco. Universidad Nacional a Distancia. España)

Colaboradores: María Belén Lara (Universidad Católica de Cuyo. San Juan. Argentina)

Víctor Meneses (IGA. Universidad Nacional de San Juan. Argentina)

Documentación: Patricia Rivera de Mass. (Madrid. España)

¹Este trabajo se inscribe dentro del Proyecto “Paisaje, Población y Vitivinicultura del País de Cuyo. S. XVII y XVIII”, financiado por las empresas hispano argentinas: “Finca Señorío” y “Procientia, S.L.”. El equipo está formado por Patricia de Mass, María Belén Lara y Víctor Meneses y co-dirigido Doctora Ana María Rivera. Este artículo es producto de las investigaciones del grupo en archivos y bibliotecas argentinas y españolas.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

inventory of the family goods and business. Likewise the letters, reports and commercial books give account of the importance of this saga along the whole century and of how the *vitivinicultura* will be its conductive thread. Therefore, the study of the evolution of the family patrimony becomes the axis of an analysis of long duration on the profile of a prototypical "bourgeois" under extreme conditions. These conditions are: the own geographical situation, the distance to the south-cone's centers of power, and the limitations inherent to the economic activity that he develops.

En el entorno del Río de la Plata las economías regionales habían generado grupos económicos muy potentes, cuyo punto de partida fueron la entrega de mercedes reales y el parentesco directo o el compadrazgo. Pues bien, en Cuyo, a comienzos del siglo XVIII y como producto de la inmigración fomentada por los Borbones aparece en el paisaje local una familia que no tarda en adaptarse a los mecanismos económicos y sociales imperantes. Nos referimos a la familia del Carril. De ella hemos obtenido nutrida información en un inventario y testamentaria de comienzos del XIX², pero que hace un exhaustivo recorrido por el siglo XVIII. Muestra como se forja el patrimonio familiar, y como las alianzas afectivas y políticas colaboran a situar a las diversas generaciones en los estratos más altos de esta sociedad y asegurándoles un elevado potencial financiero.

De estas fuentes manan con fluidez y cierta uniformidad como se fue conformando el patrimonio, como eran las relaciones entre los miembros de la familia, y de estos con el entorno social del momento. Igualmente, son ricas a la hora de analizar en que medida las leyes de herencia establecidas por la Corona no se cumplían en su amplitud jurídica. Muy por el contrario, en el afán de conservar un criterio señorial en el reparto, como en la metrópoli, se mantenía de alguna manera el mayorazgo o primogenitura. Este sistema estaba excluido de las leyes indianas, no obstante a través de las mejoras del *quinto* y del *tercio* el hijo mayor era privilegiado. Era sin duda una estrategia para evitar el parcelamiento de grandes propiedades o de proteger a la mayor propiedad sobre otras de menores dimensiones que actuaban como satélites.

La peor parte, por supuesto, las llevaban las mujeres a la hora de la sucesión. Tal como las define el Diccionario de Autoridades de 1726 eran *imbéciles*, pero entendiendo la imbecilidad como falta de fuerza o debilidad en un sentido muy amplio. Esta debilidad, sin duda, requería la protección por parte del Estado y de la sociedad, que asignaba a la mujer el papel de "menor de edad", incapaz de involucrarse en negocios. Luego dependía primero del padre, hermano y más tarde del marido³. Por

2 Museo Histórico Provincial Agustín V. Gnecco: "Libro de Cuentas de la Familia del Carril. Año 1804". El libro no tiene signatura y cuenta con más de doscientos folios. Incluye el inventario, tasación y testamento de Doña María Sánchez de Loria. El inventario se lleva a cabo entre noviembre de 1804 y febrero de 1805. Actuaron como *tasadores, peritos juris, árbitros, arbitrades y buenos componedores*: Don Justo Vargas y D. Miguel Ángel de Angulo. **Agradecemos al Museo, que a pesar de las dificultades existentes, nos hayan permitido consultar durante largo tiempo dicha fuente. Y muy especialmente a su Directora Profesora María Julia Gnecco, sin cuya colaboración este trabajo no hubiese sido posible.**

3 Bochart de Moreno, C.: "La imbecilidad y el coraje. La participación femenina en la economía

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

supuesto que su situación en el momento de tramitarse la herencia, en la ley, no cambiaba. Su exclusión era una realidad a nivel jurídico, ideológico y real. Pero no obstante se utilizaron diversas estrategias para encubrir dicha marginalidad: las dotes y las donaciones ínter vivos fueron su salvoconducto. Siendo esta la jurisprudencia intentaremos a través del análisis patrimonial comprobar, igualmente, como en el caso de la familia Del Carril se favoreció la primogenitura, pero a la vez se protegió a las mujeres con bienes ya sea vía dote, o por herencia directa testamentaria de madre a hijas, inclusive veremos como entre éstas se privilegia a hijas con menor potencial económico, y a las nietas con futuro incierto. Todo esto encuadrado dentro de una economía interior, dedicada exclusivamente a la producción y comercio de vinos y aguardientes y, ligadas necesariamente al crecimiento del puerto de Buenos Aires.

Relaciones familiares y sociales, poder político y entramado económico son variables que a lo largo de la etapa colonial han marchado a la par. Siempre tajantemente relacionadas con el acceso a la tierra. Desde el otorgamiento de las primeras mercedes a los “beneméritos”, se observa como éstos trenzan relaciones que comienzan por casar a hijas y parientes con otros terratenientes, como acceden al poder político local y como estructuran una actividad económica que les sea rentable y los enaltezca socialmente y como grupo de poder. De esta manera posesión de tierra, reconocimiento social y cierta holgura económica eran las bases de los clanes familiares. Así pues llegado el siglo XVIII la tierra estaba repartida, los clanes establecidos y los grupos de poder fortalecidos. Pero los cambios producidos por la dinastía francesa trastocarán este sistema instaurado. Lo trastocará en la medida en que aparecen dos nuevas variables: La posibilidad de adquirir tierras⁴ y la llegada de inmigrante de diversas zonas españoles al mundo colonial. Coincide este proceso con la partida de defunción del latifundio. Cuyo colonial no fue una excepción en este sentido. Ya hemos comprobado en otros trabajos como desde fines del siglo XVII la gran propiedad paulatinamente se ha ido parcelando⁵. De

colonial (Quito 1780)”, en *Revista Complutense de Historia de América*. Madrid, Nº 17, 1991, p. 166. Esta inferioridad se acuña en las Siete Partidas y en las Leyes de Toro. En realidad era el hombre quién legitimaba a la mujer. En la Ley 56 de Toro se disponía que era el marido quien podía dar licencia general a su mujer para contraer, y hacer todo lo que no podía hacer sin su licencia, *y si el marido se la diere, vale todo lo que su mujer hiciere por virtud de la dicha licencia...* A su vez el Derecho Romano habla de *imbecillitas sexus* para señalar a la mujer y la somete a la *potestas* marital o del *pater familias*. Citado en Aguirrezabala, M.: “Mujeres casadas en los negocios y el comercio ultramarino”, en *Anuario de Estudios Americanos*. Sevilla, T. LVIII-1, 2001, p. 128. y 129. Igualmente Corominas define a la palabra como “débil en sumo grado” tomado del latín *imbecillis*. Corominas, J.: *Diccionario etimológico de la lengua castellana*. Madrid, 1990, p. 332.

⁴ Nos referimos concretamente al cambio de estrategia de la Corona sobre la propiedad de la tierra. Necesitada de recursos la Hacienda española decidió fomentar la compra-venta de terrenos y propiedades para obtener los tan necesarios impuestos correspondientes.

⁵ Fanchín, A. T.: “Los Habitantes, una visión estática”, en *Espacio y Población. Los Valles cuyanos en 1777*. San Juan, Academia Nacional de la Historia-Universidad Nacional de San Juan, 2004. También de la misma autora “Aportes para el conocimiento de la encomienda en San Juan”, en *VI Jornadas de Historia Económica Argentina*. San Juan, 1984. “Factores que condicionaron la propiedad de la tierra en San Juan y su parcelación a fines del siglo XVII, comienzos del XVIII”, en *V Jornadas de Historia Económica Argentina*. San Juan, 1983. Familia y sociedad en el San Juan colonial. Tesis de licenciatura (inédita), 1994. Rivera Medina, A. M.: *Comercio, fiscalidad y competencia. Vinos y Aguardientes de Cuyo. (1700-1810)*. Tesis doctoral. Universidad de Sevilla, 1987. También “Estados,

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

igual manera, recientes investigaciones han demostrado la llegada de inmigrantes, fundamentalmente españoles y portugueses, a la región⁶.

Don Domingo Vázquez del Carril llega a San Juan de la Frontera junto a su esposa Dominga Vázquez desde las frías y lluviosas tierras gallegas. Acostumbrado a vivir frente a un mar embravecido y seguramente a vivir de los recursos que éste le proveía o de los escasos productos de la tierra, se decidió por emigrar en busca de un mundo mejor, y que mejor que las colonias, tierras prometedoras, según se sabía. Seguramente partió con escaso caudal, pero se instaló en San Juan. Debíó ser muy duro pasar de la humedad de Finisterre al seco cuyano. Debíó echar en falta la lluvia, la alimentación, el paisaje y a los suyos. Pero llegar con familia menguaría las tristezas, y el afán por sacar adelante su proyecto vital no tardarían en hacerlo reaccionar. Sus hijos ya fueron hijos de la tierra, de la tierra conquistada y conseguida. De ellos destacaremos a Salvador, y por extensión a su hermano Juan⁷.

La familia.

Salvador Vázquez del Carril⁸ hizo lo que todo de inmigrante intentaba en Indias casó con una mujer procedente de apellidos renombrados, sucesores de aquellos “beneméritos” del XVI: Doña Isabel Moyano Cornejo y Jofré de la Barreda⁹. Recuérdese que el derecho castellano establecía en las alianzas matrimoniales el régimen de bienes gananciales. Alcanzaba con esta primera boda uno de sus objetivos: emparentar con una joven de una familia de la aristocracia local; pero no todo fue tan sencillo. La historia duró poco, no tuvieron hijos y la muerte de Doña Isabel truncó, en parte las expectativas de Salvador. No obstante, sus objetivos de alcanzar los más altos estratos sociales y políticos de la ciudad no le hicieron perder las esperanzas. Ya para ésta época, casi a la mitad del siglo ilustrado, contaba con amigos influyentes y había ostentado cargos de importancia¹⁰, de tal manera que se le consigna como Maestre de Campo.

productores e intermediarios: La vitivinicultura en el País de Cuyum”, en *Revista Universum*. Talca, 2005. “Concepto de frontera y propiedad de la tierra. El modelo español en América”, *Revista de Estudios Trasandinos* (en prensa). Trabajo del equipo de investigación dirigido por Ana Fanchín y Ana María Rivera, y constituido por Patricia de Mass, María Belén Lara y Víctor Meneses. López de Albornoz, C.: “Propietarios, arrendatarios y agregados. Sistema de tenencias de la tierra”, en *Anuario de Estudios Americanos*. Vol. LIX-1, 2002.

6 ACADEMIA NACIONAL DE LA HISTORIA: Espacio y Población..., Op. Cit. Moreno, A.: “Matrimonios, razas y migraciones en San Juan, en la segunda mitad del siglo XVIII”, en *Actas Americanistas*, Año 7, N° 9. La Serena, 2001. De la misma autora: “Casamiento, color y mudanzas”, en *Espacio y Población...*, Op. Cit.

7 Ver Apéndice: Familia Del Carril.

8 Nace el 10 de octubre de 1731. Collado, G.: “Linajes familiares”, en *Espacio y Población*, Op. Cit. p. 173. Fue benefactor de la Compañía de Jesús desde 1763 momento en el que administraba el Ramo de Botija dio limosnas para la construcción de la Iglesia. Rivera Medina, A. M.: Comercio, fiscalidad..., p. 235. En un barrio del Obispado de Mondoñedo (actual Obispado Mondoñedo-Ferrol) en la Provincia de Lugo, Galicia. Mondoñedo fue elevada a la categoría de ciudad “muy noble y muy leal” por Alfonso VII. Y fue hasta 1834 capital de una las siete provincias que componían el Reino de Galicia. Además tiene fácil salida al mar.

9 Hija de Melchor Moyano y Cornejo y Margarita Jofré de la Barreda. IBIDEM.

10 Era Capitán Lugarteniente y Justicia Mayor de la ciudad. En 1748 procurador del Cabildo. En 1763 Administrador del Ramo de Botija. AGP: Fondo Histórico, diversos libros. Los funcionarios

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

En este ambiente pueblerino, estratificado y conservador en el que ya se movía con cierta soltura encontrará su segunda mujer Doña María Sánchez de Loria y Jofré¹¹. Emparentaba así con lo más granado de la sociedad sanjuanina. Hija del Capitán de Caballería Don Vicente Sánchez de Loria¹² y de María Josefa Jofré¹³, hermana de Padre Pedro Sánchez¹⁴, jesuita a la sazón. Se unían, así, en la persona de esta mujer tradición, familia de los antiguos “beneméritos” y una directa relación con la parte de la Iglesia más potente en América. Pero además, María no sólo traía el prestigio social de los que se creen elegidos, sino también bienes, adjudicados en forma de dote, sistema que logró no excluir a las mujeres del reparto de los bienes familiares, como ya indicamos. La boda se celebró el 30 de abril de 1756¹⁵. De este matrimonio nacen Domingo, Pedro, Justo, Constanca y Melchora¹⁶.

Salvador, María y sus hijos serán protagonistas de excepción de la vida del San Juan a partir de la segunda mitad del siglo. Constituyen una familia donde los intereses económicos, relaciones afectivas y poder político son las bases para acrecentar el patrimonio y así queda demostrado en los testamentos de los padres del clan: Salvador y María¹⁷. La familia tenía una amplia y cómoda casa¹⁸ que lindaba con el Convento de la Merced a unos trescientos metros de la plaza principal de la ciudad¹⁹. Junto a esta, se encontraban sendas viviendas de Constanca y Melchora, lo que nos hace pensar que Del Carril contaba en aquella parte de la ciudad con un terreno lo suficientemente grande como para albergar tres casas de cierta entidad. Igualmente suponemos que el terreno o la casa formaban parte de las dotes que las féminas recibieron al contraer matrimonio. La casa principal, así mismo, lindaba con otra de la familia Jofré. Es decir todo quedaba en familia. Nada se dice sobre la situación de las viviendas de los hijos. La madre, sin duda, quería tener cerca a sus hijas, y el padre querría también estar pendiente de sus yernos, con los

complementaban la actividad burocrática con la práctica del comercio muchas veces al margen de la ley o valiéndose de los resquicios legales existentes y en detrimento de los intereses de la Monarquía. Aguirrezabala, M.: “Mujeres casadas...”, p. 118.

11 En su boda actuaron como padrinos D. Juan Vasquez del Carril y Doña Francisca Javiera Salinas y Cabrera. La boda se celebra el 30 de junio de 1756. ARCHIVO PARROQUIA NUESTRA SEÑORA DE LA MERCED (APM): Libro de matrimonios españoles, f. 71. En este momento Salvador ejercía como Teniente de Corregidor y al mismo tiempo administraba el Ramo de Botija. AGP: Fondo Histórico, Libro 15.

12 Fue Teniente de Corregidor, Administrador del Ramo de Botija. Al concluir su mandato lo releva D. Salvador Vásquez del Carril. En el nombramiento se hace referencia a su persona en estos términos *por ser sugeto de mayor satisfacción*. AGP: Fondo Histórico, Libro 5, f 253 v. IBIDEM

13 Descendiente de Juan Jofré y Meneses, fundador de la ciudad. Casa el 6 de diciembre de 1730. APM: Libro de matrimonios 1708-1746, f. 26.

14 Pedro Sánchez de Loria y Jofré, era jesuita, tal como se encuentra en los documentos familiares lo citan las fuentes de la Compañía de Jesús. Dona en 1762 cuatro mil pesos para la construcción de la Iglesia. Muere en 1775. López, C.: Con la cruz..., Op. Cit. Ver Apéndice documental del Capítulo IV, p. 297, también, p. 220. Tras la expulsión se radicó en Imola, Italia. Sin embargo según sabemos en 1765 sus padres habrían donado a éste cuatro mil pesos para una Capellanía a beneficio “de la Sacristía de la Residencia de esta ciudad”. AGP: Fondo Histórico, Libro 22, f. 42. Pleito por capellanía de Pedro Vásquez del Carril a la Junta de Temporalidades.

15 Collado, G.: Linajes..., Op. Cit., p. 174.

16 Véase Apéndice Documental: La familia del Carril.

17 Museo Provincial Gnecco: Libro de Inventario de Pedro del Carril 1804. Op. Cit. Aparece como Albaceas su hijo Pedro.

18 Valorada en 2.121 ps. 3 rs. y con un mobiliario valorado en 3.450 ps. ½ rs. Ver “Casas y Terrenos” y “Valoración del patrimonio familiar”.

19 Ver “Casas y Terrenos”.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

que compartía negocio²⁰. Formaban sin duda un clan donde la cercanía y el roce fortalecían los lazos necesarios para desarrollar una actividad económica conjunta, en beneficio del patrimonio de todos.

Su hija Constanca había casado bien con Francisco Borja de la Rosa y Torre²¹. Tuvo una hija llamada Martina de la Rosa²². Melchora, casó dos veces²³, aunque al parecer no tuvo la suerte de su hermana, ninguno de sus maridos era de familia reconocida. Tuvo un hijo de nombre José Manuel Lema, fruto de su primer matrimonio. Melchora, al parecer murió joven y el niño quedó bajo la tutela de su abuela hasta que ésta falleció. Pedro, entroncó también con la familia de la Rosa, uniéndose en matrimonio con Clara de la Rosa y de la Torre²⁴. Fueron Pedro y Clara quienes tuvieron el mayor número de vástagos: tres niños y dos niñas. Ellos serán dignos sucesores de sus abuelos y ocuparán un lugar de privilegio en la vida política y económica del siglo XIX²⁵.

Sobre Domingo y Justo, poco sabemos. Conocemos el nombre de sus esposas y de algunos de sus hijos, pero poco más. Destaca Justo que casa María Clara Sánchez de Loria Vasquez del Carril, hija de Juan José Sánchez de Loria y Jofré, hermano de María y Francisca Borja Vásquez del Carril, hija de Juan del Carril, hermano de Salvador. De este matrimonio nace Agustín María del Carril y Sánchez de Loria. Como puede observarse la endogamia de las familias “destacadas” queda en evidencia. Los Del Carril, Jofré, Sánchez de Loria, y Salinas Cabrera, de la Rosa y Quiroga Sarmiento²⁶ conforman un marco relacional, cuyo destino era perpetuar el espíritu de los “beneméritos”.

Los bienes.

Salvador y María fueron consiguiendo a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII un nutrido patrimonio constituido por casas, terrenos, viñas, molino, bodegas, como así también, y a partir de las actividades primarias desarrollaron una importante actividad comercial con el entorno, llegando incluso a la práctica del préstamo y a tener pulpería y tienda²⁷. Es decir, cubrían todos los extremos de la actividad económica: cultivo, producción de vinos y aguardientes, su comercio y distribución. Los beneficios obtenidos los reinvertían, como más adelante veremos, en otras propiedades, los prestaban a interés o los mantenían en

20 Museo Provincial Gnecco: Op. Cit.

21 De prestigiosa familia propietaria de un importante patrimonio relacionado con la viticultura. Igualmente con mucha influencia en el gobierno de la ciudad. Tanto él como su padre ocuparon cargos públicos de importancia.

22 El inventario hace una referencia fugaz sobre una posible segunda hija de éste matrimonio llamada Ignacia, a la que se nombra una sola vez.

23 Ver Apéndice Documental: La familia del Carril

24 Su padre fue Lugarteniente y Justicia Mayor, como así también Presidente de la Junta de Temporalidades de San Juan hacia 1771. Además, como su suegro, tenía pulpería.

25 IBIDEM

26 Ver Apéndice Documental.

27 La pulpería aparece registrada a partir de 1750 y sigue existiendo en 1779. Y suponemos vistas las Cuentas de Alcabala de la Real Caja de Chile que dado la cantidad que paga por éste concepto tenía una tienda muy bien surtida AGP: Fondo Histórico, Libro 12 a 22. Cuentas de Alcabala de Chile y Buenos Aires.

Ana María Rivera Medina
María Belén Lara
Víctor Meneses

metálico como forma de ahorro. En suma eran agricultores, bodegueros,
comerciantes y prestamistas.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

a) Casas y terrenos²⁸

Tipología	Situación	Superficie	Lindes	Tasación
Casa familiar ²⁹			Con los herederos de Melchora del Carril, con Clara Sánchez, mujer de Pedro Saval, con Constanca del Carril y está opuesta a los herederos de Andrés Jofré	2.121 ps. 3 ½ rs.
Sitio	A media cuadra del Hospicio de la Merced		Con Josefa Navarro, Carmelita Castro, representantes de Juan de Dios Furque y calle en medio con el Hospicio	800 ps.
Casita Vieja	Viña Alcaraz			10 ps.
Pedacito de tierra	Viña Alcaraz	17 x 121 v		14 ps. 4 rs.
Terreno	Viña Cardozo			40 ps.
Terreno	Viña Cardozo		Tapiado	25 ps.
Casa	Viña del Molino			
Casa	Viña del Molino	12x5x5 v		98 ps.
Terrenos	Viña del Molino			
Casa y terreno	Viña Sánchez			68 ps. 6 rs.
Terreno	Pedregales del Río	33 c	que lindan al sur con la acequia de alto de sierra, al norte con la caja del río vieja, al oriente con otros terrenos de del Carril, aunque en el centro hay una parcela de de los herederos del Prebistero Castro ³⁰	345 ps.
Terreno	Pedregales del Río	52 c y 1500 v.	Continúan de las anteriores. Están cerca del Bañado o Ciénagas	416 ps.
Terreno	Pueblo Viejo	3 c	Al oriente con la acequia, al norte con Nicolás Antes y al sur con Balmaceda	95 ps.
Tres Solares			Al poniente con las tierras de Jofré con la acequia grande del medio; al oriente con los terrenos del molino y las bodegas de Francisco Blanco ³¹ , al norte con la calle del medio con la acequia de la ciudad y al sur con la entrada de los Jofré.	85 ps.
Sitio Las Cavañas ³²	Al norte de la ciudad	26xx26x96v	Linda con la acequia grande	20 ps.
Total				4.138ps. 5 ½ rs.

28 1 vara (v) equivale a 0.8359 mts., 1 cuadra © son 150 varas es decir 125, 385 mts., por lo tanto una cuadra equivale a 1,5 hectáreas.

29 En el inventario de la casa se tasan desde los ladrillos por habitación hasta los muebles, ropas, vajillas, enseres, joyas, adornos, etc. Igualmente se mide cada una de las habitaciones. En el reparto de bienes le correspondió a Melchora.

30 Este último de tres cuadras aproximadamente y se compone de pedregales y tierra labrada.

31 D. Francisco Blanco había comprado a la Junta de Temporalidades la llamada hacienda de D. Pedro Jofré por 9.000 pesos. Contaba con 8 ó 9.000 cepas, viña cercada por dos costados y acequia grande en las potras dos. Bodega con su lagar y pilón con 479 botijas bodegueras y pequeñas, más diez tinajas, dos noques y una vivienda. Además corralón de alambique con tres alambiques, cercados de paredes. Molino de trigo junto a la viña donde se guardaba la maquila y una huerta de una cuadra de largo y medio solar de ancho con olivos e higueras. Además tenía un esclavo. AGP: Fondo de Tribunales, Caja 11, Carp. 54.

32 En el reparto de bienes le correspondió a Justo .

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

La familia contaba con un importante patrimonio inmobiliario distribuido en casas, fincas y bodegas. Los terrenos de dichas propiedades variaban en dimensiones, pero tenían unas características comunes. Se situaban siempre cerca o junto a una acequia principal, se comunicaban, en algunos casos, entre ellas; se encontraban muy cerca del casco urbano. La disposición entorno a una vía de agua era fundamental en una zona de secano, como lo es San Juan. Además posibilitaba el riego “a manto” y con éste una mejora considerable de la producción. Del agua dependía la vida económica de la ciudad, y sin duda la economía doméstica. En un solo caso se indica que el predio tiene problemas de riego, por la desviación de la acequia del Barrio de San Clemente, nos referimos a la denominada Viña Alcaraz. Se indica que su riego es algo dificultoso *con motivo de haberse mudado de orden de la Real Justicia la acequia que llamaban de San Clemente para dar más ámbito al pueblo*.

En la descripción del resto de propiedades se hace hincapié en la situación en que se encuentra un manantial o una acequia. En general, las propiedades, estaban bien cuidadas en la medida en que se indica el tipo de linde que cada una tenía. Estos podían ser de tapiál en la mayoría de los casos, lo que nos hace pensar, en que los propietarios trataban de proteger a los sembrados de invasores humanos o animales. Estos tapiados eran de adobe, y según se describe en el inventario, rodeaban cada una de los predios, no importase el tamaño. Igualmente, el buen estado de los lindes es demostrativo de cierto poder financiero dedicado exclusivamente para el mantenimiento de los mismos. Sabido es que la escasez de lindes provocó a lo largo del siglo XVIII conflicto entre los vecinos³³. Como un rosario de islas las propiedades de Del Carril se esparcían por el valle, y sobre todo cerca de la ciudad. La más distante es una de las llamadas Pedregales del Río con una superficie de 52 cuerdas y 1500 varas, esto es, unas 96.7 hectáreas, y otra de 33 varas, es decir 49,5 hectáreas, que estaban, en Ullúm. Esta segunda, colindaba con otras propiedades del mismo titular. Por lo tanto podríamos considerar que tan sólo en este sitio se contaba con más de 146 hectáreas, con zonas dedicadas al cultivo y otras yermas.

Los predios cercanos al casco urbano eran de menor tamaño. El más pequeño era Las Cavañas con menos de una hectárea. El resto van desde las 3 hectáreas de los terrenos en el Pueblo Viejo; 8.5 hectáreas la llamada Viña Cardozo; 11 hectáreas, como es el caso de la Viña de Alcaraz; unas 20 hectáreas la Viña Sánchez y finalmente 49.5 hectáreas la Viña del Molino. En este punto debemos hacer una precisión. La Viña Sánchez aparece en el inventario, pero desaparece en la testamentaria. Creemos que la familia no se desprendió de esta propiedad sino que ésta se unificó con la Viña del Molino, porque aquella colindaba con ésta. De ahí que se hable de Viña del Molino y Viña Nueva del Molino. En suma entre las grandes y pequeñas propiedades la familia contaba con más de 227 hectáreas, un terreno y tres solares.

La adquisición de estas tierras se produce bajo diferentes formas: por dote, por compra-venta directa o por compra mediante remate. Suponemos que la llamada Viña Sánchez formó parte de la dote que

33 Rivera Medina, A. M.: “Estado, productores...”, Op. Cit.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Doña María aportó en las capitulaciones matrimoniales. El terreno de Pedregales de 33 cuadras se adquirió mediante almoneda a Bernardino de Oro, y una media cuadra a los herederos de Blas Romero. Por su parte, la otra propiedad con igual nombre, Pedregales del Río, se adquiere a la Junta de Temporalidades. Era propiedad del ex jesuita Sebastián Godoy, correspondía a su herencia por vía materna, y la dona al entrar en la Orden. Fueron vendidas en 1774 por la Junta de Temporalidades a Salvador, quien pagó al contado³⁴. Recordemos que en este momento presidía la Junta de Temporalidades el Maestre de Campo Clemente Salinas y Cabrera, cuñado de su hermano Juan³⁵. El terreno situado en el Pueblo viejo se compra al Convento de los Agustinos, pertenecía a Fray José Páez que lo había donado a la entrar a la institución³⁶. Estas compraventas son un ejemplo evidente de la movilidad en el mercado de venta de tierras.

La tierra muda de un propietario a otro, lo que en algunos casos, como este, permite a un titular aunar su patrimonio, o como poco acercar sus bienes. Evidentemente también le permite elegir aquellas oportunidades en las que se den una serie de variables: cercanía o colinde, acceso a las fuentes de riego, buena zona y un precio adecuado³⁷. Esto lógicamente, se lo podían permitir unos pocos. Tan sólo aquellos como Salvador y María que disponían de caudal suficiente como para comprar en el momento oportuno y pagar al contado. Cuestión esta última poco banal, porque como bien sabemos el circulante escaseaba, lo cual permitía un cierto margen de especulación. Sirva este caso como ejemplo para certificar que en Cuyo se produce el mismo fenómeno que en el resto del mundo colonial, el paso del otorgamiento de propiedades gratuitas al del mercado de tierras. La tierra se vende y se compra. Cumpliéndose así otros de los objetivos de la política de la Monarquía³⁸.

34 Respecto del precio de la misma difieren los datos aportados por López de los que figuran en el inventario familiar. La autora da una cifra de 260 Ps. 2 ½ rs. y el inventario valora la propiedad en 416 ps. López, C.: Con la cruz..., Op. Cit., p. 260. Ver cuadro "Casas y Terrenos", ut supra.

35 AGP: Fondo de Tribunales, Carp. 50. Doc. 3. Su nombramiento se remonta a 1768 cuando siendo Teniente de Corregidor recibe la orden de sacar a remate las propiedades de los expulsos.

36 Museo Provincial Agustín V. Gnecco: Inventario..., Op. Cit.

37 Recuérdese que el precio de la tierra a lo largo del siglo XVIII se mantuvo a la baja. Rivera Medina, A. M.: Entre la Cordillera y La Pampa: La Vitivinicultura en Cuyo. Siglo XVIII. (en prensa). López de Albornoz, C.: Propietarios..., Op. Cit., p. 88.

38 El régimen de tierras estuvo gestionado hasta 1754 por el Consejo de Indias. Aparece un nuevo burócrata el Juez de Tierras, cargo que se conserva hasta 1786. Finalmente la tierra quedará integrada en la Real Ordenanza de Intendentes que la encuadra como un Ramo de la Real Hacienda. Solano Pérez-Lila, F de: "La tenencia de la tierra en Hispanoamérica. Proceso de larga duración. El Tiempo Virreinal", en *Revista de Indias*. Madrid, Vol. XLIII, 1983, p. 22.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

b) Viñedos

Denominación	Situación	Superficie ³⁹	Nº de Plantas	Tasación
Viña Alcaraz ⁴⁰	A tres cuadras del Hospicio de la Merced hacia el sur. Barrio San Clemente	2178 varas planas	938 cepas	364 ps. 2 rs.
Viña Cardozo ⁴¹	A 20 cuadras al sur de la plaza	845 varas sueltas	2.613 cepas aparronadas, con 67 fallas	657 ps. 3 ½ rs.
Viña del Molino o Viña nueva del Molino ⁴²			11.720 cepas, con 340 fallas,	7.346 ps. 4 rs.
Viña de Sánchez ⁴³	Colindante a la viña del molino	Dos cuarteles	a). 4.471 cepas, con 270 fallas; b). 924 cepas, con 27 fallas	2.378 ps. 7 ½ rs.
Total				10.745 ps. 1 rs.

Las propiedades de la familia estaban sembradas en casi un 90% por vides, aunque no podemos determinar que tipo de varietal contenían. Lo cierto es que estas viñas se disponían en parrales, organizados en líneas⁴⁴ y éstas, en cuarteles⁴⁵. Creemos que este tipo de disposición, teniendo en cuenta la época, era mejor que el de viña de arrastre. Al extenderse la planta por el parral recibe mejor los rayos solares lo que redundaba en la calidad del vino. Por otra parte, el trabajador desarrolla un menor esfuerzo en las diversas tareas culturales. La utilización de este sistema demuestra igualmente la capacidad financiera del titular. Emparrar significa entre otros gastos el uso de una gran cantidad de palos y mano de obra, palos que también aparecen en el inventario. Otras de las ventajas del emparrado, y que seguro que para Del Carril era importante, consiste en que a la hora de cosechar el racimo se corta mejor y la planta sufre en menor grado. Igualmente es destacable la bondad y cualidades de los terrenos visto el escaso número de fallas que se asientan. Se trataba por lo tanto de terrenos bien irrigados dado su cercanía a las fuentes de agua, lo cual indica que el humus era escasamente salino. De estas viñas se obtenía una parte para mosto y otra para vino y aguardiente.

Si comparamos precio medio de la cuadra de tierra con el incremento que esta sufre después de plantada la diferencia es abismal. Una cuadra de tierra a mediados de siglo no sobrepasaba los catorces pesos, en tanto que esa misma cuadra plantada podía hasta triplicar su precio de acuerdo a la ubicación en que se encontraba, a las condiciones y características de la superficie cultivada⁴⁶, si tenía lindes, y a la distancia la

39 La superficie puede verse en hectáreas en "Casas y Terrenos".

40 Indica igualmente que la propiedad está tapial. En el reparto de bienes le correspondió a Justo

41 En el reparto le correspondió a Constancia.

42 Cercada por un tapial y tiene un cañaveral. Además Pedro Vásquez del Carril tiene un alfalfar que linda con esta propiedad mediante un tapial. Le correspondió a Pedro en el reparto de bienes.

43 Linda con la Viña del Molino mediante un tapial

44 Actualmente "melgas".

45 Actualmente se utiliza la misma denominación.

46 Rivera Medina, A. M.: Entre la Cordillera..., Op. Cit. De la misma autora: Estado,

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

centro urbano. En este sentido Del Carril adquirió predios baratos como son los comprados en remates, pero también aquellos que se señalan como terreno o pedacito de tierra. No obstante, compró a precio de mercado y un poco más cuando se trataba de propiedades con posibilidades tangibles y visibles, como fueron las llamadas Pedregales.

El resto del terreno se ocupaba para casa, huerta y bodega. Los cuatro viñedos tenían sus propias huertas dispuestas con manzanos, olivares, higueras, durazneros, perales, albaricoques y ciruelas. Tenían así mismo árboles como sauces, nogales, etc. Por supuesto la huerta más grande se encontraba en la Viña del Molino con un valor de casi 200 ps. Las más pequeñas estaban en Viña Alcaraz y Viña Sánchez con tan sólo un valor de 17 ps. Estas huertas eran un complemento para la economía doméstica, y en algunos casos para fabricar artesanalmente dulces, que más tarde se vendían, o para ofrecer fruta en fresco.

c) Las bodegas

A excepción de la Viña Alcaraz todas tenían su propia bodega con dimensiones acorde a la extensión de la viña. La más pequeña era la situada en Cardozo, una pequeña habitación de 20x4x2 mts. , y su valor no superaba los 50 ps. Era una habitación con un lagar sin cubrir. Le seguía en superficie, la bodega de la viña Sánchez con un frente de 48 mts, da idea de tener una entidad superficial mayor. En ella había un lagar y una lagareta ambos de laja, lo que indica que se había dejado de usar en estas instalaciones los típicos lagares de cuero. La bodega de la Viña del Molino debió ser muy grande dada sus dimensiones, su capacidad y su valoración. Nada menos que 810 ps. Y una fachada de más de 65 mts. Su equipamiento con un valor de 944 ps. 7 rs. demuestra que sobre ella orbitaban las producciones de las otras propiedades.

Bodega Viña del Molino		
Características	Cantidad	Tasación
de laja de laja con cuatro tapias	1 Lagar	135ps. 4 rs. (incluye pilón)
	1 pilón	
	1 lagareta	45 ps.
	1 lagarcillo de 4 @	43 ps.
	1 lagar	52 ps. (incluye la lagareta)
	1 lagareta	
	1 alambique de 6 @ ⁴⁷	104 ps
	1 alambique de 12 @	187 ps. 5 rs.
	1 alambique de 3 @	175 ps.
	1 alambique de 12 @	196 ps. 6 rs.
	1 alambique de 5@	

En San Juan y Mendoza, las bodegas eran generalmente pequeñas o medianas lagar o pilón y un escaso espacio que hacía las veces de

productores....

⁴⁷ A las habitaciones donde se disponían los alambiques se les denomina "corral".

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

depósitos. En ocasiones los lagares estaban al descubierto, es decir no existía un ordenamiento de cómo y qué condiciones debe tener un establecimiento. Del Carril sin embargo siguió la tendencia del lugar en tres de las bodegas citadas. Estas tenían lagar y lagareta, aunque imprime una diferencia importante con otras que conocemos, los lagares son de laja. Ahora bien, este hombre escapa al modelo en la bodega de la Viña del Molino. La superficie y tipo de construcción, tapiada y cubierta, llaman al asombro; pero quedamos perplejos al comprobar el utillaje que contenía. Suponía que contaba con una estructura donde cupieran los lagares y lagaretas y otra u otras que hacían las veces de “corral de alambiques”. Podía estar transformando 38 arrobas a la vez, aproximadamente 1.400 litros. Pero también las características de este centro implican atender a otra cuestión que seguramente podremos confirmar. La bodega de la Viña del Molino vinificaba también uva de terceros. Y no sólo eso sino que también alquilaba en ocasiones sus utillajes, como es el caso de los alambiques, por un monto de quince pesos 1 ½ real. Entre los arrendadores se cuenta a personajes conocidos de la sociedad sanjuanina.

Además la viña debía, sin duda, su nombre al molino que allí existía. Como en otros casos no nos referimos a un molino simple, sino a uno completo, con todas las piezas necesarias para funcionar y cuyo estado era excelente. El inventario lo describe de la siguiente manera:

Elementos	Tasación
Piedra	50 ps.
Cárcamo de laja de ochocientas cargas	200 ps.
Encatrado	48 ps.
Rodezno, puente y alce	55 ps.
Majón	27 ps.
Tolva	15 ps.
Tres compuertas	7 ps. 4 rs.
Tres piedras voladoras y una solera	300 ps.
Un juego de piedras nuevo	300 ps.
Tres tinajillas para guardar trigo	2 ps.
Un dado, un gorrón	1 ps. 6 rs
	1.006 ps. 2 rs.

Comenzamos ahora a comprender que la Viña del Molino era el centro productor por excelencia del patrimonio familiar. En las otras tres viñas se cultivaba y tras la cosecha se transportaban las uvas a ésta viña, y allí se vinificaba, posteriormente se transformaba; y más tarde se envasaba. Porque la Viña del Molino tenía un almacén de vasijas, botijas y odres de gran capacidad. En el momento de levantar el inventario en el almacén existía el siguiente acopio:

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Tipo de envase	Nº	Capacidad	Tasación
Pipas con vino	16	-	170 ps.
Pipas con vino	-	226@	281 ps. 2 rs.
Pipa vinagrera	1	-	10 ps.
Pipas en fardo	19	-	152 ps.
Toneles	2	75@ c/u	140 ps.
Tonel ⁴⁸	1	75 @	64 ps.
Pipas ⁴⁹	3	-	30 ps.
Toneles	6	28@ c/u	150 ps.
Pipa de aguada	1	28@	150 ps.
Tinaja	1	22@	24 ps.
Tinaja	2		30 ps
Tinaja ⁵⁰	3		37 ps. 2 rs.
Tinaja ⁵¹	2		20ps.
Tinaja	6		98 ps. 4 rs.
Tinaja	6		93 ps
Tinaja	3		58 ps. 2 rs.
Tinaja	3		60 ps. 6 rs.
Tinaja	8		179 ps. 2 rs.
Tinaja	1		21 ps.
Tinaja	7		157 ps.
Tinaja ⁵²	1		7 ps. 4 rs.
Tinaja	1		11 ps.
Tinaja ⁵³	1		5 ps. 4 rs.
Tinaja	1		21 ps.
Botija mostera ⁵⁴	77		481 ps. 2 rs.
Botijas mostera ⁵⁵	97		72 ps. 6 rs.
Botijas ⁵⁶	26		27 ps.
Botijuelas ⁵⁷	6		2 ps.
Total			2.547 ps 7 rs.

Pero ¿quienes trabajan en estas propiedades? En general obreros a jornal. Los recursos de la familia les permitían no dedicarse a esa labor. Estos obreros se incorporaban para los trabajos culturales durante el año, pero fundamentalmente para la cosecha, “cogida de las uvas”. Estos peones, lógicamente y como ya hemos indicado percibían un salario o jornal, que no alcanzaba para cubrir sus necesidades. Entonces, en tiempo de penurias era el patrón quien les entregaba dinero a cuenta para solventar los gastos. Luego, existió sin duda una relación caciquil en la

48 Regular estado.

49 En poder de D. Pedro del Carril

50 Una rajada.

51 Idem.

52 “ayercada”.

53 “rajada”.

54 “viejas” en uso

55 “nuevas”

56 “aguardienteras”

57 Idem

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

que el patrón dominaba la vida de los peones, porque de él dependían económicamente. Volvemos a advertir ciertos rasgos del sistema señorial español. Y a él recurrían cuando el dinero escaseaba. Los préstamos otorgados a estos individuos eran de uno a diez pesos. Una limosna para su patrón.

Igualmente, y como no podía ser de otra manera, la Viña el Molino tenía esclavos en número de catorce, ocho hombres y siete mujeres. Al parecer y por las cualidades con que se los califican estaban en la viña desde largo tiempo. Existe entre ellos, incluso, relaciones afectivas consolidadas; pero también con los esclavos de otros miembros de la familia. Suponemos que las mujeres se dedicarían a las labores domésticas, el cuidado de la huerta y en ciertos trabajos de la viña, como en la época de recoger los brazos, o “atadas”. Los hombres, aquellos que estaban en condiciones físicas se distribuirían entre la viña, el molino, la bodega y el almacén. Como puede advertirse la inversión en esclavos fue muy superior a la compra de algunas tierras, y mayor que los envases depositados en el almacén. Los propios esclavos eran un capital. Éste en poco tiempo se aumentaría con la llegada de nuevos miembros, dado el número de individuos solteros, seis de los catorce.

Nombre	Edad	Estado Civil	Tasación
Juanillo	40	casado ⁵⁸	250 ps.
Juan	50	soltero	150 ps.
Juan grande	30	soltero ⁵⁹	260 ps.
Juan chico ⁶⁰	25	-	250 ps.
Lucas ⁶¹	22	-	300 ps.
Alfonso ⁶²	35	casado ⁶³	200ps.
Vicente	20	casado	300 ps.
Rosa ⁶⁴	-	-	300 ps.
Miguel ⁶⁵	46	-	200 ps.
Isabel	10	soltera	180 ps.
Juana bozal ⁶⁶		soltera	300 ps.
Josefa	22	soltera	300 ps.
Manuela	13	soltera	250 ps.
Gregoria	42	viuda	200 ps.
Valoración total			3.440 ps.

No cabe duda que en esta propiedad se centralizaba el negocio vitivinícola familiar, quien gestionara este emprendimiento, era el verdadero cerebro de la empresa. En esta unidad se transformaba a granel, llegaron a existir en depósito más de trescientos envases entre llenos (con mosto, vino o aguardiente) y vacíos en espera de su envasado o de la próxima cosecha. La variedad de los envases⁶⁷ identifica el tipo de destino que estos tendrían. Unos para reserva, otras con el producto de la cosecha

58 Con una esclava propiedad de D. Pedro.

59 “Algo vicioso”.

60 De “vista escasa”.

61 “De nación criollo”

62 “Cojo y de oficial zapatero”.

63 “Casado con una esclava de Don Justo”.

64 Casado con la esclava Rosa.

65 Enfermo.

66 Deducimos que por su valoración debe tener entre 20 y 25 años.

67 Todos los envases llevaban en sus tapas las iniciales de sus dueños “marca”. MPAG, Op. Cit.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

anual en espera de salir al mercado local o ser trasladados a los mercados del Plata.

Los Del Carril no fueron trasladistas ni transportistas, la escasa cifra de animales que se citan en el inventario demuestran a) que eran animales utilizados en la Viña del Molino; b) que el traslado de caldos era visto como un negocio de alto riesgo económico y por las características del tráfico y c) que no tenían necesidad de ello. De hecho trasladan los caldos a Buenos Aires con las tropas de Torcuato Rodríguez, quien viaja al puerto de Buenos Aires con 6 pipas y 6 barriles de aguardiente resacado, un barril más para reincho; otros 312 barriles de aguardiente resacado en cinco remesas; y finalmente 24 barriles de vino; con Luciano Mallea, Lucas Tello o con Mateo Delgado⁶⁸. De hecho, al momento de elaborarse el inventario, los Del Carril tenían un disponible metálico por venta de vino de 5.523 pesos 1 real, un 30 % del dinero líquido que la familia contaba al realizarse el inventario.

Ya hemos indicado que vinificaban para otros, pero también debemos aclarar que vendían su vino a terceros y a los propios miembros de la familia. En cuanto al primer renglón observamos que aparece como deudor Juan Crisóstomo de Quiroga de un resto de la cosecha de un año; y lo más llamativo se pone de manifiesto en el segundo renglón, venden barriles viejos y pequeños vacíos y con vino a Francisco Borja de la Rosa, es decir a un yerno. Pero también venden barriles a Justo del Carril, o sea a un hijo; o a su sobrino D. José Ignacio del Carril, y así una larga lista de amigos y conocidos, que en ocasiones llegaron a pagar el 5% de interés por los préstamos, previa firma de una obligación. Obviamente era una empresa familiar, pero esto no quiere decir que algunos miembros por su cuenta y cargo fuesen poseedores de otras propiedades.

El reparto: ¿Disgregación o consolidación del patrimonio?

El testamento de Doña María Vasquez del Carril es un tanto llamativo. En un mismo día hace dos veces testamento o lo que es lo mismo lo dicta, lo revoca y en una segunda ocasión reforma las últimas voluntades. En la primera versión, y ya conociendo la cuantía del patrimonio, dicha señora distribuye los bienes de acuerdo a tres cuestiones: lo que correspondía al haber materno, lo dado a cuenta o por motivos religiosos y las mejoras del *tercio* y del *quinto*. De esta forma dos de sus hijos salían aventajados frente a sus hermanos: Pedro y Constancia, es decir los dos vástagos emparentados con la familia De la Rosa y Torre.

Por su parte el nieto José Manuel Lema, hijo de Melchora, era el tercer favorecido. Este en desmedro frente a sus hermanos fruto del segundo matrimonio de Melchora. Los hijos más desfavorecidos son Domingo y Justo. Claramente se observa como Doña María pretende evitar la disgregación del patrimonio, centrando el reparto en aquellos hijos que a su vez por vía política también se convertían en parientes. Y esto se advierte igualmente en lo otorgado a las nietas frutos de estos dos matrimonios. El reparto estaba descompensado, y seguramente Doña

68 AGP: Fondo de Tribunales. Diversos documentos 1750, 1775, 1780, etc.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

María lo advirtió. Se hacía necesario realizar un reparto más justo, sin que esto supusiera la disgregación patrimonial.

Primer reparto testamentario

Hijo/a	Concepto	Importe
Melchora ⁶⁹	De haber materno	438 ps. 3 rs.
José Lema ⁷⁰	A cuenta	4.500
Total Melchora		4.880 ps. 4 rs.
Domingo	De haber materno	1.428 ps. 3 rs.
	Administración de una capellanía	1.108 ps.
Total Domingo		2.536 ps. 6 rs.
Pedro	De haber materno	376 ps. 1 ½ rs.
	Mejora	4.000 ps. ⁷¹
	Patronato perpetuo	2.000 ps.
	Devoción de la Dolorosa	351 ps-
Total Pedro		6.727 ps. ½ rs.
Justo	Haber materno	980 ps.
Total Justo		980 ps.
Constancia	De haber materno	4.297 ps.
	Mejoras ⁷²	2.000 ps.
Total Constancia		6.297 ps.
Total hijo/a		21.421 ps 7 rs.
Nieta/o	Concepto	Importe
Martina de la Rosa	Deducido del tercio ⁷³	1.000 ps.
María del Tránsito del Carril	Deducido del tercio ⁷⁴	2.000 ps.
Juana	Deducido del tercio ⁷⁵	1.000 ps.
Total nietos		4.000 ps.
Total Familia		26.421 ps 7 rs.

Tal vez esto, y la insistencia de su hijo Pedro, administrador y albaceas, por quedar con una mayor cota de poder en el reparto, la llevaron a revocar estas primeras decisiones y realizar unas segundas últimas voluntades. Este segundo testamento es más racional, parte del inventario previamente elaborado y su organización responde a los siguientes criterios: 1). Gastos de funeral, Liquidación de deudas, gastos de peritajes y testamentaria. Con esto dejaba a sus herederos libres de cargas. 2). Repartía las mejoras del tercio y del quinto; 3). Dividía las legítimas, y 4). repartía el sobrante del tercio y quinto.

Pero ¿Cómo se hace realmente el reparto? Pues bien una parte en bienes muebles e inmuebles, y la otra en caudal pasivo y activo. Es decir reparte tierras, la infraestructura del negocio, las deudas cobrables y dudosas, los acreedores y el metálico que tiene en casa y en Buenos Aires. Esto no significa que el reparto fuese equitativo, sino más racional. Privilegia Pedro sobre los demás herederos, asegura la posición de sus

69 fallecida

70 hijo de la anterior. Su tutor era Francisco Borja de la Rosa. Inaplicablemente no lo incluye en el apartado de nietos, sino como sucesor de su madre.

71 Sobre el remanente del tercio y del quinto de la Viña del Molino.

72 Del tercio y del quinto sobre la Viña Cardozo.

73 De los bienes de María Sánchez. Esta cantidad era trasmisible a sus hijas.

74 Que se pagarán de la Villa del Molino. En caso de fallecer ésta lo transmitirá a Martina de la Rosa.

75 De la Viña del Molino. Podría transmitirlo a otra nieta llamada Ignacia.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

nietas y de un nieto, deja clara las cuentas de acreedores y deudores y finalmente, reconfirma la unidad del patrimonio porque al dejar a Pedro la Viña del Molino, prácticamente obliga a sus otros herederos a seguir dependiendo de éste, que había administrado los bienes familiares desde el último tercio del siglo XVII. La tradición, la familia, el patrimonio, los posibles y el ideario religioso serían custodiados por Pedro como siempre se había hecho. Todo quedaba repartido entre los herederos, pero a la vez moral y ejecutivamente en manos de Pedro.

Revocación y segundo reparto testamentario

Valoración de patrimonio a repartir: 62.289 ps. 3 3/8 rs		
Funeral, liquidación de deudas, capellanías, peritajes y testamentaria.		
Concepto	Debe	Haber
Deudas de la capellanía por M Jofré y J. Alonso Quintanilla ⁷⁶	1.151 ps. 6 rs.	
Deuda a D. Pedro Sánchez, ex jesuita	569 ps. 3 3/8 rs.	
Costo de testamentaria	106 ps.	
Deuda al Albacea D. Pedro del Carril	2.640 1 ½ rs.	
Salario de los peritos	400	
Caudal colacionable para la partición	9.521 ps. 2 ½ rs.	
Total	14.389 ps. 5 7/8 rs.	
“Tercio”		
Caudal del tercio		12.773 ps. 1 ½ rs.
Total		12.773 ps. 1 ½ rs.
“Quinto”		
Caudal para quintar		46.899 ps. 3 ½ rs. ⁷⁷
Restando el caudal colacionable	9.579 ps. 4 ½ rs	
Quedan para quintar		38.313 ps. 4 ½ rs. ⁷⁸
Total		38.319 ps 4 ½ rs.
“Legítimas”		
Caudal de legítimas		25.546 ps. 3 rs.
Sumando Colaciones		9.521 ps. 2 ½ rs.
Total Legítimas		35.067 ps. 5 ½ rs
Reparto del sobrante del Quinto y de Tercio	22.352 ps. ½ rs.	
Martina	1.000 ps.	
María del Tránsito	2.000 ps.	
Juana		
Pedro	4.000 ps.	
Patronato Real	2.000 ps.	
Pedro (otros)	4.000 ps.	
Virgen Dolorosa	351 ps.	
Misas	18 ps.	
Total	16.869 ps.	
Diferencia del reparto del sobrante		5.483ps. ½ rs.

76 Por haber cobrado superávit desde el 12 de mayo de 1773 al 12 de abril de 1784, que quedaron en depósito entre los cinco herederos.

77 Cada quinto supone según el inventario 9.579 ps. 7 rs.; y según nuestras cuentas 9.378 rs.

78 La resta está mal calculada. Hemos preferido presentar la documentación como se presenta en el original.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Cuenta final de reparto de herencia⁷⁹

CAUDAL PARTIBLE	
Por legítimas	25.546 ps. 3 rs.
Diferencia de sobrante de “Tercio” y Quinto”	5.483 ps.
De caudal colacionable	9.521 ps. 2 ½ rs.
Total	41.550 ps. 6 rs.
Corresponde a cada parte (5)	8.810 ps. 1 real y un quinto de oro.

Resumen y liquidación de lo que toca a cada heredero

Nombre	Importe
Domingo del Carril	8.340 ps. 4 rs.
Pedro del Carril	25.926 ps. 1 1/8 rs.
Don Justo del Carril	8.340 ps. 4 rs.
Doña Constancia del Carril	10.340 ps. 4 rs.
Doña Melchora del Carril	8.340 ps. 4 rs.
Doña Martina de la Rosa	1.000 ps.
Total caudal repartido	62.289 ps. 1 3/8 rs.
Total capital inventariado	62.289 ps. 1 3/8 rs.
Comprobado	000000000000

Claro está, que la voluntad de Doña María, era que el negocio familiar siguiera funcionando como lo había hecho los últimos años. Perseguía la continuidad para asegurar a sus herederos un futuro con cierta estabilidad. A cada hijo le dejaba en propiedad una unidad productiva, mano de obra esclava y envases de vinos y aguardientes llenos o vacíos. Pero reproducía la forma operativa de la actividad vitícola como se había realizado hasta ahora. Es decir esas unidades productivas giraban en torno a la propiedad mayor, Viña del Molino, y por supuesto todas de una u otra manera quedaban bajo la atenta mirada de su hijo Pedro. ¿Qué pretendía con esto Doña María? Que el trabajo que su marido y ella habían desarrollado durante años, como así también las alianzas familiares y el poder que ostentaban en esta sociedad no se disgregaran en los tiempos venideros. Pretendía, sin duda, la perpetuación del patrimonio y esto no significaba otra cosa que mantener la familia unida. El 27 de marzo de 1805, tras la firma de conformidad de los herederos las últimas voluntades de Doña María, quedan refrendados.

⁷⁹ Según inventario.

Ana María Rivera Medina
 María Belén Lara
 Víctor Meneses

Adjudicación de bienes relacionados con la vitivinicultura

Nombre ⁸⁰	Bienes raíces	Alambiques	Mano de Obra ⁸¹	Envases
Domingo	Viña Alcaraz	1	4	2 pipas de vino 28 @ de vino 4 pipas vacías 6 tinajas 6 pipas de Bs. As. 36 barriles idem
Pedro	Viña del Molino ⁸²	3	3	1 Pipa vinagrera 9 pipas de vino 13 @ de vino 4 toneles 1 pipa de “aguada” 13 tinajas 697 botijas 27 botijas de aguardiente Toneles en Bs. As. 7 pipas idem 59 barriles
Justo ⁸³	Sitio de las Cabañas		1	6 pipas de vino 28 @ de vino 1 tonelete 6 tinajas 1 odre de alquitrán 1 tonel en Bs. As. 6 pipas idem
Constancia	Viña Cardozo	1	2	8 pipas de vino 28@ de vino 4 pipas1 tonel 6 tinajas 170 botijas 1 tonel en Bs. As.
Melchora	Pedregales del Río ⁸⁴		2	2 pipas de vino 28 @ de vino 4 pipas un tonelete dos tinajas 50 barriles en Bs. As.

80 Todos reciben además metálico y proporcionalmente deudas cobrables e incobrables.

81 En el listado de reparto en ocasiones se refieren a negros y en otras a criados, pero en el inventario todos aparecen como esclavos.

82 Aperos de la bodega.

83 Además herramienta de tonelería.

84 Los dos terrenos reseñados de 33 y 52 cuerdas. Se le adjudica también la casa de la ciudad tasada en 2.121 ps. Y el llamado “sitio” junto al Hospicio de la Merced

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Status y vida cotidiana

No nos cabe ninguna duda de la posición que la familia del Carril ocupaba en la sociedad colonial de ésta región, y más concretamente de ésta ciudad. Evidentemente tras la muerte de Salvador Vasquez del Carril, su mujer María Sánchez de Loria, se hace cargo de los bienes y hacienda de la familia. Se cumple así, una vez más, la premisa que indica que la mujer adquiriría su verdadera independencia al alcanzar la viudez.

Una viuda era respetada como tal, y se convertía automáticamente en cabeza de familia, ostentando la máxima autoridad sobre el clan⁸⁵. Guevara, Obispo de Mondoñedo, se refiere a las viudas con hacienda afirmando *tiene el trabajo de granjearla, tiene muchos gastos en sustentarla, tiene muchos trabajos en aumentarla y tiene muchos enojos en repartirla*⁸⁶. Otros autores las describen así: *Están en todo, hacen negocios, mantienen pleitos y arreglan los casamientos de sus hijos, los cuales les deben, por lo general una obediencia absoluta*⁸⁷. Estos testimonios revelan sin duda una mayor presencia social y una jerarquía superior. Su nueva situación las encubría y las liberaba del yugo del pater de familia, por eso Luis Vives como moralista indica que *hay algunas que se alegran de la muerte de su marido, como si con su muerte se sacudieran un triste yugo, y como si se hubiesen libertado de una servidumbre y cautiverio...*⁸⁸. Incluso Santa Teresa consideró que la sumisión de las esposas a sus maridos era tan brutal, *que muchas veces se les acaba la vida...*⁸⁹.

María debió sentir a la muerte de su marido la pérdida, pero también debió advertir que concluía un tiempo donde ella siempre se situaba un paso atrás del *pater* y, a la vez, que se iniciaba una nueva andadura. No estaría sola en la nueva senda, sino acompañada por su hijo Pedro, su administrador. Pero la última palabra, a partir de ese momento, la tuvo ella. Y fue consecuente con su nuevo status y reconoció que el ser mujer en su época era difícil, por eso seguramente en su testamento se encarga de que hijas y nietas queden bien. Tuvo la suerte de enviudar para solucionar esa marginalidad de las féminas en las generaciones que le sucedían.

Ya había participado en la elección de los maridos de sus hijas, tal vez tendría una única pena a este respecto fue su hija Melchora, que seguramente no casó con quien a ella le hubiese gustado. Por eso muerta Melchora se preocupa de que su hijo no quede desasistido⁹⁰. Sin embargo se mostraría orgullosa de la elección de sus otras dos hijas. Pero no olvidaba que estaban sus nietas, y personalmente se encargó de que éstas tuvieran lo suficiente como para completar su dote. No por ello dejó de reconocer la valía de sus hijos, sobre todo de Pedro. Hijo “abnegado” que se encargó de la administración del patrimonio, quizás desde ante de la

85 Vigil, M.: La vida de las mujeres en los siglos XVI y XVII. Madrid, 1994. Puede verse también: Muñoz Fernández, A. y Segura Graiño, c.: El trabajo de las mujeres en la Edad Media.

86 IBIDEM, p. 201.

87 IBIDEM. Citando a Carolina B. Bourland.

88 Vives, J.L.: Obras completas. Madrid, 1947-48., p. 1158. Esta frase es una verdadera crítica a las mujeres.

89 Fernández Álvarez, M.: Casadas, monjas, ramerías y brujas. La olvidada historia de la mujer española en el Renacimiento. Madrid, 2002, p. 128

90 Ver Reparto de los bienes.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

muerte de su padre. No en vano fue el más aventajado en el reparto. Pero le quedaba una dura tarea la de mantener el patrimonio y la familia unida, y si era posible engrandecerlos.

María fue una mujer piadosa, como toda mujer de su tiempo. No tenía capilla, aunque sí un sagrario en su propia casa, y libros e imágenes religiosos. Realizó obras pías, sobre todo lo relacionado con la advocación de la Virgen Dolorosa. Fue muy devota de esta virgen, inclusive hace traer desde Imola un ropaje para la imagen y fundó un Patronato Real de Legos. No se apartaba de su Novenario *muy usado*. Y a la hora de testar indicó con detalle como quería que se hicieran los actos mortuorios, y así lo indica: *después de hacer la protestación de la fe, y implorar los Divinos auxilios, manda que su cadáver sea sepultado en la Yglesia, y con la forma fúnebre que sus Alvaceas dispusieren, y amortajado con el Avito que visten los Religiosos de San Francisco legó por una vez a las mandas forzosas a quatro reales cada uno con lo que las separó del Dro. que podrían pretender a sus Bienes*⁹¹. Quería, como todo fiel de su época, estar preparada para alcanzar la gloria de Dios, pero también se asegura, a través del Patronato Real de Legos, que los suyos no se olvidaran de su alma. Seguramente estas actitudes místicas de María encuentran su explicación en la buena relación que mantuvo con su hermano jesuita, de quien nunca se olvidó y recordó y ayudo, inclusive tras la expulsión. De hecho es su hermano quien le envía los ropajes de la Virgen.

Sabemos, igualmente que María era una mujer de su casa. Su mano y su gusto se describen con detalle en el Inventario de bienes. Enseres, muebles, vajillas, adornos, cuadros, libros y joyas⁹² evocan a una mujer de sobrados recursos. Muebles de maderas⁹³ tucumanas y paraguayas; vajillas de origen extremeño (Losa de Talavera) y holandés, pinturas con cierto valor y una biblioteca breve, pero muy concreta la vislumbran como una persona de cierto refinamiento; refinamiento acorde con el sitio en el que vivía; pero que demuestran que sus posibles le permitían darse ciertos gustos como joyas y enseres traídas desde la península, o rollos de telas de cierta entidad y precio elevado. Pero también era una mujer preocupada por el negocio, sabedora que su posición social no estaba reñida con la atención de los asuntos económicos de la familia. Incluso es una persona preocupada por la unión de su familia extensa al aceptar de buen grado el parentesco entre sus hijos y los de su cuñado D. Juan del Carril⁹⁴.

91 MPG: Inventario....”Testamento de Doña María Sánchez”.

92 Se mencionan oro, plata, perla, azabache.

93 Pino, roble, petiribí, algarrobo.

94 Ver Apéndice Documental: “Familia del Carril”

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Cuadros y Objetos de Arte⁹⁵

Objeto	Estado	Situación
Sagrario de madera dorado ⁹⁶	maltratado ⁹⁷	Casa principal
Luna de espejo		“
Lámina de la Purísima (2)		“
Lámina del Niño Dios ⁹⁸		“
Crucifijo de madera	Con la cruz verde	“
Crucifijo	En plomo	“
Cruces	En metal amarillo	
Palmatoria		“
Cáliz y Patena ⁹⁹	Sobre dorado todo	“
Imagen de la Virgen Dolorosa	Con su vestimenta traídas de Imola (Italia)	
Estampa de Santa Gertrudis	-	-
Estampa de Ntra. Sra. De las Mercedes ¹⁰⁰		-
Lienzo de la advocación del Sr. cautivo ¹⁰¹		-

Libros¹⁰²

Ejemplar	Número	Estado	Situación
Diccionario de Nebrija	1	viejo	Casa principal
Teatro Monárquico ¹⁰³	1	regular	“
Historia de América de Herrera ¹⁰⁴	1 (5 tomos) ¹⁰⁵	viejo	“
Curia Filípica	1	viejo	“
Recopilación de las Leyes de Castilla ¹⁰⁶	1 (tres tomos)	viejo, bien tratado	“
Obra de Melchor de Cano	1	bueno, muy usado	“
Recopilación de las Leyes de Indias	1 (un tomo)	viejo y roto	“
Partidas 3 y 4 ¹⁰⁷	1	“	“
El Teatro Monárquico	1	viejo	“
Novenario Mariano Doloroso ¹⁰⁸	1		“
Diccionario	1		“
Historia de España	1		“
Diccionario ¹⁰⁹	1		-
Historia de España ¹¹⁰	1		-
Libro de Oficios de la Virgen ¹¹¹	1		-

95 Se incluyen a lo largo del inventario y en distintos sitios.

96 En el reparto de bienes le correspondió a Constancia.

97 En el sentido de muy usado.

98 Idem

99 En el reparto de bienes le correspondió a Pedro.

100 Esta y la anterior le corresponden a Pedro en el reparto.

101 En el reparte se le adjudica a Justo.

102 Aunque se registran en el inventario de acuerdo a su ubicación creemos interesante presentarlos en un apartado específico.

103 En pergamino.

104 En el reparto de bienes le correspondió a Justo.

105 Forro de pergamino.

106 IBIDEM. Es el ejemplar mejor valorado: 20 ps.

107 Se le adjudica a Justo.

108 En el reparto le correspondió a Pedro.

109 Aparece en "Aumento de bienes no inventariados". Es distinto al inmediatamente anterior y que lleva el mismo título.

110 IBIDEM

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Maria no era una gran lectora sólo se preocupaba por los libros místicos, pero en su casa encontramos una corta, pero adecuada lista de libros que, sin duda, fueron utilizados por su marido. Hombre de negocios, pero también hombre dedicado a la política, tenía en su biblioteca libros que le ayudarían a solventar las dudas sobre el gobierno de los Ramos que en cada momento administró. Podemos, asimismo suponer, que estaba al tanto de la legislación indiana con obras de referencias, de utilidad tanto en sus actividades privadas como en la vida pública. Se interesaba igualmente por el seguimiento de los títulos nobiliarios en la península. Y no dejaba de lado la oratoria que tanto le sirvió en los debates del cabildo, como en los informes que debió escribir y suscribir. Era entonces, Salvador, un hombre con cierta cultura en aquellos aspectos por los que se desarrollaba su vida, pero también demuestra cierta predilección por la historia colonial y española. Su biblioteca nos muestra que Salvador era un hombre hecho a sí mismo; como así también cuales son las armas de las que se dota un inmigrante para llegar a ser un miembro de la elite vitivinícola cuyana. Salvador al encontrar a María encuentra más que una compañera, encuentra el principio del sueño de todo inmigrante: conseguir aquello que en su lugar de origen no había obtenido. Lo cierto es que esta pareja alcanza un patrimonio que se sustentará más allá de la segunda generación, más allá de la etapa colonial y que brilla con luz propia en la política del siglo XIX.

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Apéndice Documental.

La familia del Carril

Domingo Vázquez del Carril + Dominga Vázquez¹¹²				
Juan Vázquez del Carril ¹¹³	Salvador Vázquez del Carril +Isabel Moyano Cornejo y Jofré de la Barreda (1ª Nupcias)(1731)			
+ Maria Sánchez de Loria y Jofré (2ª Nupcias)1756 ¹¹⁴				
Domingo	Pedro¹⁵	Justo	Constancia	Melchora

Hijos de Salvador Vázquez del Carril (2ª nupcias)	Nueras/Yernos	Nietas/nietos
Domingo	María Concepción de la Rosa y Torres ¹¹⁶	
Pedro	María Clara de la Rosa y Torres	María del Tránsito del Carril Juana del Carril Salvador María del Carril José María del Carril Alejandro José del Carril
Justo	María Clara Sánchez de Loria y Vázquez del Carril	Agustín María
Constancia	Francisco Borja de la Rosa	Martina de la Rosa ¹¹⁷
Melchora (fallecida)	1ª Nupcias: Domingo Lema 2ª Nupcias: Basilio Antonio Pastoriza	José Manuel Lema Hipólito Pastoriza Gertrudis Pastoriza

Hijos de Juan Vasquez del Carril¹¹⁸	Nueras/yernos	Nietas/nietos
Felipe ¹¹⁹		
Francisco Javier	Juliana Sánchez ¹²⁰	
José Ignacio		
María Aurelia ¹²¹	Gregorio Toranzo	
Francisca de Borja ¹²²	Juan José Sánchez de Loria ¹²³	María Clara Sánchez de Loria y Vázquez del Carril ¹²⁴
Micaela Damiana	Juan Antonio de Quiroga y Oro	

112 Procedentes de Galicia. COLLADO, Guillermo,.....

113 Casado con Francisca Xaviera Salinas Cabrera y Quiroga Sarmiento en Noviembre de 1746. APM: Libros de matrimonios: 1708-1746, f. 47. La doña queda establecida en el testamento de los padres de Francisca, D. Manuel Salinas y Jacoba Sarmiento. Él, por su parte, entregó 55 botijas de aguardientes que vendió en Buenos Aires a 23 pesos la botija. AGP: ARCHIVO DEL PODER JUDICIAL PROVINCIA DE SAN JUAN (APJ): Protocolo de Escribano Joseph de Castro, 1778.

114 Fallece en 1804. Otorga testamento el 24 de mayo de 1804 ante el escribano D. José de Navarro. MPAG, Op. cit.

115 Nace en San Juan el 24 de junio de 1762. IBIDEM

116 junto a María Clara de la Rosa y Torre eran hijas de Thadeo de la Rosa y María Rosa de la torre. Casa con Pedro en 1787. IBIDEM. Ver También AGP: Fondo de Tribunales. Testamento de Juan Vázquez del Carril. San Juan, 22 de junio de 1778.

117 Casada con Juan Crisóstomo Quiroga.

118 Ejerció cargos públicos como el de fiel ejecutor en 1760. AGP: Fondo Histórico. Libro 5, f. 25. Compra en 1763 una viña, vivienda y retazos de sitios en metálico y objetos de valor. AGP: Fondo Histórico, Libro 5, f. 58.

119 Dominico. En 1773 en el reconocimiento de su bodega se indica que tenía instrumento de capellanía que ascendía a 4.761 ps impuestos en viña, frutal con 7846 plantas de su vasija y 135 arrobas de aguardiente. AGP: Fondo Histórico, Libro 9. 1773. Además en la venta de sus vinos en

Ana María Rivera Medina

María Belén Lara

Víctor Meneses

Fuentes y Bibliografía

a). Fuentes

- * Museo Histórico Provincial Agustín V. Gnecco. San Juan.
- * Archivo General de la Provincia de San Juan.
- * Archivo de la Parroquia Nuestra Señora de la Merced.
- * Archivo del Poder Judicial de la Provincia de San Juan.
- * Vives, J.L: Obras completas. Madrid, 1947-1948.

b). Bibliografía

AGUIRREZABALAGA, M.: Mujeres casadas en los negocios..., en Anuarios de Estudios Americanos. Sevilla, Vol. LVIII-1, 2001.

BOCHART DE MORENO, C.: “La imbecilidad y el coraje. La participación femenina en la economía colonial.”, en Revista Complutense de Historia de América Madrid, 1991, nº 17.

CONVERSO, F. E.: “Españoles y americanos, agentes de un mercado regional”, en Anuario de Estudios Americanos. Sevilla, T. XLVII. Sevilla, 1990.

COROMINAS, J.: Diccionario etimológico de la lengua castellana. Madrid, 1990.

FANCHÍN, A. T.: “Los Habitantes, una visión estática”, en *Espacio y Población. Los Valles cuyanos en 1777*. San Juan, Academia Nacional de la Historia-Universidad Nacional de San Juan, 2004.

FANCHÍN, A. T.: “Aportes para el conocimiento de la encomienda en San Juan”, en *VI Jornadas de Historia Económica Argentina*. San Juan, 1984.

Buenos Aires y Salta tenía como apoderado a su hermano José Ignacio. AGP: Fondo Histórico, Libros 4, 9, 5. Por otra parte su padre en el testamento le otorga una capellanía de aniversario de 400 pesos. APJ: Protocolos de Castro, Op. Cit.

120 Hija de Pedro Sánchez y Micaela de Berastain.

121 En el testamento Juan indica “que le tiene dado lo que se dice en el apunte”, refiriéndose al inventario, que no consta junto a dicho protocolo. APJ: Protocolos de Castro, Op. Cit.

122 No se le ha otorgado dote. IBIDEM.

123 Hijo de D. Vicente Sánchez de Loria y María Josefa Jofré.

124 Casada con su tío Justo, hijo de Salvador. La boda se celebra el 19 de Noviembre de 1791. APM: Libros de matrimonio, 1771-1791, f. 182.

Ana María Rivera Medina
María Belén Lara
Víctor Meneses

FANCHÍN, A. T.: “Factores que condicionaron la propiedad de la tierra en San Juan y su parcelación a fines del siglo XVII, comienzos del XVIII”, en *V Jornadas de Historia Económica Argentina*. San Juan, 1983.

FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, M.: *Casadas, monjas, ramerías y brujas. La olvidada historia de la mujer española en el Renacimiento*. Madrid, 2002

LÓPEZ, C.: *Con la cruz y el dinero: Los jesuitas en el San Juan Colonial*. San Juan, 2001.

LÓPEZ DE ALBORNOZ, C.: “Propietarios, arrendatarios y agregados. Sistemas de tenencias de la tierra y relaciones de producción rural en San Miguel de Tucumán, 1770-1820”, en *Anuario de Estudios Americanos*. Sevilla, T. LIX-1, 2002.

MORENO, A.: “Matrimonios, razas y migraciones en San Juan en la segunda mitad del siglo XVIII”, en *Actas Americanistas*. La Serena, Año 7, nº 9, 2001.

MORENO, A.: “Casamiento, color y mudanza”, en *Espacio.., Op. Cit.*

MORILLA ORTIZ, J.: “Crisis y transformación de la economía de Nueva España en el siglo XVII”, en *Anuario de Estudios Americanos*. Sevilla, T. XLV, 1988.

MUÑOZ FERNÁNDEZ, A. y SEGURA GRAÍÑO, c.: *El trabajo de las mujeres en la Edad Media*.

RIVERA MEDINA, A. M.: *Comercio, fiscalidad y competencia. Vinos y Aguardientes de Cuyo. (1700-1810)*. Tesis doctoral. Universidad de Sevilla, 1987.

RIVERA MEDINA, A. M.: “Estados, productores e intermediarios: La vitivinicultura en el País de Cuyum”, en *Revista Universum*. Talca, 2004.

RIVERA MEDINA, A. M.: “Concepto de frontera y propiedad de la tierra. El modelo español en América”, *Revista de Estudios Trasandinos* (en prensa). Trabajo del equipo de investigación dirigido por Ana Fanchín y Ana María Rivera, y constituido por Patricia de Mass, María Belén Lara y Víctor Meneses.

RODRÍGUEZ VICENTE, M. E.: “Haciendas y hacendados de Lima 1781”, en *Revista de Indias*. Madrid, Vol. XXXIII-XXXI, nº 131-138, 1973-1974.

RODRÍGUEZ VICENTE, M. E.: “La contabilidad privada como fuente histórica”, en *Revista de Indias*. Madrid, Vol. XXXVII, nº 147-48, 1977.

Ana María Rivera Medina
María Belén Lara
Víctor Meneses

SOLANO PÉREZ-LILA, F. de: “Tierra, comercio y sociedad. Un análisis de la estructura social agraria centroamericana durante el siglo XVIII”, en *Revista de Indias*. Madrid, Vol. XXXI, 1970.

SOLANO PÉREZ-LILA, F. de “La tenencia de la tierra en Hispanoamérica. Proceso de larga duración. El tiempo virreinal”, en *Revista de Indias*. Madrid, Vol. XLIII, 1983.

VIGIL, M.: La vida de las mujeres en los siglos XVI y XVII. Madrid, 1994.

Ana T. Fanchin*

Tierras, viñedos y reproducción social en el valle de Tulum (Siglo XVIII).

Resumen

En esta ponencia se presenta una parte de la investigación general que tiene como objetivo el estudio de los usos del suelo en el valle de Tulum, uno de los principales de la región de Cuyo, observando las distintas estrategias familiares de reproducción social. El empleo de esta categoría conceptual permite comprender los mecanismos mediante los cuales la familia logra en cada generación una permanencia, aumento o disminución de sus relaciones sociales y de poder en un ámbito local. Es en ese marco concreto de convivencia donde los individuos se relacionan, estallan los conflictos y también donde son resueltos, aunque afectados en mayor o menor grado por factores externos.

Por las características naturales del espacio estudiado, el valor de las propiedades estaba supeditado a la disponibilidad del recurso hídrico y calidad de suelos. En los sitios más aptos, el cultivo de la vid alcanzó mayor realce, pero las fluctuaciones del sector exportador, como así también, los ciclos climáticos que afectaban el área, incidieron en la variación de los precios, y en épocas críticas, hasta alentaron la especulación en tierras.

El precio de la tierra, sin duda, está supeditado a la coyuntura política y económica imperante. El valor de la tierra en Cuyo, y tal como ya indicaba Lynch (1970) para toda la América colonial, seguirá a lo largo del siglo XVIII una pronunciada tendencia a la baja, marcando una acentuada diferencia con los productos de la misma.

Lo cierto es que ante la generalizada subdivisión del terreno, las unidades familiares tendieron a apropiarse de sitios en distintos puntos del valle. Con el propósito de reconstruir esas situaciones de transferencia y los grupos sociales implicados examinamos escrituraciones y contratos de compraventas, cesiones y trueques de tierras cultivadas o para cultivar a lo largo del siglo XVIII.

* Profesora Titular de la Universidad Nacional de San Juan (Argentina), donde imparte clases de Historia Colonial en el Departamento de Historia y dirige investigaciones en el Instituto de Geografía Aplicada, integrando el Grupo de Trabajo de Historia de la Población en Argentina de la Academia Nacional de la Historia.

Ana T. Fanchin

Desde fines del siglo XVII la situación de la economía cuyana sufre un proceso de transformación, que alterará el curso del mercado de tierras. Si en el siglo antecedente la tierra no se vende, en éste comienza a vivir un proceso de movilidad, pasando de unas manos a otras. Las Ordenanzas de 1680 marcan un punto de inflexión en esta economía, ya que a partir de entonces se tiende a tomar el control de la de la producción americana con el único fin de sacar ingresos para engrosar el Real Erario.

Los viticultores que producían para los mercados del Este debieron comenzar a pagar impuestos por sacar su producción. Estos impuestos irán in crescendo hasta casi estrangular, según fuentes oficiales, a los particulares.

Ya explicamos en otro de nuestros trabajos¹ como ese estrangulamiento había llegado a tal punto de embargar propiedades, y abrir de ésta manera el mercado interno de tierras, mejor o peor dotadas pero susceptibles de ser cultivadas. Estas medidas no sólo introdujeron nuevas reglas del juego sino que modificaron el comportamiento de los actores sociales involucrados. En éste nuevo mercado la dinámica no siempre estaba dirigida por el afán de ampliar el patrimonio, sino de resguardarlo como capital de inversión y en ese carácter es que las viñas se valorizan como índice de alta rentabilidad a mediano y largo plazo.

A veces, los terrenos adquiridos –por compra o permuta– no eran los más propicios para plantar vides, pero en muchos casos era previsible su cultivo. Es así que terrenos pedregosos fueron mejorados para tal fin, como los situados a unas 15 cuadras en zona de extramuros, hacia el sudoeste de la ciudad, en que la apertura de la acequia de Valdivia² a mediados del XVIII pronto revitalizó terrenos yermos cubiertos en poco tiempo con el verdor de los viñedos. También, las tierras localizadas al norte del núcleo urbano, en las proximidades de las riberas del río que arrasaba en sus crecidas con las instalaciones. Sin embargo, una zona más alta hacia el noreste podía asegurar el arraigo de los cultivos, y al mismo tiempo, bajo la excusa de su vulnerabilidad por la cercanía de las barrancas podían conseguirse a menor precio.

Los potenciales adquirentes eran de distinto estrato social, en ocasiones un esclavo manumiso³ y otras un prominente hombre de negocios. También mujeres, al menos entre los testimonios disponibles, sin contar las casadas, en una quinta parte de las transacciones de compra-venta ellas fueron partícipes directos y beneficiarias de donaciones.

Ambas situaciones aparecen en Cuyo en el siglo anterior, en que los testimonios muestran a esclavos cuyos servicios eran reconocidos por sus amos; indios asalariados que recibían protección de sus patrones una vez fallecidos; y mujeres libres o esclavas que accedieron por diversos medios a la posesión de bienes raíces. Pero además la tierra cambia de titular por la llegada de inmigrantes⁴ quienes imprimen una nueva

1 Las deudas al fisco de los viticultores llegaron a alcanzar los 4.000 pesos (A.Fanchin, "Factores que condicionaron la propiedad de la tierra en San Juan (Siglos XVII-XVIII)", V Jornadas de Historia Económica Argentina, 1984.

2 Entre los adquirentes de terrenos en esa área se encontraba Don Juan Alvarez Courtiñas, inmigrante portugués y destacado hombre de negocios al que nos hemos referido en otro trabajo: A. Fanchin, "De mercader a vitivinicultor. Alianzas y herencia de un portugués en San Juan de la Frontera (1727-1820)". Talca, Revista Universum, 2005.

3 En estos casos podía suceder que junto con la carta de libertad, el amo le hacía donación con parte del quinto. Así fue que la mulata María, esclava de Don Manuel Godoy, resultó beneficiada con un retazo de viña con higueras para que pudiese mantenerse en su nueva condición de liberta (APJ, Protocolos- 1761. "Testamento de Don Manuel Godoy")

4 A. Fanchin, "Protagonistas de un intercambio cotidiano, desde y hacia Chile por San Juan (Siglo XVIII)", Revista de Estudios Trasandinos, N°6, Santiago de Chile, 2001, pp. 67/79; también en

Ana T. Fanchin

dinámica. Estos recién llegados se insertan en el ámbito local con ventajas diferenciadas, según sus posibilidades de participación en el mercado matrimonial⁵. A la vez, su ingreso promueve cambios en el paisaje social y económico de la ciudad.

Las contingencias naturales marcaban las pulsaciones en el sistema productivo y las familias adoptaban nuevas estrategias que no siempre resultaban exitosas. En el desarrollo de estos mecanismos de adaptación, las instituciones cumplen un papel destacado porque organizan otros ámbitos de la vida social y proporcionan el poder o la influencia necesaria para reproducir la base material de la propia familia. El incorporar a un hijo en la Iglesia posibilitaba el acceso a recursos materiales e inmateriales de esta institución, pero, de igual modo que la institución familiar, ésta pone en práctica sus propias estrategias de supervivencia y de reproducción social⁶. Es así que no pocas veces la oferta de tierras era tutelada por los eclesiásticos. El extrañamiento de los Padres Jesuitas dejó al descubierto parte de las mejores áreas del valle, y como en casi todas las ocasiones, las familias mejor posicionadas socialmente tejieron la trama con la parentela para apropiarse de esas posesiones. Éste será el momento en que los grandes propietarios aprovechan para apropiarse de tierras, con buen riego y plantaciones a valores verdaderamente depreciados.

El valle y sus perspectivas vitivinícolas

En la margen derecha del río San Juan, el más caudaloso de la región cuyana, se había fundado la ciudad a mediados del siglo XVI. Desde esos primeros tiempos, las vides comenzaron a formar parte del paisaje. Sin embargo, como era de esperar, los habitantes coloniales emprendieron también otras actividades económicas no sólo a nivel de subsistencia.

Las características del terreno muestran áreas propicias para el desarrollo agrícola, otras que requerirían un aprestamiento previo a la siembra, y otras que difícilmente por las perspectivas técnicas de la época habrían podido tornarse en cultivables. Pero en América como en Europa la vid se dio en todos los sitios. No había villa ni aldea en que no hubiese hiladas o plantaciones, tanto para el consumo eclesiástico, como civil.

Con un clima semidesértico que genera escasa cobertura vegetal, el cultivo de los suelos depende en gran medida de la calidad y cantidad del recurso hídrico que es aportado por un río, cuyos caudales son alimentados por deshielos cordilleranos. Por lo tanto, su comportamiento es caprichoso y requiere de controles para su aprovechamiento⁷. Las acequias y canales,

“Mujeres y vida material en San Juan del setecientos”, *Mujeres Rescatadas del Olvido*. San Juan, 2001, pp. 19/44.

5 A.Fanchin, “Consortes españoles en el mercado matrimonial sanjuanino durante el período colonial tardío”: Conferencia de incorporación a la Real Academia Hispano Americana de Cádiz-España. Mayo de 2003.

6 Ll. Ferrer I Alòs, “De la historia agraria a la historia de la familia. O de cómo la historia económica es historia social”, en M.Bjerg y R. Boixadós, *La Familia*. Campo de investigación interdisciplinario...Quilmes, 2004, p. 95.

7 Las estadísticas del Departamento de Hidráulica revelan la alternancia de caudales ricos y pobres, con un derrame anual promedio en la segunda mitad del siglo XX de 1.860 hectómetros cúbicos, con un módulo de 59 metros cúbicos por segundo. La aplicación de complejos métodos de medición, llevados a cabo por la Estación Hidrológica desde hace 60 años, no nos permiten disponer de datos ciertos para siglos anteriores, pero en cambio sí proporcionan una aproximación a aquella realidad. Por ejemplo el año hidrológico de mayor caudal -1987/88- registró un derrame de 4.731 hectómetros cúbicos, contrastando con los 627 hectómetros cúbicos del año 1968/69, considerado el más pobre del último medio siglo

Ana T. Fanchin

como también desagües para el escurrimiento de materiales salinos, han sido fundamentales en cualquier tiempo. Las disputas por la posesión de las acequias y los inconvenientes causados por anegaciones completan una buena parte de los juicios presentados ante los tribunales judiciales, y en varias ocasiones fue el tema central tratado por los cabildantes⁸.

Además, la presencia de estos conductos de riego incide en la valorización de los terrenos y su trazado es la huella que nos esclarece sobre la localización de las plantaciones.

Es posible recrear éstos ámbitos, cambiantes según los distintos testimonios. Al despuntar el siglo los vecinos manifestaban con desazón que la ciudad sólo contaba con 150 vecinos y que pronto se hallaría como en tiempos de su fundación. Con esos argumentos fundamentaban su planteamiento de cambiar de dependencia administrativa, de la Gobernación de Chile a la de Buenos Aires, pero en realidad lo que encubrían era su negativa a saldar gravámenes a las exportaciones vitivinícolas que comenzaban a aplicarse. Porque el paso del Siglo XVII al XVIII, como ya hemos indicado, supuso un cambio radical para la economía sanjuanina. La jurisprudencia fiscal en torno a la producción y comercio del vino llevó, en muchos casos a sus propietarios, a tener tantas deudas impositivas, que comienzan una campaña de sensibilización a la autoridad, concretamente al rey con el fin de lograr una disminución de tasas⁹.

Hacia 1739 esos rasgos negativos eran recalcados, casualmente en una relación presentada ante las autoridades Reales respondiendo a un relevamiento de bienes para recaudar fondos¹⁰. Sobre esta ciudad el cronista nos dejó la siguiente imagen:

*"... tenía calles de doce varas de ancho, sus edificios de adobe y madera, con techumbres de barro, desmanteladas sus calles y a manchas pobladas de estos edificios, de suerte que sólo los solares se demarcan por las tapias que los separan y desunen del vecino, es por la mayor parte unas huertas dispuestas a compás y en forma cuadrada que hermocean con su multitud de árboles la perspectiva que ofrece por de fuera a la vista de los que la pasean, con lo que se ve muy poco edificado y se previene estar como a los principios de su fundación y poco adelantada por su pobreza"*¹¹.

El paisaje del valle de Tulum se consolidó como oasis de riego a partir de la colonización hispana, y para la época que nos ocupa había alcanzado una relativa expansión. En zonas de extramuros emergían los denominados "barrios" que no pasaban de ser caseríos rurales y sin mostrar una trama compacta en su crecimiento fueron organizados alrededor de parroquias. La de Trinidad al Sur, la de Concepción al Norte, Dolores al

(Secretaría de Recursos Hídricos de la Provincia de San Juan, Informes periódicos de aforos del río San Juan)

8 Entre otros, en diciembre de 1746 Isabel Moyano denunció a Don Francisco de Oro por haber tapado el desagüe (AGP, Fondo Tribunales, Caja 7, Carpeta 33, Doc. 14); Entre 1749-1752, con motivo de las inundaciones, el Cabildo dispuso modificar la traza de la acequia que irrigaba el área urbana (IBIDEM, Caja 8, Carpeta 35 "Acta Capitular").

9 AGI, Audiencia de Chile, Leg. 28, "Petición de Cuyo 1701-02".

10 "En 1734 un voraz incendio destruyó casi por completo el Palacio Real de Madrid, provocando pérdidas que sumaron varios millones de reales. Para su reconstrucción la Corona (...) solicitó a sus vasallos un donativo que estuviera de acuerdo a los recursos que cada uno poseía". J. Rodríguez Pinto: La Serena Colonial. Valparaíso-Chile, 1983, p.199.

11 Archivo Nacional de Chile (ANCh), Fondo Antiguo, Vol 34 Pieza 1º- "Relación del Obispado de Santiago de Chile y su jurisdicción en virtud de Real Orden", reproducido por P. S. Martínez: "Cuyo en los años 1739-1740", en Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza, N° 4-2º Epoca. Mendoza, 1967, pp. 265/276.

Ana T. Fanchin

Este, la de Desamparados al oeste. También en esta última dirección, desviando hacia el norte, la parcelación de la propiedad de los Echegaray y Toranzos¹², vecinos advenedizos que oriundos de España en las primeras décadas del siglo consolidaron prestigio en breve tiempo¹³, originó el denominado barrio de Santa Bárbara.

Una vista panorámica nos permitiría observar manchones cultivados y áreas incultas sin solución de continuidad. A veces esos páramos, con una o dos viviendas fueron identificados como “pampas” hasta que en las últimas décadas del siglo, y mayormente a comienzos del XIX, se los designó como barrios. Uno de ellos era el de San Pantaleón que se encontraba tan sólo a cuatro cuadras al norte de la plaza y a unas diez de distancia de la parroquia de Concepción, zona denominada pueblo viejo porque en sus inmediaciones se había establecido el núcleo fundacional en 1562, debiendo ser trasladado treinta años después por efecto de una inundación. En las escrituraciones de compra-venta de fines del siglo XVIII, se mencionó en forma indistinta: pampa o barrio de San Pantaleón, lo cual evidenciaría una intensificación de la ocupación¹⁴ y con ello la extensión de los cultivos.

En 1803, cuando Nicolás Sánchez compró en la zona un terreno “para labrar en sitio yermo... en la pampa que llaman de San Pantaleón con frente a la calle de la Capilla de este Santo titular, y a la que gira norte a sur... dos cuadras distantes de la Capilla para el poniente”, solicitó la delineación de las calles (la del sur y la del este) que hacen esquina en su propiedad. Si bien, como él mismo declara, sólo había dos edificios antiguos pertenecientes a Doña Antonia Garfías y Doña Rosa Balmaceda; es evidente que otras personas habían comenzado a edificar y las autoridades capitulares accedieron al pedido de Don Nicolás. Más que nada porque el Síndico Procurador de la ciudad consideró conveniente el arreglo de las calles públicas “...para más afuera del Pueblo, debiéndose contar con 12 varas desde el lindero” fijado en dicha esquina¹⁵. Esto nos hace suponer que si la zona habitada y cultivada se extendía, es porque previamente se habían acondicionado los conductos de irrigación, es decir las acequias. De no ser así la posibilidad del cultivo estaba negada.

Durante las últimas décadas de la centuria, los aires renovadores de la dinastía borbónica y sus intentos por ordenar los espacios y las prácticas sociales contribuyeron a mejorar el trazado de vías de comunicación, limpieza de acequias y remodelación de algunos edificios. La fisonomía de la ciudad se modificaría, aunque no de modo tan impactante en sentido urbanístico. El núcleo central alcanzaba unas 25 cuadras¹⁶ considerando

12 APJ, Protocolos J.S. Castro, Años 1748 y 1759.

13 Ambos lograron buena inserción entre los miembros del poder local. A Juan de Echegaray le encomendó la Junta de Poblaciones la fundación de la villa de Jáchal y ambos fueron poseedores de extensas propiedades en el valles cordilleranos, como el Valle de Pismanta y Valle de Los Patos que fueron adquiridos por Don Pedro Toranzos en 1762 (AGP, Fondo Tribunales, Caja 8, Carpeta 36, Doc. 12 y Archivo General de Indias (AGI), Audiencia de Chile, Leg. 138, Doc.32 y 33 “Actuación de la Junta de Poblaciones- 1752/1756”).

14 El 1 de abril de 1800, Clemente Lucero le compra a Juan Eusebio Albarracín un terreno situado en el Barrio de San Pantaleón, a 3 cuadras de la plaza hacia el norte (Archivo del Poder Judicial, Protocolos Ventura Morón, 1800). De igual modo, otros terrenos a 6 cuadras de la plaza son vendidos en octubre y diciembre de ese año.

El 29 de mayo de 1816, Don José Antonio Godoy vendió un terreno a Nieves Ochoa en la Pampa de San Pantaleón a 6 cuadras de la plaza pública hacia el norte, que lindaba por el este con la calle pública que unía “rectamente” con el Convento de San Agustín (IBÍDEM, 1816). Al año siguiente, otro contrato menciona al Barrio de San Pantaleón a cuatro cuadras de la plaza, el cual limitaba al este con terrenos de José Antonio Oro (IBÍDEM, 1817)

15 AGP, Fondo Tribunales, Caja 20, Carpeta 83, Doc. 11.

16 Estimo el área propiamente urbana en unas 8 cuadras de Sur a Norte y no más de 10 de Este a Oeste, aunque los vecinos manifestaban que en esa dirección la ciudad alcanzaba 20 cuadras cuando en 1759 solicitaban a las autoridades la prolongación de la calle principal de acceso a la ciudad (AGP,

Ana T. Fanchin

entre ellas a las de la plaza principal, Cabildo, Iglesias y Conventos, alternadas por huertas, viñas y terrenos baldíos.

Aparte de la cuadrícula, afectadas por la vulnerabilidad de las condiciones naturales se diseminaban fincas y haciendas. Las aguas que irrigaban la ciudad derramaban sus afluentes en las zonas bajas, una de ellas era la parte sur. Allí se concretó una expansión alrededor de 1720 y las plantaciones de vides alcanzaron su máximo esplendor hacia la década de 1750. Pero los períodos hidrológicos ricos que se sucedieron, en especial desde la década del '80, motivaron el abandono de las viñas que fueron remplazadas por alfalfares y hortalizas¹⁷.

Estas circunstancias causaban substituciones pero no desalentaban los afanes por adquirir terrenos, menos aún para quienes aspiraban aumentar sus posesiones. En la zona recién mencionada, los dominicos se empeñaron en adueñarse de tierras que antes habían pertenecido a los Mallea, antiguos pobladores descendientes de los primeros conquistadores¹⁸. Al mismo tiempo, esta misma familia había fracasado en sus intentos por recuperar el amplio territorio de la Merced de Chimbas y Albardón otorgado a su encumbrado antecesor, el segundo jefe de la hueste conquistadora de la ciudad.

A mediados de siglo, la aplicación de la Real Cédula de Composición de tierras que exigía la presentación de títulos de propiedad fue uno de los factores que incidieron en el aumento de las operaciones de compra-venta de tierras. También algunas donaciones y transferencias o permutas que por lo general se concertaba entre parientes.

Lo que se refleja sobre todo en las testamentarias como fueron los casos de la sucesión de D. Juan de Oro¹⁹ quien legaba la llamada estancia Aybili a la familia de Juan Tello y Meneses. Ambos de familias prominentes, que llegan a perder la propiedad tras largos juicios, en manos de Juan Alvarez de Courtiñas. Hombre que a su vez representa al nuevo rico local: inmigrante, comerciante, tendero, prestamista y dueño de tierras.

Similar es la situación de la familia formada por María Sánchez de Loria, dama de alta cuna local, y Salvador Vasquez del Carril. Ella descendiente de beneméritos; él inmigrante acomodado. En su testamentaria se observa con claridad como primero casan a sus hijos e hijas con otras familias de la *elite* local y luego reparten sus tierras, primero por donación y luego por herencias. Pero también a lo largo de su vida han comprado tierras. Y más aún agrandan su patrimonio tras la marcha de los jesuitas²⁰.

Sin lugar a dudas, los terrenos mejor cotizados eran aquellos que contaban con acequias, en zonas más elevadas que no serían afectados por anegaciones, y más que nada donde fuera posible plantar vides. La Compañía de Jesús, instalada definitivamente en 1712, fue adquiriendo mediante compras y donaciones tierras que reunían esas condiciones. El casco de la hacienda de Puyuta, una de las más importantes que dispuso la orden, se encontraba junto al estero de Zonda donde partía el canal principal que estructuraba la red de riego del valle. Su expulsión coincidió con la etapa de mayor demanda en la adquisición de terrenos y sus posesiones formaron

Fondo Tribunales, Caja 9, Carpeta 43, Doc.6).

17 Archivo Histórico de Córdoba, Escribanías 2, Leg. 80.

18 IBIDEM

19 AGP, Fondo Tribunales, Carpeta 39, Doc. 10. San Juan 22 de febrero de 1754. Puede verse el desarrollo del juicio en A. M. Rivera Medina, Estados, productores e intermediarios en el País de Cuyum. Siglo XVIII. Talca, Revista Universum, 2005.

20 A.M. Rivera Medina y otros: Empresa, familia y Vitivinicultura: Los del Carril (1731-1810). III Congreso de la vitivinicultura americana. Montevideo, 2005.

Ana T. Fanchin

parte de un intenso mercado de tierras, primando la especulación entre los potenciales adquirentes.

Ahora pasemos a examinar, desde una óptica microhistórica, casos que puedan esclarecer sobre los móviles de esas transacciones, pero también sobre el apogeo y crisis patrimonial de algunas familias.

Las viñas en los legados y en las donaciones

Como es de suponer, las familias adineradas eran poseedoras de explotaciones y manifestaban mayor interés en aumentar sus beneficios, que luego transferían a sus descendientes. Pero también, esas aspiraciones no eran ajenas a los sectores populares.

Una de esas familias, encabezada por Juan Guardia y Juliana de la Roza, disponía una pequeña propiedad con 22 hiladas de cepas y 13 higueras. En ese predio habían construido su casa después de casarse, y ella en 1768²¹, siendo ya viuda, legó ese terreno a su hija Petrona. Mientras que a Lorenzo, su hijo natural, siete mulas y una paila porque se la había dado su padre. La distribución no sería arbitraria, si se tiene en cuenta que la posesión de la tierra garantizaba cierto resguardo a la joven, más aún previendo un posible enlace matrimonial. Además, el cuidado de la viña no demanda excesiva mano de obra, salvo en épocas de poda y desmonte o para la vendimia. Por lo general esas tareas eran realizadas por el grupo familiar²², y si este no era suficiente la solidaridad entre los vecinos podía aportar la mano de obra requerida. En cambio, legaba al hijo varón los medios para ejercer el oficio de arriero. Más que nada porque conociendo los riesgos, la experiencia aconsejaba invertir en algún oficio y no en compra de tierras²³.

Los datos cuantificables procedentes de testamentos, que fueron redactados entre 1726 y 1750, expuestos en tabla 1, revelan que en mayor grado los bienes entregados a las hijas estaban compuestos por tierras con huertas y viñas, aunque su extensión por lo general no superaba las 2 cuadras. Mientras que entre los varones sólo un 8% recibió esos legados y corresponden a familias de mejor nivel adquisitivo.

21 El terreno había sido adquirido después del enlace ya que ninguno de ellos había recibido bienes. Archivo del Poder Judicial (en adelante APJ), Protocolos 1768, sin paginar.

22 Se comprueba que desde el siglo XVII al grupo familiar se sumaban indios y en las familias principales aparece la mano de obra esclava. Esta última procedente de la vía comercial trascordillerana.

23 Esta opción es similar a la adoptada por los campesinos en descenso social del sector agrario catalán, pues, como afirma Ll. Ferrer i Alòs, Op.Cit., p.82.: "La inversión en capital humano tenía más posibilidades de convertirse en mejora social que la compra de tierras de las que se conocía sus limitaciones productivas".

Ana T. Fanchin

Tabla 1

Bienes aportados al matrimonio (en números absolutos y porcentajes)

Bienes	Esposa		Marido	
	Nº	%	Nº	%
Vestuario	23	10,4	10	4,5
Casa, huerta y viña	16	7,2	8	3,6
Terreno con vides	37	16,7	10	4,5
Ganado	5	2,3	9	4,1
Dinero	4	1,8	6	2,7
Otros	13	6	2	0,9
Nada	46	20,8	109	49,4
Sin especificar*	77	34,8	67	30,3
Total	221	100	221	100

* Se incluyen 7 “Cartas de Dote” sin precisar legado.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Testamentarías- AGP, Fondo Tribunales, Años 1726 a 1744 (Caja 1 “B”-C. 5; Caja 2-C.. 6,7, 9, 10; Caja 3-C. 18; Caja 4-C. 21,22,23, 24; Caja 5-C. 26, 28, 29; Caja 6, C. 30, 31; Caja 7-C. 32, 33, 34, Caja 8-C. 36) y APJ, Protocolos, Juan S. Castro: 1745 a 1751

La familia neolocal fue predominante en la región, aunque se debe tener en cuenta que las relaciones por consanguinidad tanto como por afinidad trascendían las tapias con que cercaban sus propiedades²⁴. Las hijas solteras, a veces con hijos, permanecían en el hogar paterno, en cambio al casarse era más usual que se mudaran a su vivienda propia o en última instancia a la de sus suegros.

Estas alternativas eran adoptadas según las diversas coyunturas que se les presentaban. La muerte de los progenitores motivaba el asenso a la jefatura de hogar del hijo mayor que quedaba a cargo de los hermanos menores. En ocasiones las estrategias adoptadas por quien encabezaba la unidad doméstica desencadenó luego confrontaciones de intereses entre la institución familiar y eclesiástica, como sucedió entre los herederos del linaje Mallea al que nos referíamos antes.

Cuando Doña María de Ayala enviudó a comienzos de siglo, tomó la drástica decisión de desprenderse de algunas heredades de su esposo, el Sargento Mayor Julián Ascencio de Mallea, descendiente directo de quien fuera el segundo jefe de la hueste fundadora. En razón de esa prosapia había sido adjudicatario de una extensa merced otorgada a su antecesor unos 150 años antes²⁵.

A pesar de su dilatada extensión de 200 cuabras a una legua de la ciudad resultaban improductivas y su venta podía ayudarle a subsanar necesidades, pues, además de esta posesión su marido le había legado unas cuantas deudas. Es así que Doña María procedió a vender ese terreno que comprendía los parajes de Chimbas y Angaco en la otra banda del río en 150 pesos de a 8 reales al Párroco de la Iglesia Matriz de Santa Ana, Don Simón Diez Sambrano. El nuevo dueño donó a su ahijado Blas, a quien había criado desde la edad de 5 años y que era hijo legítimo del mestizo Joseph Albornoz y la india Micaela de su servicio, una parte de la franja de tierras que constituía su chacra y que era propicia para sembradío.

Después del fallecimiento del clérigo, estas tierras pasaron a la

²⁴ En estudios precedentes pude confirmar estos rasgos de la familia en la región, “Familia y Sociedad en San Juan Colonial” (Tesis inédita), Maestría en Historia, UNSJ, 1994 y más recientemente “Familias y Co-residencia en Cuyo- siglo XVIII”, en VIII Jornadas de AEPA, 2005.

²⁵ Horacio Videla: Historia de San Juan. Buenos Aires, 1962, “Apéndice Documental”.

Ana T. Fanchin

Iglesia y en 1763 el Mayordomo de la Iglesia acudió ante la Audiencia de Santiago de Chile para dar cumplimiento a lo normado en la Real Cédula de Composición de Tierras, emitida en 1754 por Carlos III²⁶. Con tal motivo presentó escritura de la venta y expuso cómo, después de la muerte del comprador, pasaron a la Iglesia que las alquiló. Además, en su declaración destacó la improductividad de los terrenos porque *“hay muchos pedazos de médanos y piedras que por las inmediaciones del río son inútiles”*.

La situación planteaba problemas a los oidores de la Real Audiencia, porque la Iglesia resultaba adjudicataria de una superficie mayor a la que correspondía a la antigua Merced y que fueron vendidas a Don Simón Diez. El caso era equiparable al suscitado con la Compañía de Jesús, según consta en las actuaciones, con respecto a la Merced de 4.000 cuadras de tierras que les donaron para su fundación en el paraje de Guanacache.

Uno de los testigos proporcionó los argumentos que contribuyeron a allanar las dudas de los funcionarios de la Real Audiencia. Don Juan Picón de 93 años de edad manifestó que Don Simón Sambrano fue propietario de las tierras de La Chimba y Angaco: *“...echando de ellas a las personas que allí tenían su habitación como fue entre ellos a un indio viejo de Don Gregorio de Morales, dejando solamente a los que eran de su voluntad o él ponía y se mantuvo como dueño absoluto hasta que murió y que pasaron a la Iglesia”*²⁷. Además, afirmaba que la propiedad se había ampliado como consecuencia de las mudanzas del río y las labranzas *“...porque desde que él era moso [Sic.] ha trabajado en estas tierras y que con la variedad del río por ir en poca caja ha aumentado más tierras a Chimba...”*

Finalmente, en noviembre de 1761, el subdelegado Don Melchor Moyano comunicó al Cura de la Iglesia Matriz que habían sido reconocidas las 200 cuadras y que las restantes serían tasadas para efectuar remate. En total las tierras alcanzaron unas 700 cuadras, superficie que excede con creces las posibles ampliaciones facilitadas por el repliegue del río y el laboreo de los suelos. Lo cierto es que los reclamos de los herederos de Mallea no fueron atendidos²⁸ y varios interesados se presentaron para adquirirlas²⁹, en especial religiosos o sus familiares.

Claro que de ese territorio tan extenso, sólo unas 250 cuadras fueron las subastadas porque eran las que reunían condiciones adecuadas para cultivo. Sin embargo, los postores recalcaban sus inconvenientes por encontrarse cerca de las barrancas del río y a pesar de las pretensiones de la Iglesia los terrenos fueron vendidos por 10 y 11 Pesos la cuadra en 1780 y muchos de ellos nunca fueron saldados, rematados de nuevo y vuelta a empezar. Los propietarios, una vez aceptada su postura en el remate, fijaban un pago en plazos y mientras tanto se constituían en inquilinos. Al no poder satisfacer esos compromisos, devolvían los predios que otra vez eran expuestos en remate. De las 19 escrituraciones efectuadas entre 1780 y 1797 de esos terrenos, sólo tres adjudicatarios no estaban emparentados con otros compradores, ni tampoco con eclesiásticos.

26 APJ, Capellanías, “Expediente de títulos de la Iglesia de unos terrenos situados al Norte del río San Juan”

27 IBIDEM.

28 A fines del siglo XIX, nuevamente los descendientes de esta familia reiniciaron las actuaciones de reclamo, esta vez motivados por la posibilidad de explotar minas de travertino que estaban siendo valorizadas. El caso llegó en 1911 hasta el Senado de la Nación y se les adjudicó derecho a la explotación de las canteras, que aún mantienen (A.Fanchin y N.Burgués: “Historia del Departamento Chimbab”, en M.I.López (Dir.) Geografía de la Provincia de San Juan a través de estudios departamentales. San Juan, IGA, 1994.

29 “Ventas de Tierras que pertenecían a la Iglesia Matriz”, en Archivo Privado de Rubén Guzmán.

Ana T. Fanchin

Durante el siglo XVIII en el mercado de tierras se institucionalizó el sistema de inquilinaje, al que hemos hecho referencia. Este aparece referido a fines del siglo anterior, pero se manifiesta con claridad en los primeros años del setecientos. Así pues aparece en la venta que D. Alonso del Poso y Lemos hace al Capitán Pedro Sarmiento de diez cuerdas de tierra, que previamente había recibido de su familia, por 450 pesos. Estas tierras lindaban *el norte con la acequia de la biña de abajo y casa del zapatero, y por el sur, con la parte de la biña del dho Joseph Quiroga Sarmiento y por el Oriente, con tierra que dan de los dhos mis padres y por el Poniente con la acequia de la misma biña del dho Joseph Quiroga Sarmiento, la acequia que linda con las tierras del Mtre de Campo Diego Salinas y Heredia*³⁰. El comprador, que como se observa ya tenía una viña adjunta a la nueva propiedad, no cuenta con el capital suficiente para saldar la deuda. No obstante ocupó la tierra, sin tener el título de propiedad, convirtiéndose en inquilino del vendedor mientras no terminara de pagar.

Tiempos de epidemias, depreciación y pérdida de propiedades

Durante la epidemia de 1744, una de las más mortíferas del siglo, murió Don Joseph Antunez sin descendencia legítima. Al casarse³¹ con María Bustos, él había aportado por capital 50 mulas y ella dos solares contiguos a la vivienda donde residieron durante los dieciocho años de convivencia. Más tarde amplió esa propiedad adquiriendo las *“legítimas viñas, casas y demás acciones”* a parientes de su esposa³².

Además usufructuaba un terreno indiviso en los potreros de Ampacami, heredad materna que permanecía indivisa, y es que por sus declaraciones testamentarias se puede reconocer que su actividad principal era la cría y distribución de mulas³³, aunque sus donaciones y pago de deudas los efectuara en efectos vitivinícolas. Es así que legó a su único hijo natural 100 Pesos producto de vino y aguardiente más una cuerda en la traza de la ciudad; a la Compañía de Jesús otros 100 Pesos en aguardiente a 4 Pesos la arroba, también había asumido el compromiso de entregar 482 arrobas de mosto de la cosecha siguiente de 1745 a Don Joseph Riberos³⁴. Pero, entre otros negocios afines, debía a Don Joseph Cabrera, vecino de Salta, 110 mulas que se había comprometido transportar a esa ciudad norteña.

Una de sus más voluminosas deudas había sido una cantidad de 1.000 pesos en plata al Teniente General Don Manuel de Salinas, una de las primeras víctimas de la peste desatada ese año de 1744. Por ello acordó con sus herederos traspase y otorgamiento de intereses a favor del Convento de San Agustín sin que pudiera ejecutarse por *“...los embarazos que trae la epidemia que al presente se experimenta”* según su propia declaración.

30 AGP: Fondo Histórico, Caja 1B, Carp. 1, doc. 2 San Juan 28 de junio de 1708.

31 Archivo Parroquial de la Merced (APM), Libro de Matrimonio de Españoles-1705/1728, 18/9/1726.

32 Compró al Alférez Pedro Bustos, Juan Luis Bustos, Bibiana Bustos y a los herederos de Jacinto de Quiroga (APJ, Capellanías, Caja 30-130)

33 En su testamento declaró 200 mulas, 40 caballos mansos y 50 yeguas de cría (AGP, Fondo Tribunales, Caja 6, Carp. 30, Doc. 47. Testamento del Alférez Joseph Antunez-8/9/1744 y cumplidas las mandas el 6/11/1744.

34 Este empresario portugués era poseedor de viñas y bodega como inversión fija, que ocultaba la fuente principal de sus ingresos originada en la usura (A. Fanchin, “De mercader a vitivinicultor. Alianzas y herencia de un portugués en San Juan de la Frontera (1727-1820)”, Op. Cit.).

Ana T. Fanchin

Entonces, Clemente Salinas –hijo de Don Manuel- impuso una Capellanía, instituida en beneficio del alma de su progenitor, hipotecando la viña de Joseph Antunez y de su esposa con los 1.000 pesos de principal. La deuda fue amortizada a 50 pesos anuales que mediando el fallecimiento de ambos había quedado a cargo, por cláusula testamentaria, de su hermano Agustín y en su defecto de su sobrino Faustino. Este último es quien debió afrontar la situación planteada años más tarde, cuando en 1757, los agustinos anteponiendo el deterioro de la finca deciden entregarla a Don Bartolo Suarez Gigena durante dos años, con fianza de Doña Catalina Robledo y escritura hipotecaria.

El 14 de noviembre de ese año, los tasadores designados por los ermitaños de San Agustín, con acuerdo de Don Faustino Antunez, tasaron en el sitio en 1.545 pesos 3 reales y medio, otorgando escritura a favor de Doña Catalina y de Doña Ana María Bazán. Al mismo tiempo se entregó la propiedad por dos años a Suárez Gigena para saldar los réditos e impuestos adeudados y así fue que el 26 de noviembre “*En día claro y sereno (Don Bartolo) cortó ramas y arranco yerbas y dijo a los circundantes salgansen [Sic.] de mis pertenencias con lo que quedó tomada y aprendida la posesión*”³⁵.

Para entonces, la explotación contaba con 2 ranchos viejos con sus “cocinitas” que por sus condiciones fueron valuados en 10 pesos; 1 lagar maltrecho con su ramada y horcones más otro en similares condiciones situado en la huerta cultivada con 7 higueras y 1 peral. La casa que había sido morada de los Antunez estaba tan deteriorada que sólo se cotizaron los adobes y tres umbrales en 500 Reales, es decir, menos de la mitad de lo que podía costar una construcción para ese momento. Otra huerta con frutales (higueras, un olivo viejo y un granado). Las viñas se distribuían en el cuartel con frente a la calle con 560 cepas, destacando que “*por tener algunas tierras en los medios*” se podrían plantar otras más, por ese motivo, al igual que las 216 cepas que le seguían frente a la calle y otras 510 cepas plantadas en el cuartel del norte, fueron valuadas en 4 reales cada una. También incluyeron por igual valor otras 400 cepas del cuartel que llaman del Maestre de Campo Don Marcos Ogás, no así las emplazadas al poniente, unas 966 cepas “*que por tener muchos interiores y estar al parecer más juntas*”, tasaron en 3 reales.

En este procedimiento fueron contempladas las viñas y un terreno valuado en 45 pesos 7 reales, a razón de 70 pesos la cuadra, que habían pertenecido a su cuñado Don Marcos de Ogás planteando que habían sido transferidas en permuta. Esta transferencia fue mencionada en el testamento de Don Antunez, pero sin que se precisara mejor las bases del acuerdo; quizás porque se escribió en forma precipitada en su lecho de muerte. Lo cierto es que al no dejar por escrito las bases del contrato, todos los reclamos de Don Marcos fueron en vano, tanto que ni siquiera aludió a las mismas en su testamento realizado en 2 de abril de 1762³⁶. Según sus declaraciones le había entregado mercancías y una cuadra heredada de sus padres. Negocios de familia, que por no mediar testimonio escrito, quedaron olvidados o como en este caso: en manos de la iglesia.

En cuanto a Faustino Antunez, nunca llegó a ser propietario de terreno alguno. Se instaló con su familia como arrendatario en el paraje de Las Chimbas y esperaba reunir el dinero para comprarlas. Pero lo sorprendió la muerte y sus tres hijos debieron devolverlas a los religiosos que las remataron en 1780.

³⁵ APJ, Capellanías, Op.Cit.

³⁶ IBIDEM

Ana T. Fanchin

La Iglesia y el mercado de bienes raíces

La Iglesia, concretamente el clero regular, actúa hasta mediados de siglo como un comprador constante y atento. Es evidente que el rendimiento que sacaban de sus producciones lo traducían en inversiones en pequeñas y medianas propiedades de nueva instalación. Esta será una constante hasta 1768. El crac que supone en este mercado la expulsión de los religiosos de la Compañía de Jesús, que se transforma en una oportunidad de oro para los propietarios laicos con un buen fondo de negocio.

Una vez establecida la Junta de Temporalidades en San Juan y nombrado su presidente se ponen en práctica las medidas establecidas para su funcionamiento. Se regirá por la pragmática sancionada el 2 de abril de 1767 y en especial por el art. 8 y paternal intención de S. M. de que los fondos que pertenecían a los regulares los destinara para la fundación de obras pías³⁷. Un año más tarde la R.C. del 14 de agosto de 1768 manifiesta la preocupación de la Corona sobre la “administración de haciendas, casa, molinos y otros artefactos...” contemplando los prejuicios que pudiera ocasionar el deterioro de las fincas por mala administración y los ingentes gastos tanto de esos bienes como de obras pías a los que no podrían destinarse. Por ello ordenó su enajenación “siendo notorio las causas de utilidad y necesidad que concurran para proceder a ella, subrogando esta renta líquida que no hay en estas contingencias viene a conceder [Sic.] la facultad de competente para estas Ventas y subrogaciones según lo diera la necesidad y utilidad de los destinos y de la calidad de los bienes, y los que contémplesse útiles los pudiera dar en censo”³⁸.

La Corona era consciente de varias cuestiones. Primero que no se podía abandonar a su suerte las plantaciones de los jesuitas. Segundo, que la Real Hacienda obtendría pingüe beneficio de la venta o arrendamiento de las mismas. Y tercero, que vendiendo esos bienes le sería posible “contribuir a los alimentos vitalicios que S.M. tiene que dar a los regulares expulsados y pagar las deudas contraídas”³⁹.

Efectivamente tal y como indicaba la jurisprudencia en San Juan comienza la tarea de recolocación de tierras y haciendas de los jesuitas. En el mismo año 1768 se remata una parte de la llamada Hacienda de Puyuta a Francisco de Lima por 500 pesos por año y por el término de tres años⁴⁰. Concretamente arrendaba 10 cuerdas de tierras plantadas a retazos, una bodega de 48 varas por media de ancho, con dos lagares, pilones, alambiques y utensilios de labranza y bodega⁴¹. Pero tal arrendamiento no pareció obtener los resultados esperados porque en 1770 Lima todavía no había abonado a la Junta los quinientos pesos del primer año⁴².

El arrendador explica a la Junta que los elevados impuestos al comercio de vinos no le permiten pagar el saldo pendiente. Éste es permanentemente apercibido por las Cajas, quienes finalmente le dan de plazo cuatro meses vista para saldar la deuda⁴³. Lo cierto es que Lima, como en otros tiempos se vale de la presión impositiva como fundamento de su falta de liquidez; pero no es menos ciertos que aquí el agravio lo

37 AGP, SDH (Serie Documentos Históricos), Libro 7, f. 5.

38 IBIDEM

39 IBIDEM. Ordenanza del Virrey Vértiz, 10 de agosto de 1771.

40 IBIDEM, Libro 6, f. 72. San Juan, 16 de marzo de 1768. Sobre la descripción de la propiedad ver López, C., Con la cruz y con el dinero. San Juan, 2001, pp. 72/78.

41 IBIDEM

42 IBIDEM, f. 375.

43 IBIDEM, f. 376

Ana T. Fanchin

sufre la Real Hacienda, porque Lima está sacando rendimientos de una tierra que no es suya y que debe, pero la rentabilidad es para él. Ha incrementado su producción en base a una escritura de arrendamiento, que dos años más tarde es papel mojado.

Parte del mal funcionamiento de la Junta y de sus escasos resultados está en la constitución de la misma. Ricos hombres como Clemente Salinas y Cabrera, Tadeo de la Rosa, Simón Tadeo de Lima y Melo, laicos o eclesiásticos, son a la vez los principales viticultores y comerciantes de la zona⁴⁴. Y al mismo tiempo serán los principales beneficiarios de la expulsión, además de parientes entre sí, por vía directa o política.

Las propiedades de los expulsos⁴⁵ serán repartidas en el seno de la aristocracia vitícola así Don Rafael Morales⁴⁶ compra por 11.500 pesos la finca de Puyuta; la llamada Viña San Javier pasa a ser propiedad de D. Luis de Espinosa por 3100 pesos; la estancia de Guanacache por Don Pero Sarmiento a 2500 pesos de postura y la llamada viña de Don Pedro Jofré quedó en manos de Francisco Blanco por 9000 pesos⁴⁷. Algunos otros como la viuda de Salvador Vázquez del Carril accedieron a las tierras de los expulsos a través de lazos familiares ya que Doña María era hermana del jesuita Pedro Sánchez⁴⁸. Esta misma familia se hizo con la propiedad llamada Pedregales del Río, que en origen fue de titularidad del ex jesuita Sebastián Godoy pero que posteriormente había donado a la Orden ignaciana. La compra se efectuó al contado⁴⁹ en 1774. Para estas fechas la Junta de Temporalidades estaba presidida por Don Clemente Salinas y Cabrera, cuñado de Juan del Carril quien era a su vez hermano de la compradora⁵⁰.

A lo largo del siglo vemos como se ha producido de una parte la ampliación de zonas de cultivo con la incorporación de nuevos barrios y la redistribución de tierras que pasan especialmente del clero al mundo civil dentro del cual se destacan las familias de la aristocracia vitícola, que en una acción rápida se insertan en las nuevas zonas y se apropian de las tierras e infraestructura de los expulsos. Esta situación tiene como paisaje de fondo la estrecha relación entre el poder económico, político y familiar. Y todo bajo la égida de la producción vitivinícola y su comercialización. Las constantes del XVIII para América se hacen patentes en la región cuyana: inmigración, propiedad de la tierra, comercio, familia y política.

44 IBIDEM, Libro 7, diferentes folios. Años 1770 a 1773.

45 AGP, Fondo Tribunales, Caja 11 a 54/1, Doc. 5, 6, 7, 9, 16. Subasta de las propiedades de los jesuitas. Ver también Caja 12, Carpeta 55, Doc. 12: Mensura y tasación de las propiedades que fueron de los Jesuitas.

46 IBIDEM, Carpeta 52, doc. 18; Carpeta 55, Doc. 8.

47 AGP, SDH, Libro 7, f. 23.

48 Museo Histórico Provincial Agustín M. Gnecco: Libro de la familia del Carril de 1804. Este ex jesuita terminó sus días en Imola, Italia. Ver también AGP, SDH, Libro 22, f. 42. "Capellania a favor de Pedro Sánchez".

49 Con respecto al valor de venta de esta propiedad se presentan diferencias al confrontar distinta documentación. C. López da una cifra de 260 Ps. 2 ½ Rs como valor de venta Cf.: AGP, SDH, Libro 19, ff. 26 y 27 y Libro 8, ff. 153/154 (en C. López, Con la cruz y con el dinero. San Juan, 2001, p. 260). Sin embargo, en el inventario familiar consta que el precio de la misma fue de 416 Ps (Museo Histórico Provincial Agustín M- Gnecco: Libro de la Familia del Carril de 1804, Op.Cit.)

50 AGP, Fondo Tribunales, C. 50, Doc. 3.

Ana T. Fanchin

Fuentes y bibliografía consultada

Fuentes Inéditas

Archivo General de la Provincia de San Juan (AGP)

Fondo Tribunales: Caja 1 “B”-C. 5; Caja 2-C. 6, 7, 9, 10; Caja 3-C.18; Caja 4-C. 21, 22, 23 y 24; Caja 5-C. 26, 28 y 29; Caja 6-C. 30 y 31; Caja 7-C. 32, 33 y 34; Caja 8-C.35, 36, 39; Caja 9-C 43; Caja 20-C. 83;
Serie Documentos Históricos (SDH): Libros 7, 19 y 22.

Archivo del Poder Judicial de la Provincia de San Juan (APJ)

Protocolos, Juan S. Castro (Años:1745 a 1762), Ventura Morón (Año: 1800)

Capellanías, Caja 30-130

Archivo General de Indias (AGI)

Audiencia de Chile, Leg. 138, Doc.32 y 33 “Actuación de la Junta de Poblaciones- 1752/1756”.

Archivo Nacional de Chile (ANCh)

Fondo Antiguo, Vol 34 Pieza 1º- “Relación del Obispado de Santiago de Chile y su jurisdicción en virtud de Real Orden”,

Archivo Histórico de Córdoba (Argentina)

Escribanías 2, Leg. 80.

Archivos Privados

Rubén Guzmán: “Ventas de Tierras que pertenecían a la Iglesia Matriz”.

Museo Histórico Provincial Agustín M. Gnecco: Libro de la familia del Carril de 1804.

Fuentes editas

MARTÍNEZ, P.S., “Cuyo en los años 1739-1740”, en Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza, N° 4-2º Epoca. Mendoza, 1967

VIDELA, H., Historia de San Juan. Buenos Aires, Academia del Plata, 1962. T.I, Apéndice de Documentos- “Real merced llamada de La Laja, del 21 de junio de 1593, por la cual el corregidor de Cuyo, Gral. Luis Jofré y Meneses, concede al Cap. Juan Eugenio de Mallea tierras en Angaco y Albardón”, en

Bibliografía

CHACÓN JIMÉNEZ, F., “La historia de la familia. Debates metodológicos y problemas conceptuales”, en Revista Internacional de Sociología, 3º Etapa, nº 11, mayo-Agosto de 1995, pp. 5/20.

Ana T. Fanchin

FANCHIN, A., "Factores que condicionaron la propiedad de la tierra en San Juan (Siglos XVII-XVIII)", V Jornadas de Historia Económica Argentina. San Juan, UNSJ y Asociación de Historia Económica, 1984.

-----, "Familia y Sociedad en San Juan Colonial" (Tesis inédita). San Juan, Posgrado en Historia, UNSJ, 1994

----- y Burgues, N.: "Historia del Departamento Chimbas", en M.I.López (dir.) Geografía de la Provincia de San Juan a través de estudios departamentales. San Juan, IGA, 1995.

-----, "Protagonistas de un intercambio cotidiano, desde y hacia Chile por San Juan (Siglo XVIII", Revista de Estudios Trasandinos, Nº6, Santiago de Chile, 2001

-----, "Mujeres y vida material en San Juan del setecientos", Mujeres Rescatadas del Olvido. San Juan, 2001, pp. 19/44

-----, "Familias y Co-residencia en Cuyo- siglo XVIII", en VIII Jornadas de AEPA, 2005.

-----, "De mercader a vitivinicultor. Alianzas y herencia de un portugués en San Juan de la Frontera (1727-1820)". Talca, Revista Universum, 2005.

FERRER I ALÒS, LL., "De la historia agraria a la historia de la familia. O de cómo la historia económica es historia social", en M.Bjerg y R. Boixadós (eds.), La Familia. Campo de investigación interdisciplinario. Teorías, métodos y fuentes. Quilmas, CEI-UNQ, 2004

ITURRA, R., "El grupo domésticos o la construcción coyuntural de la reproducción social", 1987, IV Congreso de Antropología. Alicante, pp. 19-38

LYNCH, J., Administración colonial española 1782-1810. El Sistema de Intendencias en el Virreinato del Río de la Plata. Buenos Aires, 1967.

RIVERA MEDINA, A.M. y otros, "Empresa, familia y Vitivinicultura: Los del Carril (1731-1810)". III Congreso de la vitivinicultura americana. Montevideo, 2005

RODRIGUEZ PINTO, J., La Serena Colonial. Valparaíso-Chile, Ed.Universitarias, 1983

RIVERA MEDINA, A.M y otros, Empresa, familia y Vitivinicultura: Los del Carril (1731-1810). III Congreso de la vitivinicultura americana. Montevideo, 2005.

Vinos de calidad en el Reino de Chile (Provincia de Cuyo, siglo XVIII)

Resumen

El artículo examina una viña chilena del siglo XVIII, dedicada a elaborar vinos de calidad. Se estudian las principales características del establecimiento y del empresario que lo lideraba, el peninsular don Miguel de Arizmendi. A partir de testamentos, inventarios de bienes y expedientes judiciales, se han podido conocer los detalles materiales de esta chacra, que era la mayor empresa vitivinícola de Mendoza, capital de la Provincia de Cuyo del Reino de Chile. La originalidad del estudio radica en que, actualmente, la teoría aseguraba que los vinos de esa región, en la época, eran de escasa calidad. El artículo demuestra la existencia de una cultura del vino de calidad, en la cual participaron los empresarios y el Estado.

* Universidad de Talca
placoste@utalca.cl

Pablo Lacoste

El problema de la calidad se ubica en el corazón de la industria del vino. Si algo diferencia al vino de otras bebidas es, precisamente, su complejidad y las distintas formas de elaboración que se han ensayado a lo largo de los siglos, en búsqueda de nuevos sabores, perfumes y texturas, entre otros elementos. Ello incide en el valor del vino y la rentabilidad económica de su industria. Pero la investigación sobre la evolución de la calidad de los vinos conduce por caminos inexplorados, que llevan a descubrir actores de singulares sensibilidades, y entonces se desemboca en el cultivo de las artes, tal como sucede en la chacra de don Miguel de Arizmendi, en la ciudad de Mendoza.

Mendoza, antigua capital de *Chile Oriental*, *Chile Trasmontano* o bien, de la provincia de Cuyo del Reino de Chile, es actualmente la mayor región vitivinícola de América Latina y la quinta del mundo. La bibliografía se ha centrado en estudiar esta industria a partir de 1880, debido a las grandes dimensiones que alcanzó a partir de entonces. Pero en realidad, los orígenes de esta actividad se remontan a la época colonial. Fue entonces cuando se construyó la matriz industrial y la estructura de pequeños propietarios en las tierras cuyanas, con todas sus implicancias sociales, económicas y culturales.

Los vinos de calidad son temas nuevos en la historiografía. Hasta el momento, poco se ha avanzado en el conocimiento de las formas de elaborar el vino en la colonia, sobre todo en lo referente a modalidades específicas. Así por ejemplo Maurín Navarro, al referirse a los vinos de San Juan, se limita a transcribir opiniones positivas de los cronistas de la época; muchos adjetivos y pocas precisiones técnicas.¹ Lo mismo ha sucedido con los estudios sobre los vinos de Chile y Perú. Se han puesto los ojos en los aspectos legales, los impuestos, los precios, el volumen de producción y los circuitos comerciales; pero muy poco se ha avanzado en el conocimiento específico de los vinos de calidad.² Cuando se ha profundizado el tema, se ha llegado a conclusiones negativas. Por ejemplo, según Amaral (1990), los vinos cuyanos coloniales eran de muy mala calidad.³

El concepto de la mala calidad de los vinos argentinos se ha fortalecido porque en el tercer tercio del siglo XIX y a lo largo de casi todo el siglo XX, el modelo vitivinícola mendocino, liderado por los inmigrantes europeos, estuvo esencialmente orientado por los grandes establecimientos que se preocupaban fundamentalmente por elaborar y comercializar grandes volúmenes. Giol y Gargantini elaboraban 230.000 hectólitros al año; Tomba, 220.000; Barraquero 100.000; Arturo Dácomo 90.000; Arizu y Escorihela llegaban a 80.000 hectólitros cada uno; la Germania elaboraba 60.000 y Calise otros 50.000 hl.⁴ Estas bodegas alcanzaron dimensiones gigantescas, rompiendo con la tradición vitivinícola tanto de Mendoza como de Europa. Varios de estos bodegueros se jactaban de poseer “la bodega más grande del mundo”. Y naturalmente, la cantidad iba en desmedro de la calidad del vino. Estos establecimientos se centraron en abastecer el mercado del vino común, no

1 Emilio Maurín Navarro, *Contribución al estudio de la historia de la vitivinicultura argentina (Producción, Industria y Comercio de San Juan desde su fundación hasta principios del siglo XX)*. (Mendoza: Instituto Nacional de Vitivinicultura, 1967): pp. 75-76.

2 David Joel Mishkin, *The american colonial wine industry* (New Cork: Arno Press, 1975). Edgardo Díaz Araujo, *La vitivinicultura argentina* (Mendoza: Idearium, 1989).

3 Samuel Amaral, “Comercio libre y economías regionales. San Juan y Mendoza, 1780-1820”, *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, 27 (Böhlau, Verlag Köln Wien, 1990): 1-66.

4 Liliana Girini, *Arquitectura, industria y progreso. Las bodegas vitivinícolas de Mendoza en el Centenario*, (Universidad de Mendoza: tesis doctoral inédita, 2003): 61.

Pablo Lacoste

así el de vinos de calidad, que se surtía de vinos importados e Europa. Los grandes bodegueros de origen inmigrante se negaron a elevar los estándares de calidad pues tenían su mercado cautivo por las medidas proteccionistas del gobierno, privilegio que lograron a través de una intensa presión sobre el Estado.⁵ En esos años muy pocos empresarios argentinos apostaron a la calidad, como por ejemplo la bodega Trapiche, que no pertenecía a inmigrantes sino a una familia criolla, los Benegas.⁶ Entre los inmigrantes europeos que siguieron esta línea, una de las excepciones puede ser el socialista Valentín Bianchi, fundador de la “pequeña bodega de los grandes vinos”. Fuera de éste y otros casos excepcionales, la gran viticultura argentina fue, durante 100 años, sinónimo de cantidad y no de calidad. Este ciclo llegó a su fin con crisis de los años '70 y '80, cuando la mayoría de esas grandes bodegas orientadas a la mera cantidad de vino, se derrumbaron. Y en la década de 1990 comenzó una nueva etapa en la industria vitivinícola argentina, orientada a la calidad y la exportación.⁷ Frente a estos enfoques estandarizados sobre la pobre calidad de los vinos, el presente artículo se propone demostrar que, antes de la llegada masiva de los inmigrantes europeos, hubo una vitivinicultura de calidad en la región, que se nutrió de la tradición colonial desde los siglos XVII y XVIII.

Hemos llegado a conclusiones distintas que Amaral por el uso de fuentes diferentes. Hasta ahora se había escrito sobre los vinos cuyanos a partir de informes de estadísticos de aduanas, censos e impuestos, fundamentalmente. En el presente estudio se han utilizado otras fuentes, que hasta ahora no fueron consideradas para abordar estos temas. En efecto, los testamentos, inventarios de bienes y expedientes judiciales han conservado rica información sobre la vida socioeconómica colonial cuyana, incluyendo precisamente, aspectos tan delicados como la calidad de los vinos. Sobre la base de esta documentación, preservada en el Archivo Nacional de Chile y el Archivo Histórico de Mendoza, se ha elaborado el presente estudio.

Viñas y vinos de calidad en Mendoza colonial

Hasta ahora, la teoría ha sostenido que los vinos cuyanos eran de mala calidad. Según Samuel Amaral, “no se le daba al mosto el tiempo ni el reposo necesario para clarificarse y la mayor parte del vino se consumía fresco, dentro de los dos o tres meses posteriores al prensado”.⁸ Para este autor, predominaba la “preferencia de la cantidad sobre la calidad” y, como resultado, la calidad de estos vinos era “pobre” y las instalaciones de las viñas y bodegas se caracterizaban por su “precariedad técnica”.⁹ Este problema no es el centro de atención del artículo de Amaral. Su intención central fue explicar que la decadencia de la viticultura cuyana en el tercer tercio del siglo XIX no se debió a la libertad de comercio de fines del virreinato, sino a la guerra civil que siguió a la independencia. En esta

5 Pablo Lacoste, “Vinos, carnes, ferrocarriles y el Tratado de Comercio entre Argentina y Chile (1905-1910)”, *Historia*, n° 37 (Santiago de Chile, 2004): 97-127.

6 Fernando Vidal Buzzi, *Vino y pasión. La familia Benegas y el vino argentino*. (Buenos Aires: El Ateneo, 2002).

7 Arthur Morris, “Globalization and regional differentiation: the Mendoza Wine region”, *Journal of Wine Research*, tomo 11 n° 2 (Oxfordshire, jul 2000): 145-154. Pablo Lacoste, *El vino del inmigrante 1880-1980*, (Mendoza, Universidad de Congreso, 2003).

8 Amaral, “Comercio libre...: 37.

9 Amaral, “Comercio libre...: 41 y 61.

Pablo Lacoste

tesis estamos plenamente de acuerdo. Es más, podemos reforzarla con otros argumentos.¹⁰ Pero en el plano de la calidad de los vinos cuyanos, nos permitimos discrepar con la posición de Amaral.

Los viticultores cuyanos lograron avances significativos en las técnicas de crianza y añejamiento de los vinos. Así ha quedado documentado en diversas fuentes. Entre ellas tenemos la carta de un jesuita expulso, el cual describió la producción vitivinícola cuyana y se detuvo en algunos detalles de los vinos.

*“La calidad y perfección de los vinos de esta provincia es excelente, tanto por la fortaleza, vigor, espíritu y fuerza que tienen, cuanto por el color, claridad y exquisito gusto que adquieren después que ha terminado la fermentación necesaria (...) Los vinos duran ocho y más años sin perder nada de su fuerza, antes aumentándola en grado tal, que se hacen temer, aún tomados en corta cantidad, del estómago y cabeza más fuerte y robusta (...). Los vinos se componen mezclando a una cierta cantidad de licor, otra proporción de cocido, que se hace del mismo mosto o caldo de la uva, y con la operación del fuego reducido a tal punto que pierda la fluidez que es propia de los licores. Esta mezcla y composición se tiene por necesaria en consideración del grande espacio de tierras que deben pasar los vinos conducidos al puerto de Buenos Aires, adonde se llevan y se consume la mayor parte de ellos”.*¹¹

El análisis de este ex jesuita cuyano resulta interesante porque, tras 20 años de permanencia en Italia, ha podido conocer otros vinos y tener un marco de referencia para ponderar los vinos cuyanos. El autor destaca la capacidad de añejamiento de los caldos de su tierra natal y los métodos empleados para preservar su calidad a pesar de los largos transportes a través de las pampas (el viaje de Mendoza a Buenos Aires duraba normalmente 45 días). Este documento, publicado en 1940, ha sido utilizado y tenido a la vista por buena parte de los historiadores que se han referido a la industria de la vid y el vino en Cuyo colonial. Pero posteriormente ha sido posible hallar otros documentos, a partir de los cuales, surge una noción más clara de la lucha de los cuyanos antiguos por la calidad de sus mostos.

La tradición de los vinos de calidad en Mendoza podría remontarse a comienzos del siglo XVII. El lugar: las cavas del murciano Alonso de Videla. Su bodega tenía capacidad de más de 2.000 @ y le permitía almacenar dos cosechas de su pequeña viña de 3.600 plantas. Al realizarse el inventario, se hallaron “1070 arrobas de mosto de la cosecha del año 1617 que, sacando el diezmo, quedaron en la bodega 984 arrobas; más 1030 arrobas de la cosecha de 1618, pagado el diezmo, quedaron 927 arrobas de mosto”.¹² La disponibilidad de una capacidad de vasija que duplicaba la producción de los viñedos, podría interpretarse también de

10 Después de la caída de Mendoza en manos del rosismo (1831), la burguesía vitivinícola local se vio fuertemente agredida y empujada a tomar medidas extremas, como solicitar la reincorporación de Mendoza y San Juan a Chile. Pablo Lacoste “Viticultura y política internacional: el intento de reincorporar a Mendoza y San Juan dentro Chile 1820-1835”, (Talca, inédito, 2005).

11 Carta del St. Abate N. Americano al S. Abate N. Genovés, 6 de julio de 1787. En: *Fuente Americana de la Historia Argentina. Descripción de la provincia de Cuyo. Cartas de los jesuitas mendocinos*. Mendoza, Biblioteca de la Junta de Estudios Historicos, 1940): pp. 45-46.

12 Testamento de Alonso de Videla, Mendoza, 1618. En: Juan Draghi Lucero, *Cartas y documentos coloniales* (Mendoza: Ediciones Culturales, 1993): 65.

Pablo Lacoste

otra forma; porque, tal como señala Ana Rivera, ello podría deberse a que se aumentaba la capacidad del propietario para retener los caldos y enviarlos al mercado en el momento más oportuno, situación que otros viticultores no tenían en esa época.¹³ Sea por una especulación económica de precios, sea por búsqueda deliberada de experimentar con métodos más refinados de elaboración, lo cierto es que don Alonso realizó las primeras experiencias de añejamiento y crianza de vino en la región cuyana.¹⁴

Los vinos añejos eran bien apreciados por el mercado. El consumidor mendocino estaba dispuesto a pagar más por un vino de mayor calidad. En el primer tercio del siglo XVII, el precio del vino rondaba los 9 reales por arroba. Así lo estableció en 1630 el regidor don Juan de Puebla y Reinoso, actuando como fiel ejecutor del cabildo.¹⁵ No obstante, el vino de calidad se apreciaba notablemente. El vino añejo se vendía al doble, es decir, a 18 reales por arroba.¹⁶ El mercado tendía a subir todavía más el precio; pero el Cabildo estableció allí el precio máximo, disponiendo que “el fiel ejecutor le ponga la medida a razón de 18 reales la arroba y que se le apremie a (que el pulpero) lo venda a este precio y no más”.¹⁷ No obstante ello, los vinos destinados a mercados externos se vendían a valores superiores. En la década de 1620, el capitán Juan de Amaro realizó operaciones de importantes volúmenes de vino de calidad para comercializar en el competitivo mercado chileno. En este marco realizó una venta de 321 arrobas de “vino bueno y claro” por la suma de \$753 con 6 reales.¹⁸ Su vino se estaba valorando a cerca de 19 reales la arroba.

Otro cultor de los vinos de calidad fue capitán Juan de Puebla y Reinoso. Igual que Alonso de Videla, don Juan tenía una pequeña viña de unas 3.000 plantas. Los vinos que elaboró adquirieron prestigio y fueron solicitados como medio de pago para saldar deudas. Así se verificó, por ejemplo, en la devolución de la dote de doña Isabel a su hermano, don Ignacio de Acevedo. En efecto, a mediados de la década de 1670, don Juan de Puebla Reinoso reconoció que era

“deudor de \$1.200 en plata corriente al capitán don Ignacio de Acevedo por razón del dote que se me dio cuando casé con doña Isabel Acevedo, su hermana, en primer matrimonio, ya difunta, por pertenecerle al dicho capitán don Ignacio de Acevedo como legítimo heredero”.¹⁹

Para saldar esta deuda, don Juan abonó primeramente \$112; luego se comprometió a pagar otros \$587.4; los restantes \$500 se abonarían directamente en “vino bueno”. Así se acordó en un contrato

13 Nota de Ana Rivera. Correo electrónico enviado al autor, Madrid, 12 de setiembre de 2005.

14 Pablo Lacoste, “Vitivinicultura en Chile Trasandino”, *CLAHR*, volume 12, number 2, spring 2003: 115-116.

15 Actas del Cabildo, Mendoza, 25 de mayo de 1630. *Actas Capitulares de Mendoza*, (Mendoza: Junta de Estudios Históricos de Mendoza, tomo II, 1961): p. 128.

16 Actas del Cabildo, Mendoza, 6 de mayo de 1628. *Actas Capitulares de Mendoza*, (Mendoza: Junta de Estudios Históricos de Mendoza, tomo II, 1961): p. 42.

17 Actas del Cabildo, Mendoza, 19 de agosto de 1628. *Actas Capitulares de Mendoza*, (Mendoza: Junta de Estudios Históricos de Mendoza, tomo II, 1961): p. 56-57.

18 Carta de obligación de don Gaspar de Reyes a favor del capitán Juan de Amaro de Ocampo, Mendoza, 28 de enero de 1624. AHM, Protocolo de Escribanos n° 9, 1620 – 1626, Fol. 32.

19 Carta de obligación de Juan de Puebla Reinoso, Mendoza, 16 de diciembre de 1667. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 114 v.

Pablo Lacoste

comercial celebrado el 29 de diciembre de 1673, en el cual don Juan de Puebla se comprometió a entregar

“200 @ de vino bueno en 80 botijas que han de ser bien cocidas y bien breadas de modo que no tengan merma por mal cocidas y breadas, y que las ha de entregar por todo el mes de agosto a setiembre del año venidero de 1674. Si al plazo señalado no hubiere llegado el dicho don Ignacio de Acevedo, se obliga Juan de Puebla a tenerlo embotijado y tapado con yeso en su bodega (...). Las dichas 200 @ de vino las ha de recibir don Ignacio a dos patacones arroba que hacen \$400 de a ocho reales y las 80 botijas de a 10 reales que es el corriente de la tierra, que montan \$100. Junto con el valor del vino son \$500. Y si las 80 botijas las diere esteradas, se entiende las ha de llevar por 12 reales la botija”.²⁰

El documento es revelador de las técnicas que se usaban para la manipulación de los vinos. Las botijas eran embreadas, tapadas con yeso y luego esterilladas para evitar que se rompieran en los viajes en carreta a Buenos Aires. Llama la atención el esmero de los contratantes para cuidar delicadamente los mecanismos que aseguraran la calidad de la conservación y traslado de los vinos. Con respecto al precio de estos vinos también se entrega información interesante. Cada botija contenía dos arrobas de vino; el envase valía \$1.2 y el contenido otros \$4 (\$2 por cada arroba). Por lo tanto, la botija de vino bueno, al comenzar el tercer cuarto del siglo XVII, valía \$5.2 en Mendoza.

Los documentos muestran que don Juan de Puebla elaboraba un producto que era considerado “vino bueno”. La pregunta es qué características tenía ese vino. O bien, qué elemento influía en la calidad de ese vino. Una interpretación válida podía ser que se trataba de un vino normal, que no estaba “torcido” ni avinagrado ni oxidado, tal como señala Ana Rivera.²¹ Pero también es posible que ese “vino bueno” tuviera algo especial. En tal caso, ¿qué era lo que lo hacía diferente? ¿Era acaso su carácter de añejo? ¿Lo guardaba de una cosecha para la otra, como hacía don Alonso de Videla? Los expedientes judiciales pueden aclarar este punto.

El “vino bueno” de don Juan de Puebla no era vino añejo; su calidad no dependía de permanecer un año en guarda. Era un vino de seis meses. Es decir, se elaboraba el mismo año de la cosecha. Si la cosecha de un año se perdía por razones climáticas, el capitán no tenía vino. Por lo tanto, esa temporada no podía abastecer a sus clientes, salvo pagando el costo de comprar uva a otros productores. Así se desprende de los documentos comerciales de la época. En un contrato firmado de 1667, don Juan se comprometió a entregar una cantidad de vino para mediados del año siguiente, pero con una cláusula condicional: “si en este tiempo hubiere hielo, piedra u langosta, no he de pagar nada”.²² Posteriormente, en 1673, el empresario firmó otro contrato con un cliente que necesitaba mayor seguridad en la entrega y exigió una cláusula de reaseguro, en la

20 Contrato de hipoteca de Juan de Puebla Reinoso, Mendoza, 29 de diciembre de 1673. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 115 v. – 116.

21 Nota de Ana María Rivera. Correo electrónico al autor, Madrid, 12 de setiembre de 2005.

22 Carta de obligación de Juan de Puebla Reinoso, Mendoza, 16 de diciembre de 1667. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 115.

Pablo Lacoste

cual se aclaraba que, en caso de pérdida de la cosecha por accidentes climáticos, don Juan igual cumpliría el compromiso, aunque para ello debiese comprar uva en otros mercados. El contrato señalaba textualmente que “si este presente año y el venidero hubiere las calamidades que suele haber en que se coja poco vino, se obliga el dicho capitán Juan de Puebla a buscarlo y comprarlo de donde lo hubiere y traerlo de San Juan para hacer las dichas entregas a los tiempos señalados como se ha dicho”.²³ En ambos contratos se estaba negociando “vino bueno”. Por lo tanto, la calidad del vino no estaba asociada con una guarda de largo plazo.

Los buenos vinos de don Juan de Puebla tampoco eran los vinos jóvenes, elaborados inmediatamente después de la vendimia. Eran vinos de cinco a seis meses de crianza. La vendimia normalmente se realizaba entre marzo y abril; y don Juan de Puebla entregaba sus vinos buenos entre agosto y setiembre.²⁴ En ese lapso, el capitán realizaba todo el proceso de cosecha, fermentación y maduración de sus caldos para obtener sus “buenos vinos”.

Entre lo divino y lo humano

La bodega de don Juan de Puebla Reinoso fue una de las primeras del Cono Sur que se especializó en elaborar buenos vinos. La pregunta es ¿por qué? ¿Cuál era el interés del capitán por desarrollar vinos de calidad? Por un lado, podía haber un móvil económico: el vino bueno tenía mayor valor en el mercado. Pero también hubo motivos religiosos. En el marco de una sociedad empapada de un intenso espíritu religioso, don Juan quería ganarse el cielo y la vida eterna. Para ello debía ganarse el favor de la misericordia divina, lo cual se lograba con la ayuda de los frailes de los conventos, cuyas oraciones y misas podían tener un efecto altamente grato a los ojos de Dios. Y el vino era el medio más adecuado para alcanzar estos objetivos.

Había una conexión entre el vino y la vida eterna. En su testamento, don Juan de Puebla dispuso que se destinaran 50 @ de vino al convento de Santo Domingo para que, a cambio, los frailes se ocuparan de la salud de su alma. Con sus misas, rezos y mortificaciones, los religiosos podían aliviar los atroces sufrimientos que debían padecer antes de ponerse en condiciones de presentarse en la presencia de Dios. La utilidad de las oraciones de los vivos por el alma de los muertos estaba fuera de discusión en la Iglesia Católica a partir del Concilio de Florencia (1431). Más tarde, el Concilio de Trento ratificó esta noción (1563). Y los españoles expandieron estas ideas en todo su imperio, incluyendo el lejano Reino de Chile. En el caso de don Juan de Puebla, lo relevante es que se intentó alcanzar el favor divino a través del vino. Y del vino de calidad. Así, por ejemplo, fray Miguel Rodríguez de Luján, capellán del convento de Santo Domingo, extendió un recibo a nombre del capitán Juan de Godoy, albacea testamentario de don Juan de Puebla, en el cual mencionaba el tema de la calidad:

23 Contrato de hipoteca de Juan de Puebla Reinoso, Mendoza, 29 de diciembre de 1673. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 116 v.

24 Contrato de hipoteca de Juan de Puebla Reinoso, Mendoza, 29 de diciembre de 1673. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 116.

Pablo Lacoste

“Señor Capitán Juan de Godoy:

El tesorero, don Antonio Peredo, me ha acomodado embotijada cantidad de los \$37.4 que los herederos del señor capitán Juan de Puebla, difunto, pagara a este convento. Sirvase Vuestra Merced de que se le hagan buenos vinos a dicho tesorero que con su recibo lo haré buenos en el libro del convento y yo recibiré merced que Dios a Vuestra Merced como ese este su hermano y capellán.
Fray Miguel Rodríguez de Luján”²⁵

El objetivo principal de esta nota era documentar la recepción de las botijas de vino en la bodega del convento. Pero se aprovecha la oportunidad para solicitar que se ponga énfasis en la tarea. La redacción no es clara pero insinúa que el capellán sabrá valorar la calidad del vino, y está dispuesto a agradecerla con su tarea en el convento. Y la acción del convento era, fundamentalmente, atraer la mirada y la misericordia de Dios a través de la oración y la mortificación. Poco después se produjo otro documento con sentido similar:

“Yo, fray Gabriel de Ojeda, Maestro de Santa Teología de la sagrada Orden de Predicadores, recibí de mano del capitán Juan Godoy del Castillo, vecino de esta ciudad de Mendoza, provincia de Cuyo, 50 @ de vino que me debía del capitán Juan de Puebla Reinoso, difunto, que Dios tenga en su santa gloria, como las declaró por una cláusula de su testamento que hizo en dicha ciudad al tiempo de su fallecimiento”.²⁶

El vino se convertía en el puente entre lo temporal y lo eterno. Era el camino que permitiría al alma de don Juan de Puebla, trascender la muerte, el dolor y las penas del Purgatorio. Era la llave maestra que le abriría las puertas del paraíso. Si su vida se terminaba, el vino quedaría allí, para rescatarlo de la oscuridad y retornarlo a la luz de la vida. En esta misma línea iban a trabajar, en la centuria siguiente, otros viticultores como doña Melchora Lemos y don Miguel de Arizmendi.

Doña Melchora fue la gran innovadora tecnológica de *Chile Oriental* en el siglo XVIII. Puso el primer molino harinero de la ciudad; fue la única mujer que, en su momento, poseía una pulpería; poseía viñedos con 6.000 plantas de vid, una bodega con capacidad de más de 600 arrobas, con sus lagares, hornos de botijas y demás herramientas. Además, fue la primera empresaria de la región en incorporar sistemáticamente vasija de madera, en sustitución de las tinajas de barro. Desde esta destacada posición empresarial, la mujer se preocupó muy especialmente por garantizar un flujo de buen vino para el sector eclesiástico, a fin de entregar un tributo a Dios por la salud de su alma. Así quedó documentado en su testamento, en donde la mujer quiso señalar que era su voluntad se pague

25 Recibo del capellán del convento de Santo Domingo, fray Miguel Rodríguez de Luján, Mendoza, 16 de octubre de 1675. AHM, Época Colonial, Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 104 v.

26 Recibo de fray Gabriel de Ojeda, Mendoza, 13 de noviembre de 1675. AHM, Época Colonial Testamentaria de Juan de Puebla Reinoso y María del Castillo, Carpeta 265, Documento 3, fols. 107 v.

Pablo Lacoste

*“cincuenta misas en vino por el mes de agosto a razón de dos pesos la arroba que hacen 25 arrobas de buena calidad; y en caso de que por cualquier contingencia o plaga de las que el tiempo produce, acaeciera el que la dicho vino no dé fruto competente, satisfaga las 25 arrobas de vino, al capellán, se le han de pagar dichas misas con \$25 en plata y lo restante en frutos de la tierra”.*²⁷

La última voluntad de doña Melchora, una de las más refinadas empresarias vitivinícolas del Reino de Chile, marca una sensibilidad especial por cuidar la calidad de los vinos de sus bodegas que se elevarían a Dios después de su muerte, por el bien de su alma. En el momento crítico, cuando se hallaba ad portas de realizar el viaje hacia la eternidad, la mujer se apoyaba en la calidad de los vinos que había podido alcanzar, para tratar de agradar a Dios y mostrarle así su fe y su amor. Cerca de ella, había un hombre que aparecía en sus documentos firmando como testigo, debido a la confianza que los unía. Era don Miguel de Arizmendi, el cual compartía con doña Melchora, la sensibilidad por los vinos de calidad, pero llegaría mucho más allá.

Don Miguel de Arizmendi, un empresario navarro-francés en Mendoza

El apellido Arizmendi o Arismendiz se entronca en la tradición de los vascos y significa “Monte de los robles”.²⁸ Posiblemente se trata de una familia de perseguidos de la Corona de España o Francia, por haber tenido antepasados judíos o moros, motivo por el cual, buscaron refugio en las montañas pirenaicas y adoptaron un apellido vinculado a la flora. Y esa condición de cristianos nuevos, tal vez, llevó a los miembros de esta familia a desarrollar un fervor religioso más militante que en la media de la época, tal como ocurrió en el caso de San Ignacio de Loyola. En este contexto surgió don Miguel de Arizmendi, el cual una vez instalado en el Reino de Chile, desarrollaría una intensa vida de piedad religiosa, lo cual se hizo visible en su fomento de las artes. En este campo, es posible que sus inquietudes se hayan nutrido también en su tierra natal. De acuerdo a Ana Rivera, tal vez don Miguel tomó contacto con la Real Sociedad Vascongada Amigos del País, la sociedad ilustrada por antonomasia del País Vasco en el siglo XVIII, la cual lo puso probablemente en sintonía con las innovaciones empresariales y el espíritu emprendedor, tal como exhibiría más adelante en Mendoza. Y dentro de sus sensibilidades económicas, es posible que haya incorporado ciertos conocimientos de la industria del vino los haya adquirido en Alava, lugar donde se desarrolla parte de la región vitivinícola de La Rioja (La Rioja Alavesa).²⁹ Don Miguel de Arizmendi era un singular empresario, militar y político. Nació a fines del siglo XVII en Sara, pequeña aldea de los pirineos atlánticos, en el Reino de Navarra; al hallarse al norte del río Bidasoa, los vecinos de Sara pertenecían a la corona de Francia.³⁰ A comienzos del siglo

²⁷ Testamento de Melchora Lemos, 3 de mayo de 1741. AHM, Protocolo de Escribanos n° 48, Fol., 59.

²⁸ *Los vascos en la Argentina* (Buenos Aires, Fundación Vasco Argentina “Juan de Garay”, 2 edición, 2000): p. 103.

²⁹ Correo de Ana Rivera al autor, Madrid, 12 de setiembre de 2005.

³⁰ Actualmente Sara pertenece a Bidasoa, y sigue comprendida dentro del país vasco francés. Nota de Ana Rivera (correo electrónico al autor, 12 de setiembre de 2005)..

Pablo Lacoste

XVIII Arizmendi se acercó en Mendoza, donde llegaría a convertirse en un actor central, rodeado de brillo social, prestigio militar, éxito empresario e influencia política. En efecto, Arizmendi era el mayor viticultor de la capitula cuyana; sus vinos eran decididamente los mejores de la región, debido a sus avanzados métodos de elaboración que, en muchos casos, exhibían conocimientos que recién serían formulados teóricamente un siglo más tarde, en tiempos de Pasteur. Su talento empresario iba acompañado de su destacada carrera militar, lo cual le permitió acceder a los más altos grados; y también era un audaz actor del escenario político, capaz de realizar negociaciones al más alto nivel, tanto con Buenos Aires como en Santiago de Chile o en la ciudad de los Reyes, frente a frente con el virrey del Perú. Además, don Miguel fue el principal impulsor de las artes en Chile Trasandino, al menos; su sensibilidad estética lo llevó a contratar oficiales talladores, levantar talleres de arte y promover una rica producción de obras religiosas. Este liderazgo militar, político, social, económico y artístico inclina a pensar que Arizmendi fue mucho más allá que los líderes habituales de América Colonial, y su perfil se acerca bastante al que Jacob Burckhardt trazó del príncipe italiano del Renacimiento. Este se caracteriza porque,

*“ávido de gloria, se lanza al asalto del talento como un pirata; rodeado de sabios y poetas, siente que el suelo se afirma bajo sus pies, y hasta llega a creerse, casi, en posesión de una nueva legitimidad (...). El príncipe ha de cuidar de todo: construir templos y edificios de utilidad pública y sostenerlos de su peculio, atender a la policía callejera, desecar pantanos, vigilar el cultivo de la vid y del trigo, proteger a sabios ilustres y frecuentar su trato, a cambio de los cual éstos se encargarían de transmitir a la posteridad la fama de sus hechos”.*³¹

Está claro que las comparaciones tienen siempre muchas diferencias, sobre todo si se llega al atrevimiento de relacionar líderes de la Italia renacentista con el barroco americano. Pero, *mutatis mutandis*, los hemos demuestran que había también muchos elementos en común, sobre todo si se examinan algunos detalles. Burckhardt se refiere, a otro caso concreto que resulta de interés para el presente estudio:

*“Ercole celebraba el aniversario de su advenimiento al poder con una procesión que explícitamente se compara con la del Corpus (Christi); hasta la última tiendecita estaba cerrada como si fuera domingo, y en medio del cortejo figuraban todos los miembros de la Casa del Este en duras vestiduras”.*³²

El uso de las procesiones para afirmar el prestigio personal fue, exactamente, lo que hizo Miguel de Arizmendi en Mendoza. Para ello eligió su propia devoción personal (la Virgen del Rosario) y procuró instalarla en el centro del escenario sociocultural de su ciudad. Y en esa procesión, igual que en la Italia renacentista, debía haber vestiduras

31 Jacobo Burckhardt, *La cultura del Renacimiento en Italia*, (Primera edición en español: Madrid, Losada, 1942; traducción de Ramón de la Serna y Espina; edición consultada: Madrid: Edaf, 1982), p. 12.

32 Jacobo Burckhardt, *La cultura del Renacimiento en Italia*, (Primera edición en español: Madrid, Losada, 1942; traducción de Ramón de la Serna y Espina; edición consultada: Madrid: Edaf, 1982), p. 12.

Pablo Lacoste

elegantes que dieran el toque de brillo, solemnidad y pompa a la celebración. Pero más allá de estos detalles, lo importante es que esta historia nos muestra un siglo XVIII lleno de inquietudes, búsquedas y sensibilidades, con sus aspectos autoritarios y tradicionalistas, pero también sus espacios de libertad creativa tanto en lo tecnológico como en el plano de las artes.

La posición económica de Arizmendi se ubicaba cerca de la cúspide de Chile Trasandino. Sus bienes fueron tasados en \$23.889.³³ Esta cifra era de las más altas de la región; basta señalar que, según el censo de 1739, sólo cinco vecinos de Mendoza poseían \$20.000 o más. Dentro del rubro vitivinícola, con una capacidad cercana a los 32.000 litros, la bodega de Arizmendi era la mayor de las bodegas laicas de Mendoza, junto a la de don Santiago Puebla. La actividad vitivinícola de Arizmendi floreció por sus fuertes lazos con el mercado rioplatense, siendo uno de los comerciantes más activos de la plaza. Transportaba el vino para venderlo en Buenos Aires, y desde allí traía otros productos para vender en Mendoza. Se ganó la confianza y el crédito de los proveedores porteños y llegó a recibir mercaderías en operaciones de fiado, otorgadas en Buenos Aires, por un monto de \$3.575.³⁴

Junto con su destacada posición económica, Arizmendi era también una autoridad militar. Era el sargento mayor de la plaza de Mendoza; por este motivo, tenía a su cargo funciones de seguridad del corregimiento. En caso de alarma, ante posibles invasiones indígenas, el Cabildo lo citaba para solicitarle informes sobre las capacidades militares disponibles (baquetas, lanzas, bocas de fuego, pólvora, hombres). Así quedó documentado, por ejemplo, en la representación del cabildo, fechada en Mendoza, el 7 de mayo de 1746.³⁵

Dadas sus funciones militares, Arizmendi era un hombre de armas. Usaba una espada sin costura con guarnición de plata. Sus armas de fuego eran escopeta y pistola. Con ellas montaba a caballo en una silla de brida con estribos y pistolas de tripa. En el freno caballar destellaban 33 piezas de plata, con sus copas, hebillas y chapillas en las cabezadas. Vestía una elegante casaca negra de paño de Castilla, y solía usar un bastón con puño y casquillo de plata. La imagen de don Miguel era la de un poderoso militar y hacendado español en las Indias.

Las conexiones políticas, económicas y sociales lo llevaron a moverse por un amplio escenario que se extendía del Atlántico al Pacífico. La prestigiosa posición de Arizmendi fue coronada en 1745, cuando los cabildos de Mendoza y San Juan le encargaron una delicada misión en Lima, para tramitar la derogación de una serie de impuestos que gravaban el comercio del vino y el aguardiente cuyanos. El español realizó estas gestiones con éxito. Logró que el virrey del Perú emitiera dos resoluciones favorables a los vinos cuyanos. Por esta tarea, el cabildo le pagó la suma de \$2.000 en concepto de honorarios, lo cual era una suma muy considerable para la época y para el Cabildo suponía una erogación

33 Inventario de bienes de Miguel de Arizmendi, Mendoza, 1748. AHM, Época Colonial, Sección Judicial, carpeta 233, documento 3.

34 Saguier, Eduardo, *Un debate histórico inconcluso. Cuatro siglos de lucha en el espacio colonial peruano-rioplatense y en la Argentina moderna y contemporánea*, (2004) 14 tomos, www.er-saguier.org, apéndice B-XI p. 1.

35 Documento publicado completo en: Acevedo, Edberto Oscar, "Noticias sobre Cuyo en el siglo XVIII (según algunos documentos del archivo Nacional de Chile)" en *Revista de Historia Argentina y Americana*, IV, 7-8 (1962-1963): 238-240.

Pablo Lacoste

extraordinaria.³⁶ Para poder cumplir con esta promesa, el cabildo de Mendoza tuvo que crear un impuesto nuevo: se gravó el ingreso de la yerba mate en 4 reales por tercio. Sólo así fue posible conseguir los recursos para abonar un monto tan elevado. Posteriormente, los mismos cabildos cuyanos le encomendaron otras gestiones, esta vez ante las autoridades de Buenos Aires. Allí se trasladó don Miguel, donde le sorprendió la muerte en enero de 1748.³⁷

El cultivo de la vid y la elaboración del vino eran las principales actividades económicas de la hacienda de Arizmendi. La rentabilidad que esta empresa generaba, era lo que hacía posible la existencia del Taller de Arte y la fuerte inversión en imaginería religiosa. Además de su casa en la ciudad, don Miguel poseía una valiosa propiedad a extra muros, donde se hallaba otra vivienda con las bodegas y viñas principales. En esta propiedad había:

*“Un cuarto grande de bodega y su lagar, tres tinajas enterradas adicionadas, un cuarto con su división dentro y su puerta de repase, un cuarto de media agua su horno de amasar, 6 perales y 1 higuera, y el sitio en que está edificado.”*³⁸

La propiedad de extra muros tenía una pequeña viña de 4.000 plantas y la mayor bodega laica de Mendoza. Su vasija incluía 3 tinajas enterradas y 24 tinajas con capacidad de 409 arrobas. También tenía su lagar y los edificios de bodega. Disponía de numerosas botijas para envasado, transporte y comercialización del vino y aguardiente. Para la elaboración de este último contaba con corrales de alambiques. También tenía varias pailas para preparar arrope y “cocido”, un suplemento que se incorporaba al vino para evitar que se deteriorase en los largos viajes a través de las pampas.

Cuadro I
LAS VIÑAS DE ARIZMENDI
(Mendoza, Reino de Chile 1748)

<i>Unidad productiva</i>	<i>Cantidad de plantas</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>Valor del grupo</i>
Viña principal	4.097 plantas	\$0.5 c/u	\$2560.6
Viña lateral	94 plantas	\$0.2 c/u	\$23.0
Viña nueva	55 mugrones ³⁹	\$0.3 c/u	\$20.6
Parral de moscatel y uva negra	272 cepas frutales	\$0.5 c/u (1)	\$170.0
Parral nuevo	150 plantas nuevas con sus rodrigones	\$0.3 c/u (1)	\$56.2
Total	4.668 plantas		\$2830.6

Nota: (1): valor estimado

Fuente: Tasación de bienes de Arizmendi, Mendoza, 21 de junio de 1748. AHM, Testamentaria de Arizmendi, Miguel, letra A, 1748, fols. 158 v – 179 v. Inventario de bienes pertenecientes a Miguel de Arizmendi, Mendoza, 20 de mayo de 1749. AHM, Época Colonial, Carpeta 233 Documento 5, fols 1-5.

36 La misión de Arizmendi en Lima puede verse detalladamente en Acevedo, Edberto Oscar. “Los impuestos al comercio cuyano en el siglo XVIII. 1700-1750”, en *Revista Chilena de Historia y Geografía*, Santiago de Chile, 1958, pp. 58-62. AHM, PE n° 53, fojas 71-76.

37 González, Rubén. “Nuestra Señora del Rosario, Patrona de Mendoza y Cuyo”, en *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza*, 3,1, (1997): 207.

38 Testamentaria de Arizmendi, Miguel, letra A, 1748, fols. 178 v.

39 “Mugrón” es el sarmiento que, sin cortarlo de la vid, se entierra para que arraigue y produzca una planta nueva. Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española* (en adelante RAE), (Madrid, Real Academia Española, 1991): 1, 1414.

Pablo Lacoste

La hacienda de Arizmendi se dedicó a elaborar vinos de calidad. La especialidad eran los vinos añejos y el llamado “vino a la vela”. Estos vinos tenían más calidad que los comunes, lo cual se reflejaba en un mayor precio. El valor habitual de mercado de la arroba de vino era de \$1 mientras que el vino “a la vela” y el vino añejo se cotizaban a \$8.4 la botija de dos arrobas.

La mayor parte del vino de don Miguel de Arizmendi era de calidad. En efecto, de acuerdo a los inventarios de 1748, la hacienda disponía de un stock de 789 @; de ese total, el vino común eran 19 @; el vino nuevo eran 300 @; y el vino de calidad reunía 470 @. Éste representaba el 60% del volumen y el 94% del valor económico del vino de la chacra.

Cuadro II
LOS VINOS DE ARIZMENDI
(Mendoza, Reino de Chile, 1748)

<i>Tipo de vino</i>	<i>específico</i>	<i>Valor botija</i>	<i>Can- tidad botijas</i>	<i>@</i>	<i>%</i>	<i>valor</i>	<i>%</i>
Vino de calidad	Añejo a la vela	\$8.4	188	376		\$10598.0	
	Añejo (2 años)	\$8.4	47	94		\$399.4	
	otro	\$7.0	1	2		\$7.0	
	<i>Sub total</i>		236	472	59,67%	\$11004.4	94,6%
Vino corriente	Vino nuevo	\$4.0		300		\$600.0	
	Vino	\$2.0		19		\$19.0	
	<i>Sub total</i>			319	40,32%	\$619.0	5,3%
Total				791	100,00%	\$11623.4	100,0%

Fuente: Tasación de bienes de Arizmendi, Mendoza, 21 de junio de 1748. AHM, Testamentaria de Arizmendi, Miguel, letra A, 1748, fols. 158 v – 179 v. Inventario de bienes pertenecientes a Miguel de Arizmendi, Mendoza, 20 de mayo de 1749. AHM, Época Colonial, Carpeta 233 Documento 5, fols 1-5.

La novedad que introdujo Miguel de Arizmendi en la viticultura americana fue, precisamente, el “vino añejo puesto a la vela”. Antes de él, este producto no se había elaborado; Arizmendi lo incorporó, y a partir de entonces, el “vino a la vela” se incorporó en la cultura de Mendoza como un producto específico, que se pedía como tal, se compraba y se vendía. Así por ejemplo, en 1769, el Maestre de Campo don Ignacio Corvalán exigió al capitán Juan Méndez que le cancelara una deuda de \$103 con dos carretadas de vino puestas a la vela. Eran 40 botijas, es decir, 80 arrobas de vino, unos 3.000 litros.⁴⁰ En la década de 1770, el vino a la vela fue elaborado en las bodegas de los Gudiño, familia estrechamente ligada al Monasterio de Santo Domingo. Así se refleja en el testamento del hermano fray Norberto de Gudiño, de la Orden de Predicadores. En este documento, el religioso estableció que,

“después de los días de mi madre, doña Francisca Aberastain, a cuenta de la legítima paterna y materna que hubiere de haber, se le

⁴⁰ Obligación del capitán Juan Méndez, Mendoza, 9 de octubre de 1769. AHM, Protocolo de Escribanos n° 88 fols. 220.

Pablo Lacoste

dé a mi hermano Clemente una carretada de vino puesta a la vela; esto es de la cosecha de la parte de la viña que se me adjudicare”.⁴¹

Como en el caso anterior, se usa la carretada como unidad para la entrega de un volumen importante de vino a la vela (en este caso eran 1.500 litros). Esta familia cuyana cercana al clero, no hacía más que reflejar la refinada cultura del vino de calidad que tenían los mendocinos de la época. Pero no se trataba de un fenómeno local, sino que los comerciantes rioplatenses también eran sensibles a este producto. Así por ejemplo, en 1760 se protocolizó un documento comercial en Buenos Aires, por el cual, viticultores cuyanos se comprometían a proveer una serie de bienes. El acuerdo se renovó en Mendoza en 1778, a través de un nuevo documento, por el cual se saldaba el contrato anterior, mediante un nuevo compromiso que consistía en la entrega de 30 carretas de vino puestas a la vela. El monto de la operación ascendía a \$4.733 con 6 ½ reales.⁴²

La técnica de elaborar el vino “a la vela” se utilizó también para el aguardiente. En efecto, en la ciudad de San Juan se empleó de esta modalidad en el producto estrella de la zona. Así quedó documentado en protocolos de la década de 1740. En el caso del testamento de don Luis Uliarte, un arriero devenido en viticultor. En el momento de distribuir sus bienes, don Luis dispuso: “mando y es mi voluntad que cuando halla de contraer matrimonio Isabel Frías, mi sobrina, se le dé de mis vienes una carga de aguardiente puesta a la vela en remuneración de lo que me está sirviendo y de la mucha voluntad que le tengo”.⁴³ Este documento revela la sensibilidad del viticultor; a la persona más querida le obsequiaba una carga de su mejor aguardiente, para celebrar el día de su matrimonio.

Estos documentos demuestran que había una expresión tradicional en la viticultura cuyana colonial, referida al “vino a la vela” y “aguardiente a la vela”. Era una forma de elaborar los caldos, que los actores sociales de la época reconocían como tal; los empresarios, los escribanos y funcionarios del cabildo usaban estas palabras para comunicarse; era parte del patrimonio cultural compartido.

Una expresión de calidad en la viticultura colonial: el “vino a la vela”

La palabra española “velo” deriva etimológicamente del latín *velum* (tela, cortina) y del francés *voile*, que puede ser velo o vela.⁴⁴ La expresión “vino a la vela” resultaba de la castellanización del francés *vin au voile*, que se traduce como “vino a la vela” o “vino al velo”. En realidad, se trata de este último sentido, por tratarse de una capa de microorganismos que se asemeja un velo, una suerte de tejido delgado y liviano, que abarca toda su superficie. La densidad de este tejido depende de su composición. Si son levaduras esta capa es gruesa; si se trata de bacterias, se forma una telilla sedosa.⁴⁵

41 Testamento de Norberto Gudiño, Mendoza, 10 de junio de 1773. AHM, Protocolo de Escribanos n° 96, Fol. 51 v.

42 Obligación de don Pedro Fernández y doña Juana Salinas, Mendoza, 29 de mayo de 1778. AHM, Protocolo de Escribanos n° 104, Fol. 64.

43 Testamento de don Luis Uliarte, San Juan, sin fecha (c. 1744). AHSJ, Caja 6, Carpeta 13, folio 3.

44 Juan Corominas, *Breve Diccionario etimológico de la lengua castellana*, (Madrid: Gredos, 10 reimpresión, 2000): p. 599.

45 Augusto Jurado, *Las voces del vino y la vid* (Madrid, C&C, 2001): p. 253.

Pablo Lacoste

En España se le llama también “vino flor” que no hace referencia a la flor como brote colorido de la planta, sino a su quinta acepción, en cuanto “nata que hace el vino en lo alto de la vasija”.⁴⁶ Hace referencia al verbo “aflorar” que significa “apurar algo para sacar su flor o parte selecta; de allí la expresión “a flor de agua”.⁴⁷

El velo del vino surge en forma espontánea y natural, a partir de hongos *Saccharomyces*. Durante el tiempo de crianza, esta capa experimenta un activo ciclo vital; periódicamente los hongos envejecen, cambian su tonalidad blanquecina por un color parduzco, y precipitan hacia el fondo de la bodega, para, luego, formarse una nueva capa.

Desde el punto de vista técnico, este vino se elabora mediante un sistema de añejamiento sin *ouillage*, es decir, sin rellenar la vasija. Como resultado se genera un espacio entre la superficie del líquido y la parte superior del recipiente. El contacto del vino con el aire posibilita la formación de una capa de levaduras que abarca toda la superficie del caldo. Estas levaduras protegen al vino de la oxidación al contacto con el aire. También previene el desarrollo de bacterias acéticas. Además, la flor permite la fermentación completa de los azúcares, a la vez que disminuye los niveles de glicerina y de ácidos volátiles y potencia las notas aromáticas de los ésteres y los aldehídos. Como resultado, esta capa le aporta al vino compuestos orgánicos que mejoran su sabor y perfume.⁴⁸

Esta práctica de elaboración del vino se ha mantenido hasta la actualidad, aunque en pocos lugares, como en el Jura y Andalucía.⁴⁹ En algunas zonas denominaciones de origen controlado de la zona del Jura, en Francia, se elaboran el Vino Amarillo (*Vin Jaune*) y el Vino de Paja (*Vin de Paille*).⁵⁰ El Vino Amarillo se cría durante siete años en barricas de roble bajo velo. El Vino de Paja es un “selecto grupo de vinos blancos dulces, deliciosos, longevos y de elevado precio, dado que su producción media suele ser muy escasa”.⁵¹ Las características de estos vinos son las siguientes:

“El *Vin Jaune* debe permanecer en barricas unos años, sin *ouillage*, es decir sin rellenarlo, por lo cual se forma un “vacío” (espacio) entre el nivel del vino y la bodega. Allí se desarrolla un *voile* que no se rompe nunca ya que no se rellenan las barricas. En cuanto al *Vin de Paille* es un sistema similar salvo que tiene lugar en tanques con la tapa del mismo abierta y la superficie del vino que está en la chimenea recubierta de *paille* adonde también con el tiempo se forma un *voile*”.⁵²

La capa de levadura ha contribuido a fortalecer la tradición de calidad de estos vinos del Jura, lo mismo que en los vinos de Andalucía. En este último caso se ha consolidado una larga tradición de calidad a

46 *Diccionario de la Real Academia Española*, (Madrid, RAE, 21 edición, 1992): 1, 977.

47 Juan Corominas, *Breve Diccionario etimológico de la lengua castellana*, (Madrid: Gredos, 10 reimpresión, 2000): p. 276.

48 José Peñín, *Diccionario Espasa Vino* (Madrid: Espasa, 2000): 746.

49 Anselmo García Curado, *Vinos de América y Europa*, (Barcelona: Editorial Zendera Zariquiey, 1996): p. 165.

50 Las zonas mencionadas son las siguientes: 1) Arbois: *Vin Jaune y de Paille*; 2) Chateau-Challan: *Vin de Paille*, exclusivamente; 3) Cotes du Jura: *Vin Jaune y de Paille*; 4) L'Etoile: *Vin Jaune y de Paille*. Para el *Vin Jaune* el único cepaje autorizado es el *savagnin*, mientras que para el *Vin de Paille* se autoriza el *savagnin* y también el *chardonnay*. Carta de Jean Hugues Matteini al autor, Mendoza, 28 de julio 2005.

51 José Peñín, *Diccionario Espasa Vino* (Madrid: Espasa, 2000): 768.

52 Carta de Jean Hugues Matteini al autor, Mendoza, 29 de julio 2005.

Pablo Lacoste

través de, justamente, el empleo de este sistema. “En efecto, la flor aporta todas sus características naturales a estos vinos andaluces (jerez, manzanilla de San Lúcar, Montilla-Moriles y Condado de Huelva)”.⁵³ En otras palabras, el vino a la vela constituye un tipo específico de vino con estándares internacionales de calidad.

El vino a la vela es sumamente difícil de lograr. Sobre todo porque las bacterias pueden descomponer el vino, si este no recibe un tratamiento especial, que incluye la incorporación de alcohol en proporciones equilibradas. El manejo de estos caldos era particularmente complicado en el siglo XVIII, pues todavía faltaba mucho para el descubrimiento del proceso de transformación del azúcar de la uva en alcohol, en el marco de la fermentación, proceso que recién fue explicado científicamente por Luis Pasteur (1822-1895). Por lo tanto, cien años antes, el manejo de los vinos exigía actuar intuitivamente, mediante observaciones, pruebas y errores. De allí la relevancia de la tarea cuidadosa y delicada de don Miguel de Arizmendi.⁵⁴

De acuerdo a la teoría, en muy pocos lugares del mundo es posible elaborarlo. Concretamente, para Claude Naudin, Laure Flavigny y José María Díaz de Mendivil Pérez, el vino a la vela o vino flor, “es un proceso complejo que se produce espontáneamente en muy pocos lugares del mundo, como (Andalucía), el Jura o Armenia”.⁵⁵ En cuanto a América colonial, hasta ahora, la teoría venía a confirmar el enfoque de los historiadores europeos. En efecto, los especialistas en historia vitivinícola colonial no han hallado evidencia documental que pruebe la elaboración de “Vino añejo puesto a la vela” en la región. Así se percibe en la literatura edita hasta el momento, y en las interconsultas realizadas a los especialistas.⁵⁶ Pero este tipo de vino sí se elaboró en la provincia de Cuyo del Reino de Chile en el siglo XVIII.

Los vinos de Arizmendi y la tecnología

Para elaborar un vino tan delicado como el “vino a la vela”, Arizmendi necesitaba mucho más que lagares y vasijas. Sobre todo porque, tal como se ha señalado, el velo de bacterias que se forma en la parte superior del vino, si no se maneja adecuadamente, puede deteriorar rápidamente la calidad de los caldos. Para prevenirlo, es necesario incorporar alcohol al vino. Para ello es necesario usar una destilería, mediante sistemas de alambiques, con sus fondos y cañones, para obtener los alcoholes. Y la bodega de Arizmendi contaba con todos estos elementos, tal como refleja el *Cuadro III*.

Desde el punto de vista de los recipientes de crianza, la bodega de Arizmendi contaba con vasija de greda o barro cocido. No alcanzó a incorporar los envases de madera, como pipas y barriles. En el contexto de

53 *Larousse de los vinos. Los secretos de los vinos, países y regiones vitivinícolas*. (Barcelona: Larousse, 2000): p. 177.

54 Referencia del ingeniero Raul Arizu, gerente de “Bodegas y Viñedos Luiggi Bosca”. Entrevista del autor, Mendoza, 14 de agosto 2005.

55 *Larousse de los vinos. Los secretos de los vinos, países y regiones vitivinícolas*. (Barcelona: Larousse, 2000): p. 177.

56 Hernán Cortés y Juan Guillermo Muñoz (Chile), William Beezley y Celia López (EEUU), Ana María Rivera (España), Hilda Barentzen, Lorenzo Huertas y Alicia Polvarini (Perú), especialistas en historia vitivinícola colonial en el sur de América, han manifestado al autor que en la documentación compulsada correspondiente a la época colonial, no han hallado referencias a “vino a la vela” ni en el Virreinato del Perú ni en el Reino de Chile ni en la actual provincia de San Juan. Así lo manifestaron al autor en sendos correos electrónicos fechados entre 5 y 15 de agosto de 2005.

Pablo Lacoste

su vida, esta situación era la normal en todas las haciendas de Chile Trasandino donde sólo se usaron tinajas y botijas. Sólo excepcionalmente se registraron algunos recipientes de madera, como en el caso de Godoy y las siete pipas que tenía en 1741. Pero fuera de ese caso, no se han registrado antecedentes de vasija de madera en Mendoza para la primera mitad del siglo XVIII. A pesar de ello, don Miguel se preocupó por innovar y trató de ponerse a la cabeza de las nuevas tendencias. Arizmendi tomó la decisión de avanzar en la incorporación de pipas, barriles y cubas. La prueba es la presencia, en su hacienda, de los materiales necesarios para su construcción, tanto la madera como los cinchones o aros de fierro que se usan para sujetar las duelas de las cubas. Si Arizmendi dejó todo preparado, su sucesor se encargaría de llevar a cabo esta idea. En efecto, el padre Francisco Correas de Saá, encargado de administrar la hacienda después de la muerte de don Miguel, se encargaría de cerrar el circuito y construir las pipas con aros de fierro, tal como declaró en su testamento.

La hacienda de Arizmendi pasó a manos del padre Francisco Correa de Saá, su albacea testamentario. Desde 1748 hasta su muerte (es decir durante casi 30 años) el clérigo tuvo la posesión de la hacienda. Dentro de esta propiedad el padre Francisco invirtió el dinero dejado para obras pías por otros miembros de su clientela espiritual; así lograba mantener el capital, hacerlo producir y pagar anualmente los gravámenes que correspondían por las capellanías y censos, tal como habían dispuesto los testadores. Ello le permitió al padre Francisco mejorar el establecimiento vitivinícola de Arizmendi

*“a la cual hacienda he puesto varias mejoras como son dos partes de viñas que compré a los Lucero, más de la mitad de la Bodega, un lagar nuevo, veinte tinajas más y nueve pipas de arcos de fierro, que he puesto con más un cuarto grande edificado en el patio lindando con la calle por el norte, una cocina y otro cuarto más contiguo a dicha cocina, un corredor, y un oratorio que está bajo de él, con su altar y nicho de San Juan Bautista en que yo hacía Misa, el nicho dorado y dos espejos colaterales de marcos dorados y el Santo de bulto”.*⁵⁷

Los vinos de esta hacienda se distribuían a través de las redes comerciales: en el momento de testar, el padre Francisco tenía 30 botijas de vino en Buenos Aires (por valor de más de \$1.000) y otras 104 en la ciudad de Córdoba. El clérigo realizaba también operaciones financieras como prestador de dinero. En su testamento surgieron nueve deudores que, en conjunto, le debían \$1.379.⁵⁸ Para atender las labores de la hacienda y el servicio personal de su patrón, el establecimiento contaba con lo que el padre Francisco llamó “toda mi familia de esclavos”.⁵⁹

57 Testamento del padre Francisco Correa de Saá, Mendoza, 9 de agosto de 1775. Reproducido completo en: Mariano Marcó, *Quién era quién en Mendoza. Índice de los Testamentos en Actuaciones Notariales 1561-1810* (Mendoza: edición de autor, 1998): 315.

58 Testamento del padre Francisco Correa de Saá, Mendoza, 9 de agosto de 1775. Reproducido completo en: Marcó, *Quién era quién*: 317-318.

59 Testamento del padre Francisco Correa de Saá, Mendoza, 9 de agosto de 1775. Reproducido completo en: Marcó, *Quién era quién*: 319.

Pablo Lacoste

Cuadro III

EQUIPAMIENTO DE BODEGA VITIVINÍCOLA

(Chacra de Arizmendi, Mendoza, Reino de Chile, 1749)

<i>Tipo de equipo</i>	<i>Unidades</i>	<i>Capacidad</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>valor</i>
VASIJA	24 tinajas que hacen 409 @ ⁶⁰	409 @	(1) \$0.6 x @	\$306.0
	1 tinajita de 1 @	1 @	\$0.6 x @	\$0.6
	1 tinajón de 5 @	5 @	\$4.0 x 5 @	\$4.0
	2 tinajas barro de brisa			\$0.2
	75 botijas entre buenas y malas	150 @	\$0.2 c/u	\$18.6
	12 botijas varias entre quebradas y buenas,	24 @	\$0.2 c/u	\$3.0
	1 odre de chivato			\$4.0
	Sub total vasija vinaria	589 @		\$336.6
AGUAR-DIENTE	17 botijas de aguardiente puestas a la vela	34 @	\$12.0 c/u	\$204.0
	2 botijas de aguardiente	4 @	\$10.0 c/u	\$20.0
	Sub total aguardiente	38 @		\$224.0
CORRAL DE ALAMBIQUES Y PAILAS	1 fondo de alambique	5 @ 10 libras	2,5 rr x libra	\$42.1
	La tapa de dicho alambique			\$1.0
	1 cañón de alambique			\$14.0
	1 fondo viejo	3 @ 6 ½ libras	2,5 rr x libra	\$25.6
	2 pailitas pequeñas	16 libras	5 rr x libra	\$10.0
	1 paila	3 @ y 22 libras	5 reales la libra	\$60.0
	1 paila grande que pesa 4 @ y 17 libras		5 rr x 1 libra	\$37.1
	1 paila de 4 @ y 18 libras:		5 rr x libra	\$37.6
	Sub total corral alambiques y pailas			\$227.6
HERRA MIENTAS	5 cántaros de envasar		1,5 rr c/u	\$0.7.5
	1 embudo de cuero		1,5 rr c/u	\$0.1.5
	2 noques (1 de cocidos)		\$0.4 c/u	\$1.0.0
	4 podones usados		\$3.0 c/u	\$12.0.0
	1 bomba de hoja de lata		\$1.4 c/u	\$1.4.0
	1 balanza grande con sus tasas de cobre y su cruz grande de hierro, 2 pesas de plomo y 1 de bronce			\$16.0
	Unas balancitas			\$4.0
	4 azadones viejos		\$2.4 c/u	\$10.0
	3 palas viejas		\$ 1.4 c/u	\$4.4
	3 azadones y 1 pala		\$4 c/u	\$16.0
	4 listones de cargas uva		\$1.0 c/u	\$4.0.0
	1 estera de caña ⁶¹		\$1.0 c/u	\$1.0.0
	2 escaleras			\$2.4
	Sub total herramientas			\$92.3
	Brea ⁶²	18 @ 9 libras	\$5 x @	\$94.3
MATERIAL PARA USO EN BODEGA Y VIÑA	Yeso ⁶³	5 fanegas	\$1 x fanega	\$5.0
	cinchones de hierro de timón de navío ⁶⁴	3 @	\$35 x quintal	\$18.6
	Cañas	1450		\$29
	rodrigones ⁶⁵	169	\$2 el ciento	\$3.2
	Sub total material bodega y viñas			\$151.5
TOTAL				\$1032.4

Fuente: Tasación de bienes de Arizmendi, Mendoza, 21 de junio de 1748. AHM, Testamentaria de Arizmendi, Miguel, letra A, 1748, fols. 158 v – 179 v. Inventario de bienes pertenecientes a Miguel de Arizmendi, Mendoza, 20 de mayo de 1749. AHM, Época Colonial, Carpeta 233 Documento 5, fols 1-5.

60 El valor normal de mercado de la vasija en Chile Trasandino era de \$1 la arroba. Pero en este caso se tasó a 6 reales la arroba porque algunas se encontraban deterioradas.

61 La estera de caña se colocaba sobre el lagar para moler manualmente la uva. Observación realizada por el autor en una bodega tradicional de Curtiduría, Región del Maule, Chile, el 30 de abril de 2005.

62 La brea era un líquido extraído de una planta cuyo monopolio se le entregó a los indios para pagar su tributo; se utilizaba para impermeabilizar los lagares y botijas de greda. Referencia del historiador Hernán Cortés al autor, La Serena, 29 de abril de 2005.

Pablo Lacoste

Control de calidad para los vinos de Mendoza

El control de calidad era el método que se usaba para garantizar las operaciones comerciales, sobre todo para la venta de vinos destinados al mercado rioplatense. El productor y el comprador se ponían de acuerdo en realizar inspecciones a las bodegas para verificar la buena calidad de los vinos, de modo tal que, si los caldos sufrían alguna alteración durante el viaje, la responsabilidad recaía en el tropero de carretas y no en el viticultor. La costumbre de controlar la calidad de los vinos estuvo vigente tanto en el siglo XVII como en el XVIII.

El cabildo de Mendoza manifestó, tempranamente, su sensibilidad por discriminar la calidad de los vinos. Así por ejemplo en la sesión del 6 de mayo de 1628, los capitulares establecieron una serie de pautas para que el entonces único pulpero de la ciudad, Juan Carrero, distinguiera el tipo de vino que vendía al público según la calidad. La resolución señalaba lo siguiente:

“Tratóse de que se reponga la postura que tiene Juan Carrero en el vender el vino y que el Fiel Ejecutor le visite y le ponga la medida a razón de que saque de cada arroba de vino bueno añejo de lo que al presente tuviese de la misma calidad a razón de 18 reales por cada arroba y se le notifique de aquí en adelante el vino que comprase para vender lo manifieste para que se vea la calidad de él y se le ponga cómo lo ha de vender”.⁶⁶

En el siglo XVII, un caso testigo de estas prácticas se verificó en las cavas de don José de Videla. La idea era certificar la calidad de los vinos que debía entregarla a don Vicente Pérez; el volumen de la operación ascendía a \$543, de lo cual se desprende que comprendía aproximadamente 270 @, es decir, unos 10.000 libros de vino. El pedido de control de calidad lo realizó Videla a través de una nota concebida en los siguientes términos:

“yo tengo hecha obligación al capitán Vicente Pérez vecino del Puerto de Buenos Aires a más de dicha obligación consta a que me remito de darle en vino bueno de dar y recibir \$543 y porque el dicho plazo... pasado y estoy corriendo los riesgos y merma se ha de servir Vuestra Merced de ir a mi bodega y en presencia de testigos reconocer el vino que tengo para dicha paga si es bueno de dar y recibir y reconocido el dicho vino darme por fe y testimonio de la calidad en que Vuestra Merced lo hallare para que de hoy en adelante corra por cuenta y riesgo de dicho Vicente Pérez por tanto. A Vuestra Merced pido y suplico se sirva de hacer en este negocio”.⁶⁷

63 El yeso se echaba en el lagar para separar el hollejo de la pulpa de la uva. Referencia del historiador Hernán Cortés al autor, La Serena, 29 de abril de 2005.

64 “Cinchón” era un aro o fleje de hierro o madera que se utilizaba para sujetar las duelas de las cubas, pipas o barriles. RAE: 1, 477

65 “Rodrigón” es el tutor, palo o caña para sostener la planta. RAE: 2, 1806.

66 Acta del Cabildo de Mendoza, 6 de mayo de 1628. ACM, (Mendoza, Junta de Estudios Históricos, 1961): 2, 42.

67 Joseph de Videla solicita se efectúe una inspección en su bodega del vino que tiene que entregarle a Don Vicente Pérez, de acuerdo con una obligación que ha contraído con el mismo. Mendoza, 22 de octubre de 1689. AHM, Época Colonial, Judicial Civil Carpeta N° 200 - Documento N° 16 - AHM fols 1.

Pablo Lacoste

Esta solicitud tenía una clara intención comercial. La documentación de la calidad de los vinos en la bodega hacía más transparente la transacción, pues iría acompañada de un documento de fe pública. El alcalde Godoy acogió la solicitud de Videla y ordenó se realizara la tarea con los cuidados del caso. Así lo dispuso mediante un escrito que, en sus partes fundamentales, señalaba lo siguiente:

“mando se vaya a la bodega del dicho Don Joseph y se reconozca y vea el vino que tiene por el ... (roto)... Vicente Pérez si está bueno de dar y recibir y reconocida su calidad se le dé el testimonio en la forma que lo pide para que corra el riesgo y mermas el dicho Vicente Pérez siendo pasado el término de la entrega de dicho vino y así lo proveí”.⁶⁸

El control de calidad no era un trámite de mera forma. Las autoridades se comprometían a verificar si realmente los vinos eran buenos. Y comprometían su buen nombre y honor en ello, motivo por el cual, se preocupaban de, efectivamente, dar un informe lo más ajustado posible a la realidad. Así quedó demostrado en este caso. En efecto, dos días después de efectuada la solicitud, el 24 de octubre de 1689, el mismo alcalde Godoy fue a la bodega de Videla, acompañado de dos testigos y catadores, el capitán Diego Martínez Tirado y el alférez Bustos de Lara, para realizar personalmente el control de calidad. Una vez terminada la tarea, se volcaron los resultados de la inspección en el siguiente documento:

*“Certifico y doy fe y verdadero testimonio yo el Capitán Juan Godoy del Castillo alcalde ordinario de esta Ciudad de Mendoza (...) hoy 24 del corriente fui a la viña y casas de Pedro Joseph de Videla y vi y le reconocí el vino que tiene el susodicho de cuenta del Capitán Vicente Pérez. Hallé que el vino que había en sus tinajas estaba bueno de dar y recibir sin malicia alguna. Se fue probando de una en una por el capitán Diego Martínez Tirado y el que había en dicha tinaja estaba malo y adicionado que hará 26 arrobas poco más o menos. Y así mismo certifico reconocí el vino que había en 26 botijas y se halló estar bueno de dar y recibir dado visto por mi y reconocido.”*⁶⁹

De esta forma se completó el procedimiento de solicitud, realización y certificación de la calidad de los vinos de don José de Videla. La documentación revela varios detalles de interés. En primer lugar, el Estado asume la tarea de realizar la inspección. El alcalde acude personalmente a la cava para degustar los vinos y emitir su dictamen. Además, no actúa en forma personal, sino que va acompañado por otros observadores que también tienen que catar el vino. Por otra parte, la acción de probar los vinos no se realizaba en forma general ni rápida. Al contrario, se tomaban muestras de las distintas tinajas y botijas para

68 Joseph de Videla solicita se efectúe una inspección en su bodega del vino que tiene que entregarle a Don Vicente Pérez, de acuerdo con una obligación que ha contraído con el mismo. Mendoza, 22 de octubre de 1689. AHM, Época Colonial, Judicial Civil Carpeta N° 200 - Documento N° 16 - AHM fols 1.

69 Certificación del Alcalde Don Juan de Godoy del Castillo de haber cateado varias botijas de vino de propiedad de Pedro José Videla habiendo resultado aptas para el consumo. Mendoza, 24 de octubre de 1689. AHM, Época Colonial, Judicial Civil, Carpeta N° 200, Documento N° 17 fols. 1.

Pablo Lacoste

discriminar las diferencias de calidad de los vinos que pudiese haber entre una y otra. Los catadores logran detectar diferencias. El vino de las 26 botijas “se halló estar bueno”; en cambio, en una tinaja había vino que “estaba malo y adicionado”. Así lo volcaron, con toda rigurosidad, en el certificado oficial que se labró con motivo de la inspección. En otras palabras, el control de calidad de los vino no era una cuestión de mero trámite ni una tarea indulgente. Al contrario, se trabajaba con rigor, aún al costo de correr el riesgo de ganar la enemistad de empresarios poderosos como era el caso de don José de Videla.

La tradición de efectuar controles de calidad de los vinos en las bodegas de Mendoza, iniciada en el siglo XVII, tuvo su continuidad en la centuria siguiente. Así por ejemplo, en el siglo XVIII, los vinos de don Miguel de Arizmendi fueron sometidos a un control de calidad. La decisión de establecer este control de calidad se originó cuando el comerciante Juan Pereira de Caravallo lo solicitó al alcalde con motivo de un contrato pendiente con Arizmendi. Para completar la operación, se encargó a un perito que diera cuenta de la calidad de los vinos de Arizmendi.

El control de calidad debía verificarse en las cavas de Arizmendi. Los peritos encargados de catar la calidad de los vinos eran dos vecinos de Mendoza, don Manuel de Ábrego y don José Loyola. En la solicitud de Pereira, los peritos debían declarar “si en color y bondad estaba capaz de hacer viaje con él y el dicho don Manuel de Ábrego”.⁷⁰ También tenía que declarar “la forma en que se hallaban las tinajas cuando el suplicante fue a verlo y aquella en que se hallaban cuando el suplicante fue a envasar el dicho vino y si estaba o no capaz de recibirse. Si de la forma en que se hallaba una tinaja de aguardiente que entraba en el dicho trato y de la forma que las halló al tiempo de la envasadura”.⁷¹

Con estas instrucciones, don Manuel Ábrego fue a las cavas de Arizmendi para realizar su tarea. Se labró entonces un acta en la cual se indicaron los detalles de la operación. Uno de los testigos señaló que:

“El mismo don Miguel (de Arizmendi) abrió por sus manos las tinajas que estaban tapadas con yeso y fue sacando de cada tinaja en una tacita de plata y dándole a este testigo para que viese el vino si estaba bueno. Después aquella ocasión hallaron y reconocieron el vino en estado bueno”.⁷²

Los movimientos y utensillos utilizados revelan delicadeza y cuidado. Es don Miguel de Arizmendi, el mismo bodeguero, quien destapa las tinajas, y usa una tacita de plata, cual venecia, para extraer la muestra y darla al catador. Son movimientos delicados, en la penumbra de la cava cuyana del siglo XVIII. Otro testigo relató este mismo episodio, con algunos matices:

“don Miguel abrió con su mano todas las tinajas que estaban tapadas. De cada tinaja fue sacando (vino) para reconocerlo. En

70 Juan Pereira de Caravallo solicita al alcalde se tome información testimonial, Mendoza, 27 de febrero de 1745. AHM, Época Colonial, Judicial Civil, Carpeta 177, Documento 20 fols. 1.

71 Juan Pereira de Caravallo solicita al alcalde se tome información testimonial, Mendoza, 27 de febrero de 1745. AHM, Época Colonial, Judicial Civil, Carpeta 177, Documento 20, fols. 1 v.

72 Juan Pereira de Caravallo solicita al alcalde se tome información testimonial, Mendoza, 27 de febrero de 1745. AHM, Época Colonial, Judicial Civil, Carpeta 177, Documento 20, fols. 2 v.

Pablo Lacoste

*algunas tinajas se halló el vino de buen color y en otras se halló el vino algo desabrido pero de buena calidad”.*⁷³

Este testigo confirma los familiares movimientos del bodeguero dentro de su cava. Pero añade los criterios que se controlaban del vino: el color, el gusto y la calidad. Se indica que la calidad es buena en general; pero varía el color, que en algunas tinajas es bueno, no así en otras. También se encuentran algunas tinajas con vino “algo desabrido”, lo cual muestra cierta capacidad de discriminación. Con estos datos se había completado, tal vez, la más antigua experiencia de control de calidad de los vinos de Mendoza realizada por las autoridades municipales.

Conclusión

En este artículo ha sido posible demostrar tres elementos: 1) la existencia de una vitivinicultura de calidad en Mendoza en los siglos XVII y XVIII; 2) los vinos de calidad fueron elaborados por pequeños viticultores; 3) entre los vinos de calidad, los bodegueros de Mendoza se especializaron en elaborar un tipo específico de vino, el llamado “vino a la vela”, modalidad que sólo se consideraba existente en Armenia, el Jura y Andalucía; 4) la elaboración del “vino a la vela” en Mendoza constituye una excepcionalidad dentro de América colonial; esta modalidad se expandió luego a San Juan, para su producto emblemático que era el aguardiente, surgiendo así el “aguardiente puesto a la vela”; este tipo de producto fue específico de Cuyo, no así de Chile Cisandino ni del Perú.

Los vinos de calidad fueron elaborados por pequeños viticultores. Así lo demuestra la dimensión de las viñas de Alonso de Videla, Juan de Puebla Reinoso y Miguel de Arizmendi: tenían entre 3.000 y 4.000 plantas. No había entre ellos grandes plantaciones. Se trataba de propiedades acotadas que se cultivaban con dedicación y esmero para lograr un producto de calidad. Esta fue una característica de la vitivinicultura colonial en Mendoza, que se perdió con la llegada masiva de los inmigrantes europeos de fines del siglo XIX, cuando se abandonó la calidad para levantar grandes establecimientos sólo interesados en elaborar grandes cantidades de vino.

El caso central estudiado en el presente trabajo fue la chacra de don Miguel de Arizmendi, navarro-francés avecindado en Mendoza. En su bodega, la mayor parte del capital estaba invertido en vinos de calidad. Éstos no eran una partida aislada, sino que estaba en el centro del negocio de esta empresa. Arizmendi elaboraba vinos añejos y vinos “a la vela” en forma sistemática; no apuntaba únicamente al consumo personal o de su círculo de amistades; logró crear un mercado para los vinos finos y explotar este tipo de producto en forma comercial y sistemática. Como resultado, a partir de este trabajo habrá que dar superado el enfoque de Samuel Amaral. Los cuyanos lograron avanzar hacia una viticultura de calidad en la primera mitad del siglo XVIII.

Hasta ahora, la teoría sostenía que el “vino a la vela” o “vino flor”, dada su complejidad, es un producto muy difícil de elaborar y que sólo se ha logrado desarrollar en muy pocos lugares del mundo, como el Jura, Andalucía y Armenia. El presente artículo ha permitido demostrar

⁷³ Juan Pereira de Caravallo solicita al alcalde se tome información testimonial, Mendoza, sin fecha. AHM, Época Colonial, Judicial Civil, Carpeta 182, Documento 33, fols. 1.

Pablo Lacoste

que este tipo de vino también fue elaborado en un cuarto lugar del mundo: la provincia de Cuyo del Reino de Chile. Este vino fue introducido por el vasco francés Miguel de Arizmendi a Mendoza, en la primera mitad del siglo XVIII; antes no se elaboraba; al menos no hay registros de ello; pero a partir de entonces, estos vinos tuvieron aceptación y prestigio en Mendoza; se cotizaban bien en el mercado, y fueron conocidos y apreciados por las élites. Fue un vino especial que se elaboró en Mendoza, no así en otras partes del imperio español en América.

La llegada masiva de los inmigrantes europeos a Mendoza, a fines del siglo XIX, alteró esta tradición. El esfuerzo de los viticultores hispano criollos, por elaborar vinos de calidad en pequeñas bodegas y viñedos, no fue continuados por los inmigrantes de ultramar cuando llegaron en forma aluvial a la capital cuyana. En lugar de ello, impusieron un nuevo paradigma, basado en grandes establecimientos orientados a la cantidad y no a la calidad de los vinos. La tradición de los vinos de calidad se mantuvo en algunas pocas bodegas, por lo general, pequeñas. Ese modelo se mantuvo vigente como paradigma hegemónico hasta el comienzo del tercer tercio del siglo XX, cuando entró en crisis. En las décadas de 1980 y sobre todo 1990, renacería, con fuerza, la viticultura de calidad en Mendoza.

Viñas en la ciudad de Santiago del Nuevo Extremo, Chile siglo XVI¹

Pedro de Valdivia, acampado con su hueste conquistadora en el valle del Mapocho, luego de meditar sobre la conveniencia de fundar aquí una ciudad en una u otra de las riberas del río, decidió hacerlo “donde los Ingas habían hecho una población” y mandó hacer su trazado partiendo de una manzana destinada a la plaza mayor, a unas tres cuerdas al sur del río y a cuatro al poniente del cerro Huelén, desde el cual, según la tradición, lo planeó.²

Así como el río Mapocho la bordeaba por el norte, al sur y oriente lo hacía una acequia que naciendo en él, corría hacia el surponiente hasta llegar al molino de Rodrigo de Araya, junto al cerro ahora nombrado de Santa Lucía, siguiendo hacia el poniente con el nombre de Cañada de San Francisco, de Nuestra Señora del Socorro y de San Lázaro, que al unirse con la de Diego García de Cáceres, nacida también en el Mapocho a la altura de los Paredones o Tambillos del Inca, formaban un verdadero triángulo. En las tierras externas se fueron concediendo terrenos para chacaras, alrededor de doce al sur, quedando las de La Chimba al norte del río, una al poniente (siguiendo después las de Chuchunco) y, desde el vértice, al oriente las muy apetecidas de Apoquindo, Tobalaba, Ñuñoa y Peñalolén, ya en los faldeos de la Cordillera Nevada.

En las cuerdas más cercanas a la plaza se fueron otorgando los primeros solares y en las más alejadas el Cabildo confirió mercedes de cuerdas, incluso de varias a un solo interesado, y en los terrenos al oriente del cerro, dejó una parte para ejido y el resto lo destinó para sitios de particulares, todos los cuales fueron en parte plantados de viñas, como algunas de las cuerdas. En las ventas del siglo XVI, no recibieron la denominación de chacaras, sino que se dice “pedazo de tierra” y “viña cercada”.³

Uno de los aspectos que enorgullecía a los conquistadores, junto con el servicio de haber ganado más almas para la fe católica y vasallos para el rey castellano, era su acción colonizadora y las especies europeas que habían introducido en Chile. A modo de ejemplo, en la información de méritos y servicios presentada por los vecinos de Santiago en 1579, el punto trece que debían responder los testigos era “si hay muchas viñas donde se coge mucho vino”.⁴

Es muy probable que como para la venida de la expedición de Almagro ya se sabía por los informes incásicos el tipo de clima con el que se iban a encontrar, algunos de sus hombres hayan traído las estacas y semillas necesarias, y con mayor seguridad miembros de la hueste de Valdivia, muchos de cuyos capitanes ya habían estado en estas tierras.

* Universidad de Santiago, USACH

1 Forma parte del proyecto FONDECYT “Las viñas y el vino en Chile central, siglos XVI y XVII” N° 1040039.

2 Diego de Rosales, *Historia General del Reyno de Chile, Flandes Indiano*, I, p. 383.

3 Tomás Thayer Ojeda, “Santiago durante el siglo XVI”, *Anales de la Universidad*, CXVI, Santiago, 1905, p. 318.

4 Archivo General de Indias, Sevilla, Patronato, legajo 227.

Juan Guillermo Muñoz C.

La producción vitivinícola chilena fue cubriendo la demanda interna, y aunque se continuaba con las operaciones de importación de vino de Castilla, el que resultaba bastante caro, finalmente y de manera paralela se comenzó a exportar el “vino de la tierra” o “vino del Mapocho” operación que podía ser llevada a cabo por su bajo costo de producción. En 1578, el corsario Francis Drake se robó en Valparaíso un navío con alrededor de 2.500 botijas de vino, destinado a Potosí, además de oro y tablas de alerce.

En 1590 se imprimió en Sevilla un libro en que se informaba que “Chile, donde hay viñas y se hace vino y muy bueno, y de cada día crece así en cantidad, porque es gran riqueza en aquella tierra, como en bondad, porque se entiende mejor el modo de hacerse... En el reino de Chile se hace vino como en España, porque es el mismo temple”.⁵ En 1594 don Miguel de Olaverria comunicaba sobre Santiago que “es toda la de su comarca tierra muy templada y de mucha recreación de huertas y jardines y cógense más de cien mil botijas de vino”.⁶ Hay que recordar que por Santiago del Nuevo Extremo se entendía las tierras comprendidas entre los ríos Choapa y Maule.

En esta ponencia nos referiremos a algunos aspectos de las viñas que fueron plantadas dentro del triángulo descrito, es decir en manzanas y en los terrenos a espaldas del cerro a topar con el ángulo oriente, que no fueron considerados como chacras propiamente tales.

Aunque Thayer señala que “Hay que advertir, sin embargo, que la ciudad propiamente tal no se extendió durante todo el siglo XVI más allá de la calle de Teatinos. Las cuadras situadas entre esta calle y la de Brasil, eran quintas de recreo o cuadras de viña, como las denominaban en esa época”, solo hemos obtenido constancia documental de tres en este sector, aunque sí la tenemos de otras para el XVII, que posiblemente fueron plantadas en el siglo anterior, solo nos referiremos a aquellas.⁷

Capellanía Riberos

Haciendo frente a la acequia que delimitaba la viña plantada alrededor de 1554 por el capitán Diego García de Cáceres, una cuadra de forma rectangular y la siguiente hacia la plaza, fueron adquiridas por una de sus hijas, doña Mariana Osorio de Cáceres, viuda del capitán Juan de Ocampo de San Miguel y del general Alonso de Riberos Figueroa (cuya familia tenía una viña en la costa, que sería conocida como Viña del Mar).⁸ En ellas había plantados olivar y viña.

Doña Mariana, sin hijos, en 1613 las dio en dote a su sobrina doña Isabel Bravo de Saravia y Osorio, al casar con el capitán Manuel de Campofrío Carvajal y Riberos.⁹ Testó él en 29 de enero de 1660.¹⁰ La cuadra que daba frente a la acequia fue adjudicada a su hijo don Melchor, con cargo de imponer un censo de 200 pesos en favor de la capellanía de doña Petronila Riberos Figueroa que servían los dominicos. El 8 de

5 Joseph de Acosta, *Historia Natural y moral de las Indias*, Libro cuarto, capítulo 32.

6 José Toribio Medina, *Colección de Documentos Inéditos para la Historia de Chile*, Segunda serie, Tomo IV, Santiago, 1960, pp. 391 a 393.

7 Thayer, Op cit, p. 32.

8 Entre las actuales Brasil y Riquelme, Catedral y Santo Domingo, Thayer, Op cit, la numera 104 y 114, pp. 308 y 310, Armando de Ramón, “Santiago de Chile, 1650-1700”, *Historia* 12 y 13, P. Universidad Católica de Chile N°s 12 y 13, Santiago, 1974-5 y 1976, la numera 117.

9 ES 51 f. 13.

10 ES 151 f. 330.

Juan Guillermo Muñoz C.

febrero de 1678 traspasó la propiedad al convento de Santo Domingo, quienes la vendieron cinco meses después. El gravamen quedó en una de las mitades en que se dividió en 1682.¹¹

Cajamarca

Una cuadra ubicada a una de distancia de La Cañada.¹² Fue del sevillano Sebastián González Farías y Catalina Gómez de Vargas, su mujer, trasladados a Santiago después de la destrucción de la Imperial a manos de los indígenas, donde perdieron todos sus bienes.

El 7 de noviembre de 1595 la recibió en dote doña Ursula de Vargas, una de los cinco hijos, de manos de su madre viuda, al casar con el alférez Manuel González Chaparro, de Valencia de Alcántara. Avaluada en 600 pesos.¹³ En 1601 la vendieron a su primo el capitán Francisco Hernández de Estrada, hijo de portugués.¹⁴ Posteriormente perteneció al canónigo Alonso de la Cámara, el que testó el 3 de septiembre de 1625, quedando la propiedad en manos de su descendencia natural.¹⁵ En 1680, ya dividida, en media cuadra la viña contaba con 1.800 plantas arrodrigonadas y cercada con tapia de adobón, con casas, bodega, lagar, vasija de 85 arrobas, con ocho tinajas. En la otra mitad, dividida en cuatro partes, una fue adjudicada en 1678 en su hijuela a doña Josefa de Montoya Morales, cuyo marido, el teniente Diego de León, compró otros dos, reuniendo solar y medio en los que también se menciona la presencia de viña en 1696.¹⁶

El camuesal de Núñez

Comprendía cuatro cuadras, propiedad de Antonio Núñez de Fonseca, portugués venido a Chile por 1554, que las plantó con viña y manzanos, las poseía en 1597.¹⁷ La viña debe haber estado en las ubicadas al oriente, pues todavía es mencionada aquí en 1697, en cambio en las del poniente, además de no apuntar ninguna viña en el siglo XVII, se alude a la presencia del manzanal.

La cuadra del sur fue de Ana Prisca, una de sus seis hijos, casada con el piloto griego Nicolás de Xío (o Scio, también usó el apellido Pérez). En 1603 la vendieron a Luis de Salinas Guevara, de Guadalajara y doña Leonor Narváez, quien había sido vecino encomendero de la destruida ciudad de Osorno, donde los indígenas mataron a cuatro de sus hijos.¹⁸ Testó el 13 de junio de 1621.¹⁹ De los seis hijos sobrevivientes, la viña pasó a propiedad de doña Isabel, casada con don Sancho de las Cuevas Villarroel, quienes dotaron a su hija Luisa, al casar en 1659 con el

11 ES 345, 349 y 353.

12 Entre las actuales Valentín Letelier, Moneda y Agustinas, San Martín y Amunategui, Thayer, Op cit, la numera 79. De Ramón, Op cit, número 85.

13 ES 11 fs. 120 y 194.

14 ES 29 f. 117, 37 f. 314 (año 1608).

15 ES 87 fs. 218, 222 y 224.

16 ES 375 f. 206 y 378 f. 94 sus testamentos.

17 Entre las actuales Manuel Rodríguez y San Martín, Catedral y Huérfanos, Thayer, Op cit, las numera 85 y 86, de norte a sur. De Ramón, Op cit, números 91 y 92. ES 24 fs. 122 y 183, 25 f. 114.

18 ES 17 f. 894.

19 ES 87 fs. 76 y 98.

Juan Guillermo Muñoz C.

maestre de campo general don Francisco Canales de la Cerda, con ella y otros bienes, siendo avaluada en 6.000 pesos.²⁰

La otra cuadra era de Martín Cantero de Chávez en 1603.²¹ Había nacido en Toledo, casado en 1595 con doña Mariana Salamanca López, y testó el 26 de agosto de 1605.²² Después fue del secretario don Baltasar Calderón y Villagra y de doña Ana de Oliva. Pasó a dos de sus hijas, una soltera y la otra testó sin hijos el 7 de mayo de 1690, siendo el inventario de sus bienes el 17 de mayo de 1692, fecha en que se contaron 1.600 plantas de vid.²³

Situándose en el peñón de Santa Lucía, mirando hacia el norte y oriente, aparecen nuevamente las parras en una decena de propiedades, según Thayer “En la estrecha lonja de terreno que quedó a sus espaldas, se formaron pequeñas viñas, pertenecientes a distintos propietarios, cuyos nombres no se ha podido conocer, pero es probable que algunos de ellos sean los mismos que figuran en escrituras otorgadas por los años de 1559 a 1566”, de las que menciona nueve.²⁴

Bartolomé Blumen

Al norte de la ermita de Santa Lucía que, ubicada a sus pies, dio nuevo nombre al cerro Huelén, colindando por el oriente con el ejido, tenía una cuadra, el alemán Bartolomé Blumen o Flores, natural de Nurenberg, había venido a Chile con Valdivia en 1541.²⁵ En 1575 era también de su yerno Pedro Lisperguer, natural este de Worms, y no habiendo cumplido una orden del Cabildo que les exigía que la cercasen en el término de tres meses, fue declarada por propios de la ciudad.²⁶ No obstante lo anterior se contaba entre los bienes de doña Águeda Flores, hija y viuda de los mencionados. También tuvo viña en dos chacras que había comprado su padre en Quilicura (al norte del río Mapocho). Falleció en 1632.

Don Juan Rodulfo Lisperguer, nieto de la anterior, la vendió en 1661 al maestre de campo general don Pedro de Recalde Arrandolaza, nieto de Antonio Núñez de Fonseca, ya mencionado.

Además de las referidas, este conquistador tuvo otra viña en el sector ubicado al sur del ejido, la que también pasó a propiedad de su hija Águeda, dueña en 1595-1614.²⁷

Francisco de Salamanca López

Nacido en Santiago en 1556, su padre fue mercader y su madre era de Lisboa, fue procurador de causas, era dueño por 1601.²⁸ Murió antes de 1631.

20 ES 246 f. 116.

21 ES 18 f. 603.

22 ES 20 f. 290.

23 ES 374 f. 248 y 376.

24 Thayer, Op cit, p. 9.

25 Entre las actuales Mosqueto y José Manuel de la Barra, Monjitas y Merced, Thayer, Op cit, numera 2 esta cuadra. De Ramón, Op cit, número 6.

26 Colección de Historiadores de Chile, *Actas del Cabildo*, Tomo II, pp. 374 y 415.

27 Thayer, Op cit, viña 1, ES 82 f. 131.

28 Thayer, Op cit, viña 2, ES 35 f. 26, 39 f. 308.

Juan Guillermo Muñoz C.

Hernán Páez

Venido a Chile en 1543.²⁹ Puso en su terreno, que lindaba con el ejido, una viña, la cercó y edificó unas casas. Después modificó su vecindad a la ciudad de Concepción, por lo que la vendió el 21 de abril de 1559 en 900 pesos de oro, con “lo que está plantado y esquilmo y casa”, entrando en la venta nueve pipas, una de ellas desfondada y las demás alzadas, y con pilón, cinco barriles y una tinajuela, entre otros implementos, como ocho aros de pipas de hierro, cuatro cestos y una podadera.

Los compradores, Jorge de Rodas y Antón Zamorano, tomaron la posesión cinco días después.³⁰ Sabemos que Zamorano se trasladó a Valdivia, donde estaba en 1568, por lo que puede haber cedido sus derechos a su compañero.

El 11 de abril de 1561 el Cabildo concedió a Rodas, quien también se llamada Jorge Griego, un pedazo de tierra, de alrededor de medio solar, contiguo a su propiedad. La poseía en 1564 en que es citado como lindero en la venta al licenciado Escobedo. Era natural de Cefalonia, marinero en 1555, mercader en 1559, testó el 10 de junio de 1562 y murió en Valdivia en 1566. Tuvo dos hijos, de los cuales, María sigue con su marido la posesión de la viña.

Gonzalo Díaz, en 1589 aparece como dueño.³¹ Era natural de Oporto, en Chile en 1559. Testó el 4 de diciembre de 1590.³² María de Rodas, ya viuda de Gonzalo, con su hija Juliana la grabaron con un censo en favor de los menores de Cristóbal de Lebrija en 1604, fecha en que lindaba con las viñas de Alonso Díspero, difunto, de doña Jerónima Justiniano.³³ Testó el 6 de agosto de 1620.³⁴

Juan Ambrosio Justiniano

Genovés, marinero nacido antes de 1525, a Chile en 1552, navegando hasta 1565 entre este reino y el del Perú, fue casado con doña Juana Gutiérrez de Torquemada.³⁵

Doña Jerónima, una de sus seis hijos, fue casada con Vicencio Pascual, dueño de otra viña en el sector, y con Juan Hurtado. La vendió a Pedro Díspero, su vecino.³⁶

Marcos Gómez

Sastre en Santiago, era dueño de una parte equivalente a seis solares aproximadamente. La tenía en 1564 en que es citado como lindero en la venta al licenciado Escobedo, ese mismo año compró una esclava, enseñaba su oficio en 1566, difunto en 1578, con hijos menores.

29 Thayer, Op cit, viña 3.

30 ES 1 f. 16 v., transcrito en Álvaro Jara y Rolando Mellafe, *Protocolos de los escribanos de Santiago*, Santiago de Chile, 1996, p. 57.

31 ES 6 f. 608.

32 ES 3 f. 204 y 7 f. 212.

33 ES 19 f. 197.

34 ES 87 f. 39.

35 Thayer, Op cit, viña 4.

36 ES 13 f. 65.

Juan Guillermo Muñoz C.

Andrés Hernández, llegado a Chile en 1555, mercader, en 1586 ya era dueño de una parte.³⁷ En 1588 la vendió a Alonso Díspero, fraile mercedario, venido a Chile con don García como tambor disfrazando su calidad de religioso, la donó en 1600 a María Gallegos, su segunda mujer.³⁸

Pedro Díspero, dueño también de la anterior por compra a doña Jerónima, formó parte de la hijuela de Alonso Díspero, su hijo, quien en 1607 la vendió a Juan Pérez de Aguayo.³⁹ En 1608 Juan García Salguero al testar se titula propietario, era natural de Ayamonte.⁴⁰ Testó también en 1639 y dictó codicilo en 1645.⁴¹ Casado con Marcela de Vargas, que viuda casó con Bartolomé Mondragón, dueño de otra viña vecina.

Pedro Fernández Perin

Natural de Génova, en Santiago en 1553, sin hijos legítimos. Dueño en 1559 en que es citado como lindero al venderse la de Páez.⁴² Testó en 1589.⁴³

Juana de Escobar, su viuda, la vendió en 1595 a Diego de Villarroel,⁴⁴ transacción que debió anularse pues en 1601 la vendió a Bartolomé de Mondragón.⁴⁵ Era casado con Marcela de Vargas, viuda de Juan García Salguero, dueño de otra viña vecina.

Diego Sáez de Alaisa era dueño en 1610.⁴⁶

Juan de Escobedo

Licenciado, vino a Chile en 1555, teniente de gobernador en 1560. Dueño de una parte en que tenía su casa y viña, el 16 de septiembre de 1564 compró una parte, equivalente a un solar, de la vecina de Morales, en la parte que daba a La Cañada en 120 pesos.⁴⁷ Testó en 1589.⁴⁸ La vendió en 1588 al bachiller Baltasar Sánchez, dueño de la otra parte.⁴⁹ Debe haberla vendido al capitán Luis Monte de Sotomayor, pues aparece como dueño en 1596.⁵⁰ Había nacido en Chile, nieto de un milanés. Casado con doña Luisa Collados.

Andrés Hernández de la Serna, cuyo padre tuvo una viña en el mismo sector, la vendió en 1610 al contador Baltasar de Herrera.⁵¹

37 ES 3 f. 442. Testó en 1605 y en 1610, ES 20 f. 205 y 80 f. 195.

38 ES 4 f. 926 y 28 f. 56.

39 ES 37 f. 227.

40 ES 39 fs. 12 y 135.

41 ES 183 f. 73 y 196 fs. 171 v. y 224.

42 Thayer, Op cit, viña 5.

43 ES 6 fs. 276 y 278.

44 ES 25 f. 222.

45 ES 29 f. 57.

46 ES 40 f. 198.

47 Thayer, Op cit, viña 6. ES 2 f. 13.

48 ES 6 f. 45.

49 ES 3 f. 367.

50 ES 25 f. 222, 29 f. 57.

51 ES 40 f. 198.

Juan Guillermo Muñoz C.

Juan de Morales

Vino a Chile con don García en 1557. Su viña lindaba con La Cañada.⁵² En 1564 vendió un retazo a su vecino Escobedo.

Vicencio Pascual era dueño en 1589.⁵³ Natural de la isla de Moso, Macedonia, marinero, mercader. Casado con Jerónima Justiniano, dueña de otra viña del sector.

Tomás Pastene era dueño en 1599, capitán.⁵⁴ Hijo del genovés Juan Bautista Pastene, nació en Santiago por 1547. Testó y dio poder el 14 de septiembre de 1601, año en que se efectuó su inventario de bienes.⁵⁵

Doña Jerónima Justiniano, viuda de Pascual, era dueña en 1604.⁵⁶ El licenciado Francisco Pastene era dueño en 1605-11,⁵⁷ había nacido en Santiago en 1556, hermano de Tomás. Casado con doña Catalina Justiniano, hija de Vicencio Pascual y de doña Jerónima.

Cristóbal Luis

Natural de Chinchón, venido a Chile en 1561, en Santiago desde 1578, donde tuvo casas. Dueño en 1599.⁵⁸ Testó en 6 de enero de 1606 y codicilos en 4 de septiembre de 1608 y de 25 de noviembre de 1609.⁵⁹ Los siguientes dueños fueron Gonzalo Méndez de Valdivia, Juan de Niza, casado con Catalina Navarro. En 1611 la vendió al capitán Juan de Montenegro.⁶⁰

Cristóbal Muñoz

Vino a Chile en 1549 de trece años con su madre y una hermana, probablemente a hacerse cargo de los bienes de su padre difunto que había participado en la conquista. Dueño de viña en este sector en 1599 y 1606.⁶¹ Tenía otra en su chacra al norte del río Mapocho, Catalina Gómez, su viuda, en 1614 la donó al presbítero Bartolomé Muñoz,⁶² uno de sus nueve hijos, quien fue cura del Sagrario de 1616 a 1620, murió cuatro años después.

Llama la atención las formas de traspaso, en que no solo hay ventas y donaciones, sino una gran cantidad de dotes, por lo que las propiedades se van traspasando por línea femenina, también lo numeroso de los viñateros procedentes de Portugal, Alemania y de las penínsulas griega e italiana, como de islas del Mediterráneo.

52 Thayer, Op cit, viña 7.

53 ES 6 f. 608.

54 ES 25 f. 201.

55 ES 16 f. 238, 17 f. 31, Puede ser un error este propietario, a menos que lo haya comprado y después vendido a los anteriores dueños.

56 ES 16 f. 238, 19 f. 323.

57 ES 21 f. 346, 42 f. 518.

58 Thayer, Op cit, viña 8. ES 25 f. 201.

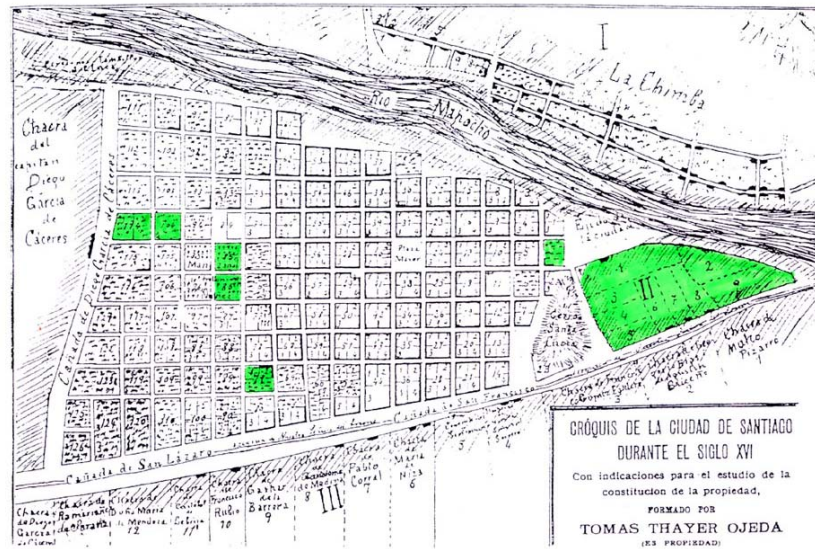
59 ES 38 f. 332 y 39 f. entre la 261 y 358.

60 ES 42 f. 518, 49 f. 85.

61 Thayer, Op cit, viña 8. ES 25 fs. 136 y 201.

62 ES 82 f. 131.

Juan Guillermo Muñoz C.



Producción del vino y el pisco y las perturbaciones recurrentes de la naturaleza

1. El espacio peruano

El Perú es un espacio geográfico diverso, el más heterogéneo del continente, con ocho regiones naturales y ochenta y cuatro zonas de vida. También es diverso en su composición étnica y social. Además, la presencia de diluvios, sequías, terremotos, erupciones volcánicas, y epidemias que se presentan manera recurrente, influyen en los patrones de asentamiento, en la economía, demografía y en la ideología. Pese a estos disloques naturales, el hombre peruano ha logrado a través del tiempo elaborar técnicas que tornan la infertilidad en verdor y productividad. En el siglo XIV, pese a una prolongada calamidad natural, la situación agropecuaria había llegado a un nivel tal que Marc J. Dourojeanni (1986, t. 4: 11) dice de los agricultores andinos sean “Quizás los mejores agrónomos del mundo”.

A partir de 1532, en pleno fragor de la guerras de conquista hispana y resistencia andina, se fundaron en el Perú villas y ciudades, se repartieron solares y tierras. Poco después se inició el cultivo de los llamados “frutos de Castilla”, es decir trigo, caña de azúcar, arroz, vid, olivo, cítricos y muchas plantas más. En la Costa, caracterizada por su aridez, fue donde prendió de manera sorprendente las referidas plantas. La Sierra también recepcionó la cebada, el trigo, la caña -en las quebradas-, y en algunos nichos ecológicos brotaron las cepas de la vid. En la Selva, de igual manera, no negó el crecimiento de algunas plantas procedentes de España.

En cuanto a la producción de vino, es de suponer que tras una buena cosecha de uva, el español no sólo era baqueano en la guerra sino que también conocía y podía elaborar el vino casero para el autoconsumo. A mediados de la referida centuria, la producción de la vid ya era exitosa, pues aparecen las primeras bodegas y elaboración de vino para la comercialización. En cambio, la producción del aguardiente de uva más conocido como *Pisco* corresponde a fines del referido siglo.

Las técnicas de producción del vino como del aguardiente en el Perú, provienen de diversos lugares del viejo continente: españoles, griegos, como Pedro Manuel, natural de Corfú, primer productor de aguardiente de uva en Ica a fines del siglo XVI; también hubo portugueses como el que menciona el Inca Garcilaso en el Cuzco. Los nutrientes de la tierra que alimentaron los sarmientos y las semillas, dieron como resultado las diversas “índoles” de vinos y aguardientes que mencionan los buenos degustadores de todos los tiempos. En el siglo XVI, aparecen los ensayos de producción y comercialización. En el siglo XVII, las bodegas peruanas producen vinos y aguardientes que cubren las necesidades del “Reino del Perú”; y aún así quedaba mucho vino y pisco para la exportación. La producción del aguardiente peruano fue exitosa y duradera, fue un *boom* que se prolongó todo el siglo XVII hasta mediados del XVIII.

¹ Universidad Ricardo Palma, Perú

Lorenzo Huertas

En la segunda mitad del siglo XIX, cuando se dejaba sentir la crisis vitivinícola, un nuevo contingente de europeos llegó al Perú, entre ellos los italianos. Algunos fueron a vivir a Chíncha ubicándose en Sunanpe, donde construyeron sus bodegas con nuevas técnicas e impulsaron la producción de vinos y piscos; hoy sus descendientes permanecen ligados a la actividad vitivinícola.

En la década del Ochenta del siglo XX, después de un largo periodo de crisis, se revitalizó la producción de vinos y piscos, gracias a nuevas técnicas y a una renovada variedad de uvas. Aún más, las alcuarnias de siglos anteriores, la producción sobre todo del *pisco*, vuelve con su olorosa fragancia, recobra su distinción y en concursos nacionales e internacionales agrega preseas que engalanan sus viejas y nuevas bodegas.

2. La crisis y la reactivación.

En el primer párrafo hablamos de alteraciones de la naturaleza que de manera recurrente produce cambios en la sociedad y en la producción agropecuaria, obligando a los especialmente a los productores de vid, a buscar medios, estrategias y afinamiento de técnicas para poder continuar en la actividad vitivinícola. A este tiempo de alteración generalizada le denominamos *Lapsos críticos*; Los hombres del antiguo Perú llamaban a estos conmovidos tiempos *Pachacuti*. Una revisión de la cronología de estos "momentos" convulsos, nos permiten saber que su presencia es recurrente y de data milenaria, y que a través del tiempo, además de producir cambios en el ambiente, han influido en la conformación del espacio social, en la estructura y viso de los centros poblados, en la demografía, y como ya se afirmó, en la producción agrícola y ganadera, desacumulan la riqueza e influyen en la ideología.

Hasta el momento, y gracias a la investigación que venimos realizando, nos permitimos comunicar que en los últimos quinientos cincuenta y cinco años se han producido cinco *Lapsos críticos*: 1) 1460-1500, 2) 1575-1600, 3) 1719-1750, 4) 1860-1891, y 5) 1970-2000²

En los últimos treinta años del siglo XX, las lluvias torrenciales y catastróficas en el norte durante los años de 1972, 1983 y 1998. En Ica, departamento vitivinícola por excelencia, en 1983 y 1998 hubo inundaciones que afectaron la producción de la vid. Cuando se produce un Niño o lluvia calamitosa en el norte, en el centro y sur del país hay sequías o inundaciones como las anotadas en Ica. Y dentro de un tiempo de 25 o treinta años, se producen terremotos, sequías, friajes pestes, plagas. El *Lapso Crítico* se manifestó con el aterrador terremoto en el centro del Perú en 1970: el volcán Sawankaya (Arequipa) erupcionó en varias oportunidades. Muchos terremotos afectaron Nazca y el sur del país. El cólera anduvo por el Perú, y "El Niño", los mega "Niños" de 1972, 1983 y 1998.

En el siglo XIX, la calamidad se inició con el gran terremoto de 1867 que destruyó las bodegas en Arequipa; Ramón Gutiérrez (1992) dice que fue el terremoto más fuerte que azotó la región sur del país. Pocos años después, en 1871, comenzó a "humedecerse" el norte, con la presencia de un "Niño" o ENSO (El Niño Southern oscillation). Pocos años después en 1878 y 1891, las fuertes lluvias causaron estragos en el norte; y como se ha dicho antes, cuando se produce un niño en el norte, hay sequías o inundaciones en Ica y otras regiones centro-sureñas. Fue en

Lorenzo Huertas

este siglo que se hizo presente la temida foloxera en las haciendas vitivinícolas.

Los primeros años del siglo XVIII, se manifestaron fuertes lluvias, después hubo sequías, y en marzo de 1720 un “Niño” fuerte destruyó la ciudad de Santiago de Miraflores en el valle de Zaña, y otros pueblos del norte. En 1725 hubo terremotos en varias regiones del Perú; y en 1728 otro “Niño” destruyó pueblos y causó la muerte de cientos de personas. En la segunda mitad de este siglo, los años 1781 y 1782, en Ica fueron considerados como semisecos; en cambio, en 1783, 1784 y 1785 hubo sequía total. En 1773 se hizo presente la terrible “epidemia de la fruta”, tiempo en que se “apestaron las plantas” y causo estragos en las haciendas vitivinícolas.

En el siglo XVII, sin las humedades calamitosas, hubo sequías fuertes en el norte pero “llevaderas”, controladas; pero lo que causó daños irreparables fueron los terremotos: como el de 1664 que afectó Ica, y el de 1687 que conmovió un gran espacio: Lima y Callao quedaron destruidos; Pisco, además del terremoto hubo un tsunami que obligó a los sobrevivientes a trasladarse más lejos del mar. La ciudad de Ica también colapsó y forzó a los vecinos a una nueva fundación. Esos fenómenos llenaron de pobreza a los productores vitivinícolas de Ica, prueba de ello está en los inventarios que se hicieron de estos centros de producción.

En la segunda mitad del siglo XVI, en el año de 1578, un mega “Niño”, arruinó villas, ciudades y pueblos en el norte, destruyendo la infraestructura agraria. Después los terremotos en Lima y Arequipa, amén de las sequías, epidemias y pestes situación que concluye con la estrepitosa erupción del Huaynaputina que arruinó la producción agrícola sobre todo la vitivinícola. Todo esto entre 1575 con la erupción del volcán de Quito (Ecuador) y el Huaynaputina en 1600. Un verdadero *Lapso crítico*. Estos viñateros del Perú por su porfía e inmenso amor y esperanza a la tierra, a la uva, al vino y *pisco* merecen medalla de oro.

Pero no sólo se trata de las “injurias del tiempo” o catástrofes naturales, a esto hay que sumar otros factores como las llamadas “Incurrías del hombre”, que contribuyen a la desacumulación de la riqueza de los productores vitivinícolas, llamados en el periodo virreinal como viñateros. Una de las variables que entran en juego son los impuestos como los diezmos las primicias, censos y capellanías. Al respecto hacienda vitivinícola de María Soto, a mediados del siglo XVII, estaba afecta a los siguientes censos: 1) 140 pesos de principal al Colegio San Idelfonso de Lima; 2) 150 pesos a favor del glorioso San José colocado en el convento de San Agustín de Ica; 3) 50 pesos de principal a favor del glorioso San Antonio del convento San Francisco y 4.250 pesos como parte de la capellanía lega de 590 pesos de principal². Además de otros impuestos especiales como el que impuso mediante Real Cédula Felipe II en 1595³, hasta las contribuciones contemporáneas.

A esto hay que añadir las competencias con otros aguardientes especialmente el de caña: Joseph Antonio de Lecuanda (1973, t.IX: 77) dice que en la segunda mitad del siglo XVIII, los indígenas de Lambayeque producían aguardiente de caña, hecho que restringía el mercado pisquero; situación que se agravó a fines del siglo XVIII cuando el gobierno hispano levantó la prohibición de la producción del aguardiente de caña dulce en el norte.

² AGN. Protocolo no 18. F. 138v.

³ *Recopilación de Leyes de Indias*.

Lorenzo Huertas

Pues veamos el comportamiento de la tributación decimal a que estaban obligados los hacendados a pagar a la Iglesia. Hay que indicar que el diezmo se pagaba inmediatamente después de la cosecha. Los datos registrados por Pinto y Nadia Carnero (1986) comienza en el bienio: 1592–1593. En ese tiempo Ica pagó a la Iglesia – que era la institución que cobraba el diezmo– 6.750 pesos; Pisco lo hizo con 3.300; Nazca, 2.700 pesos. En el bienio siguiente de 1594-1595, Ica aportó 5.970 pesos; Pisco, 2.970 y Nazca 2.700. En 1600 erupcionó el Huaynaputina bajando de una manera crítica la producción vitivinícola en Moquegua y Arequipa. Según los estudios de Kendall Brown (1985) de 200,000 botijas que producían anualmente las bodegas de Arequipa, bajó a 10,000. En cambio la producción de Ica, Pisco Y Nazca aumentó, prueba de ello es la elevación de la renta decimal en Ica, que en el bienio 1606-1607 alcanzó la cantidad de 12.150 pesos; los hacendados de Pisco pagaron 11.211 y Nazca de igual manera subió a 4000 pesos. Aquí vemos con mucha claridad una consecuencia de la ruina ocasionada por la erupción del Huaynaputina. Lo que llama la atención es que después de doce años de subida, desde 1628 hasta 1644, la cifra para Ica bajó entre seis mil, cinco mil o cuatro mil, para elevarse a partir de 1663. Pisco, en cambio, mantuvo la tendencia de veinte mil, diecisiete mil, once mil, trece mil etc., constituyéndose en la provincia de mayor contribución decimal de la región, posiblemente debido a que por allí además que producía vinos y piscos, era embarcadero de dichos productos. Otro asunto que llama la atención es que en el periodo en que baja la exportación de aguardiente según estudios de Jacob Schlupmann (2003, en Ica se refleja la crisis mientras que Pisco arroja lo contrario. Hasta 1664 se mantiene la tendencia elevada, lo mismo que en el siglo XVIII. Hay pues una relación inversa, a mayor diezmo menor cantidad de embarques. En el siglo XIX con mucha claridad se nota el declive de Pisco.

También hemos visto cómo -pese a la prohibición para la producción de aguardiente de caña dulce-, los indígenas de Lambayeque producían dicha bebida que resultaba más barata que el pisco. Situación que contrajo aún más los espacios de consumidores del Pisco.

Las guerras tanto internas -lideradas por caudillos después de la independencia- y las externas -como la del Pacífico (1879-1883)- ocasionaron graves daño a la producción vitivinícola debido a la destrucción de la infraestructura y la imposición de cupos. A estos males súmese el *boom* del algodón, que en la segunda mitad del siglo XIX, animó a muchos viñateros a cambiar el cultivo de la vid por el de algodón, hecho que contrajo la frontera vitivinícola. La Reforma Agraria de 1969 afectó a los terratenientes y de manera especial a los “cañeros” y “viñateros” y tuvieron graves problemas al no contar con los acondicionamientos necesarios para mantener y aumentar el nivel productivo. Y hace apenas algunos años, los sembríos de espárragos van ocupando los antiguos espacios vitivinícolas.

Otro asunto que atenta contra la producción del vino y pisco, es la inescrupulosa alteración de ambas bebidas, que llenan de desprestigio inclinando las preferencias a otras bebidas como la popular cerveza. Pero la fe en el Pisco prosigue.

En la actualidad han multiplicado los esfuerzos por mantener el añejo prestigio. Johnny Schuler (2005) reseña los concursos nacionales y los premios internacionales del Pisco. Veamos el siguiente cuadro:

Lorenzo Huertas

Concursos nacionales del Pisco

Año	Bodegas	Puro	Aromático	Acholado	M. Viejo
1993	El Angel.	X	---	---	---
1994	Mendoza/ 3 Esquinas	X	X	---	---
1995	P.Lovera/Pisconti/ G.Lovera/Norvill	X	X	X	X
1996	Honradez/Postigo/Postigo/ Rodríguez	X	X	X	X
1997	Rojas/Paredes/Mogollo/ Parras-Reyes	X	X	X	X
1999	Paraíso/Cachuy/ Viña-Vieja/Poseidon	X	X	X	X
2000	Lovera/Norvill/Pisconti/ 3 esquinas	X	X	X	X
2001	Chiarella/P.yReyes/Zúñiga/ 3 esquinas	X	X	X	X
2002	S.Lorenzo/Alvarez/ 3 Esquinas/V.Tonel	X	X	X	X
2003	MªEusebia/Esmeralda/ V.Tonel/Queirolo	X	X	X	X

En cuanto a honores internacionales, son varias medallas de oro, plata y bronce que las bodegas Ocucaje, Santiago Queirolo, Tacama, Viejo Tonel, Gran Cruz, se han hecho merecedores en realizado en Francia, Londres, Bélgica.

Bibliografía y hemerografía

ACOSTA, Joseph de, 1962, *Historia Natural y moral de las Indias*. FCE. México

ANGELES CABALLERO, César, 1986, *Peruanidad del pisco. 2a Ed.* Lima.

BANCO LATINO, 1990, *Crónicas y relaciones que se refieren al origen y virtudes del Pisco Bebida tradicional y patrimonio del Perú*. Lima

CIEZA DE LEÓN, Pedro de, 1986, *Crónica del Perú*, (Primera parte), Fondo Editorial Ponticia Universidad Católica del Perú. Lima.

BROWN, Kendall, 1985, *Bourbons and brandy, imperial reform in Eighteenth Century. Arequipa*. University of New México Press Albuquerque.

ESPINOZA, Waldemar, 1999, “El Historiador de la Conquista”, *La ciudad y el tiempo, Pisco, Porras y Valdelomar*. Ed. FECF. Lima.

Lorenzo Huertas

GARCÍA MERCANDAL, José, 1958, *Lo que España llevó a América*, Editorial Taurus, Madrid.

GIESECKE Alberto y Enrique, SILGADO, 1981, *Terremotos en el Perú*. Ed. Rikchay, Lima.

GUAMAN POMA DE AYALA, Felipe, 1980, *Nueva coronica y buen gobierno*, Fondo de Cultura Económica, Lima.

GUTIERREZ, Ramón, 1992, *Evolución histórica urbana de la ciudad de Arequipa (1540-1990)*, Epígrafe Editores, Lima.

HOCQUENGHEM, Anne Marie, 1998, *Para vencer a la muerte*. IFEA, INCAP; CNRS:

HUERTAS V., Lorenzo, 1991, "Introducción al estudio de la producción de vinos y vinos y aguardientes en Ica, Siglos XVI.XVIII". *Historia y Cultura* N° 21 Lima.

HUERTAS V., Lorenzo, 2002, *Diluvios andinos, a través de las fuentes documentales*, Fondo Editorial de la Ponticia Universidad Católica del Perú, Lima.

GARCILAZO DE LA VEGA, Inca, 1991, *Comentarios Reales de los Incas* (Edición, Índice analítico y glosario por Carlos Aranibar), Fondo de Cultura Económica, Lima

LECUANDA, Joseph Ignacio de, 1793, "Descripción Geográfica de la ciudad y partido de Trujillo *Mercurio Peruano*, T. VIII Lima. (Edición facsimilar 1965, Biblioteca Nacional del Perú (1965), Lima

LIZÁRRAGA, Reginaldo, 1987, *Descripción del Perú, Tucumán, Río de la Plata y Chile*, Madrid.

SALDIN, Hugh S., 1971, "Diario del Perú 1924", CDIP, t.XXVII, Vol. 4to. Lima.

SHULER, Johnny, 2005, *Pasión por el pisco*. E. Wong. Lima.

VÉLEZ PICASSO, José, 1931, *La villa de Valverde del valle de Ica*. Ica.

Sergio Antonio Corona Páez *

El avance colonizador hacia el septentrión americano. Los privilegios fiscales concedidos por la Corona española a la producción vitivinícola comercial en el norte de México.

Resumen

El territorio comprendido por el Reino o Gobernación de la Nueva Vizcaya —en la Nueva España, actualmente México— comprendía en el siglo XVIII los actuales estados de Chihuahua, Durango y sur de Coahuila. Esta era una región ubicada al norte del Trópico de Cáncer, y la vid fructificaba estupendamente en ella. Algunas poblaciones como Santa María de las Parras, eran productoras de vinos y aguardientes desde el siglo XVI. Durante el siglo XVIII, este lugar y otros de la Nueva Vizcaya obtuvieron el privilegio de estar exentos del pago de alcabalas e impuestos sobre su producción vitivinícola, por sus méritos y servicios a la Corona. Éstos consistían en el servicio militar contra los indios enemigos que tlaxcaltecas y vecinos parrenses sostenían de su bolsa para la protección del significativo comercio vitivinícola, la ganadería y las vías de comunicación. De este mismo privilegio gozaron el Real Presidio de Paso del Norte (Ciudad Juárez, Chihuahua-El Paso, Texas) y otros lugares.

Introducción

La población novohispana que fuera conocida como Santa María de las Parras, en la Gobernación o Reino de la Nueva Vizcaya¹ se llama actualmente Parras de la Fuente —o simplemente Parras— en el estado norteño de Coahuila, en México. Su fundación como pueblo y misión jesuítica se remonta a 1598. Durante siglos, sus visitantes ilustres dejaron testimonios sobre la existencia de sus viñedos y de su significativa producción comercial de vinos y aguardientes. En el siglo XVII, Parras recibió las visitas del obispo Mota y Escobar,² y del jesuita Pérez de Ribas.³ En el siglo XVIII el pueblo de Parras fue visitado por el obispo Tamarón y Romeral,⁴ Nicolás de Lafora,⁵ Teodoro de Croix y su capellán el padre Morfi.⁶ Todos ellos redactaron y rindieron informes a las autoridades

* Universidad Iberoamericana Laguna (México).

1 En el siglo XVI la Nueva Vizcaya era el territorio que se encontraba al norte de Zacatecas, la parte más septentrional de la Nueva Galicia. Comprendía el vasto territorio ocupado por los actuales estados mexicanos norteños de Durango, sur de Coahuila, Sonora, Sinaloa y Chihuahua. Por la real cédula de 14 de marzo de 1732, le fueron segregados los territorios de Sonora y Sinaloa, por lo que su territorio se redujo a lo que ahora llamamos Durango, Chihuahua y sur de Coahuila. En 1776 se convirtió en una de las provincias Internas. Hacia finales del Antiguo Régimen, la Nueva Vizcaya perdió el sur de Coahuila. Su viejo territorio quedó comprendido entre las Provincias Internas de Coahuila y de la Nueva Vizcaya. Cuando Mota y Escobar visitó la región hacia 1603, la Nueva Vizcaya dependía en lo religioso del obispado de Guadalajara.

2 Mota y Escobar, *Descripción*, 1940.

3 Pérez de Ribas, “Triunfos” en Alessio Robles, *Coahuila y Texas*, 1978.

4 Tamarón y Romeral, “Demostración” en Alessio Robles, *Coahuila y Texas*, 1978.

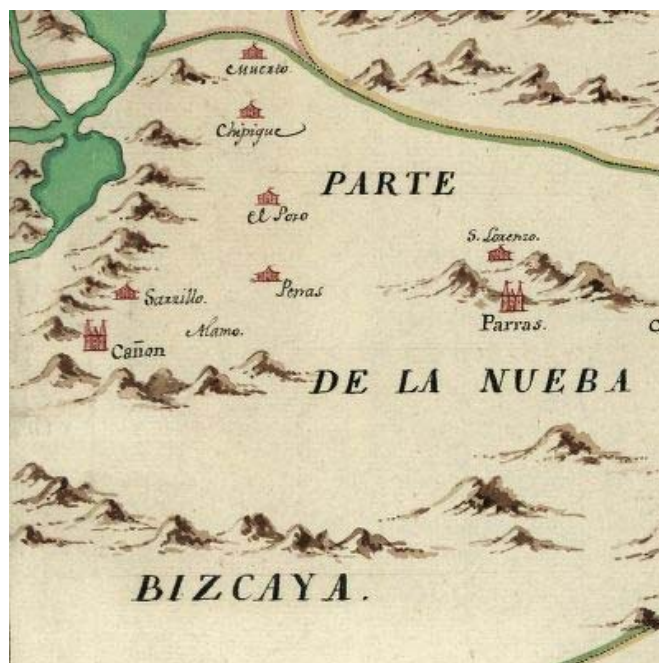
5 Lafora, *Relación*, 1939.

6 Morfi, *Viaje*, 1980.

Sergio Antonio Corona Páez

virreinales (civiles y eclesiásticas) sobre la pública y notoria existencia de los viñedos parrenses y de su producción vitivinícola.

No obstante lo anterior, no existen referencias en la bibliografía científica que den cuenta de la naturaleza o magnitud de dicha producción ni de las condiciones legales que la hicieron posible. West reconoce la existencia de viñedos en producción en distintos lugares del septentrión novohispano, particularmente en Parras, y se limita a suponer la probable existencia de licencias especiales.⁷ Chevalier sostiene que la



Parras y la hacienda de San Lorenzo en 1769. Mapa de Urrutia.⁸

Corona española nunca estuvo dispuesta a dejar prosperar los viñedos en la Nueva España por temor a que se afectaran los intereses comerciales, hacendarios y políticos de la Península.⁹ Sin embargo, nunca logró demostrar documentalmente tal afirmación. Se limitó a suponer la existencia de instrucciones secretas a los virreyes.

Ayala Vallejo publicó su tesis doctoral sobre la historia geográfica de Parras.¹⁰ Parte de su capítulo III lo dedica a la producción vitivinícola parrense basado en los testimonios históricos tradicionales. Ayala Vallejo —que sigue a West— no logra explicarse cómo era que Parras podía producir vinos si no fuera por la hipotética existencia de algún permiso especial. Hace notar que el centro de distribución de los vinos españoles —la ciudad de México— quedaba demasiado lejos de Parras. Y supone que por esta razón y por la influencia política de Urdiñola,¹¹ a Santa María de las Parras le fue concedido un permiso de producción vitivinícola.

⁷ West, *The mining*, 1941.

⁸ Urrutia, José de. *Mapa que comprende la frontera de los dominios del Rey en la América Septentrional*. 1769. Library of Congress Geography and Map Division. Washington, D.C. 20540-4650.

⁹ Chevalier, *La formación*, 1985.

¹⁰ Ayala Vallejo, *Geografía*, 1996.

¹¹ Francisco de Urdiñola era productor de uvas y vinos en Parras. Fue también gobernador de la Nueva Vizcaya, región en la que se ubicaba Santa María de las Parras.

Sergio Antonio Corona Páez

La falta de estudios científicos que expliquen los antecedentes legales y la naturaleza y magnitud de la producción vitivinícola parrense ha creado un vacío de información que tiende a ser llenado con suposiciones erróneas. En la actualidad se acepta que el consumo de aguardientes por los novohispanos de la segunda mitad del siglo XVIII era enormemente superior al abasto que se obtenía a través de las flotas españolas.¹² Se ha convertido en un lugar común afirmar —erróneamente— que la única explicación posible para este fenómeno es que la demanda novohispana de aguardiente se satisfacía mediante la producción y consumo de bebidas “ilegítimas”, principalmente del llamado *chinguirito*.¹³ Hasta el día de hoy los académicos han ignorado el papel que Parras pudo haber desempeñado —y que de hecho desempeñó— en la parcial satisfacción de dicha demanda. El presente artículo refiere una parte de los resultados de la investigación (los que se relacionaron con la tenencia de los viñedos) con la que obtuve mi grado de Doctor en Historia y que lleva por título *La vitivinicultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción de vinos, vinagres y aguardientes bajo el paradigma andaluz. Siglos XVII y XVIII*.¹⁴ Los objetivos principales para la realización de la investigación general fueron: explicar los antecedentes legales para la tenencia y producción de los viñedos en Parras; explicar la naturaleza y magnitud de su producción vitivinícola; su comercialización y distribución.



México, Coahuila y Parras en el siglo XXI

12 Hernández Palomo, *El aguardiente*, 1974; Lozano Armendarez, *El chinguirito*, 1995.

13 *Ibid.*

14 El grado de Doctor en Historia me fue conferido por la Universidad Iberoamericana Santa Fe (ciudad de México) el 6 de febrero de 2003. La tesis se publicó con el nombre de *La vitivinicultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción de vinos, vinagres y aguardientes bajo el paradigma andaluz. (siglos XVII y XVIII)*.

Sergio Antonio Corona Páez

Los manuscritos del Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras

Para arrojar luz sobre estos puntos se procedió a realizar una investigación documental. Se examinaron todos los expedientes no sacramentales del único archivo colonial de Parras que ha subsistido hasta nuestros días. Se trata del viejo archivo parroquial, cuyos documentos se remontan al siglo XVII.¹⁵ Por estar ubicado físicamente en el Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras, lo denominaremos en adelante Archivo Histórico del Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras (AHCSILP). Sus manuscritos son originales en su inmensa mayoría.¹⁶ Resultaron de gran valor los testamentos e inventarios, y muy particularmente los libros de “caja, cargo y data” de los cosecheros y de las cofradías. Estos libros de cuentas constituyen verdaderas bitácoras de los vitivinicultores seglares y eclesiásticos. Son tan minuciosas y detalladas, que registran día por día las fechas y naturaleza de las labores vitícolas y vinícolas que se realizaban en los viñedos, costo de la mano de obra, costo de los insumos, forma de pago, volumen de la cosecha, deducciones por diezmos y primicias, tipo, volumen y precio de mercado de las bebidas obtenidas, así como los artefactos utilizados en el proceso.¹⁷

Se revisaron también expedientes de los siglos XVII, XVIII y XIX de los diferentes ramos de los archivos General de la Nación (AGN), Municipal de Saltillo (AMS) y “Vito Alessio” de Saltillo (VAS).

Se procedió a comparar el modelo tecnológico parrense con el modelo vitivinícola andaluz de los siglos XVI y XVII, ya que durante ese lapso se formó la vitivinicultura parrense.

Para la realización de la investigación general, hubo especial cuidado en no extrapolar conceptos del siglo XXI a los siglos XVII y XVIII. Es decir, se tuvo en cuenta lo que los términos referidos por los manuscritos significaban en su época, tanto en Parras como en España. Se puso particular énfasis en que los conceptos “vino” y “aguardiente” son históricos, es decir, han evolucionado.

Los resultados de la investigación

Los resultados de aquella parte de la investigación doctoral que se orientó hacia la búsqueda del marco legal bajo el cual se establecieron los viñedos de la Nueva Vizcaya arrojaron sólida evidencia documental. El establecimiento y cultivo comercial de los viñedos en las zonas climáticamente propicias de la Nueva Vizcaya —básicamente lo que hoy constituyen el sur del estado de Coahuila y los estados de Durango y Chihuahua, en México— no requerían de previa solicitud de licencias individuales, sino que se basaban en el principio legal de su “antigua, quieta y pacífica posesión”. Casi todas estas poblaciones poseían viñedos que se remontaban a su fundación, algunas desde el último tercio del siglo

15 La sección no sacramental de este acervo (732 expedientes, siglos XVII-XIX) fue catalogada por Agustín Churrua Peláez, S.J. y Manuel Sakanassi Ramírez. Este catálogo fue publicado en 1989 con el nombre de *El Archivo Histórico Matheo*. Sus documentos se encuentran ubicados físicamente en el Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras. Los fondos no sacramentales están divididos en tres grandes secciones o fondos: Eclesiástico, Civil y Eclesiástico Civil. A su vez estos tres fondos se subdividen en 22 secciones. Para esta ponencia se usaron las copias depositadas en el Archivo Histórico de la Universidad Iberoamericana Torreón.

16 Es decir, originados en Santa María de las Parras. No existían copias en ninguna otra parte de la Nueva España.

17 En la sección de bibliografía de esta ponencia se presenta una relación de los manuscritos que resultaron de interés para el presente escrito.

Sergio Antonio Corona Páez

XVI. En esta situación estuvieron el pueblo y haciendas de Santa María de las Parras (Coahuila), el Real Presidio del Paso del Norte (Chihuahua/Texas) y la hacienda de Cedros, en Mazapil (Zacatecas, antes Nueva Galicia, en los límites con la Nueva Vizcaya). Estas poblaciones recibieron además privilegios fiscales especiales durante el siglo XVIII, mismos que estimularon su producción. Tan solo en 1777, Parras produjo más de 24 mil arrobas de aguardiente legítimo de orujo, sin contar su vasta producción de vino legítimo.

Esto sugiere que hay que revisar la historia de la aplicación de las Leyes de Indias en torno al establecimiento y explotación de viñedos en la Nueva España, sobre todo en las áreas que se ubicaban al norte del Trópico de Cáncer. En estas regiones templadas hubo lugares donde existió una producción de vinos y aguardientes legítimos que contribuían a contrarrestar el consumo de bebidas prohibidas. Algunos de estos lugares fueron privilegiados con exenciones fiscales. Esto indica claramente que la aplicación de las Leyes de Indias —por lo que toca a la producción vitivinícola— fue discrecional y de acuerdo a los intereses colonizadores de la Corona.

La evidencia documental

La introducción y establecimiento de la *vitis vinifera* en el septentrión novohispano fueron fenómenos simultáneos a su colonización. A finales del siglo XVI y principios del XVII existían en la jurisdicción de la Nueva Galicia y de la Nueva Vizcaya pequeños viñedos, como el de la Hacienda de Medina, no lejos de Fresnillo (Zacatecas) el cual producía vino tinto.¹⁸ En las minas de Nieves, también en Zacatecas, se hacía un vino “aceptable” y un fuerte vinagre de yema.¹⁹ El pueblo de indios de San Juan del Río (Durango) producía “uvas blancas, tintas y moscateles”,²⁰ vino y vinagre. La villa de Santa Bárbara²¹ producía muy buenas uvas por la misma época.²² Para el primer lustro del siglo XVII, Santa María de las Parras poseía ya cepas españolas, uvas muy dulces y una incipiente producción de vinos.²³

Con su clima templado, la Nueva Vizcaya del siglo XVI favorecía el establecimiento y explotación de las variedades de origen español,²⁴ cultivadas como cepas o como parras.²⁵ Con el paso del tiempo, los viñedos neovizcaños se fueron multiplicando y se les reconoció a sus dueños el derecho a su tenencia y explotación para la fabricación de vinos y aguardientes legítimos por estar en quieta, continua y pacífica posesión de dichos viñedos. Este era un recurso legal que estaba vigente en la Nueva España todavía a fines del siglo XVIII.²⁶ Algunos de estos lugares

18 Mota y Escobar, *op. cit.*, p.174.

19 *Ibid.*, p. 182

20 *Ibid.*, p. 197

21 Al poniente de Indé, Durango.

22 Mota y Escobar, *op. cit.*, p.198

23 *Ibid.*

24 De manera particular, las áreas que ahora están comprendidas en los estados de Coahuila, Durango, y Chihuahua.

25 Mota y Escobar, *op. cit.*, pp. 186-187

26 La población de Aguascalientes, en el estado mexicano de Aguascalientes usó el argumento legal de la quieta, pacífica y continua posesión de sus viñedos a finales del siglo XVIII para evitar el pago del Nuevo Impuesto. En 1796, por la Real Cédula de 14 de agosto de mil setecientos noventa y seis, “se amparó a los vecinos de la Villa de Aguas Calientes en la quieta posesión de antiguas viñas” eximiéndolos del censo o pago que señalaba la *Recopilación*. Aguascalientes era parte de Zacatecas y ni

Sergio Antonio Corona Páez

fueron incluso privilegiados con la exención del pago de alcabalas o del llamado “nuevo impuesto” como se probará a lo largo de este trabajo.

¿Cómo se establecía un viñedo en los siglos XVI, XVII y XVIII en la Nueva Vizcaya? ¿Realmente era preciso solicitar licencia individual? ¿Existía una Real Cédula que autorizara de manera expresa el establecimiento de dichos viñedos y su consecuente explotación para fabricar vinos y aguardientes? Para responder a estas preguntas, repasaremos algunos casos documentados.

La tenencia de los viñedos en Santa María de las Parras

Según refieren Vasconcelos y el ingeniero José Milmo, principal accionista de Casa Madero, S.A., una de las primeras bodegas vitivinícolas que con fines comerciales se establecieron en la Nueva Vizcaya y en el Valle del Pirineo o de las Parras fue la de San Lorenzo. Esta era propiedad de Lorenzo García y la estableció con base a una merced de tierras otorgada por el capitán Diego de Velasco, gobernador de dicha provincia, el diecinueve de agosto de 1597. Dicha merced incluía un sitio de tierra para ganado menor y cuatro caballerías de tierra para labor de pan, con saca de agua.²⁷ Nada en el texto de esta merced haría suponer que las tierras, al menos parcialmente, se iban a destinar para establecer viñedos. No obstante, con el otorgamiento de dicha merced Lorenzo García pudo plantar sus vides, construir lagares y vasijas, dotando a su bodega con todos los artefactos requeridos para la producción de vinos. Según Vasconcelos, la inauguración de estas bodegas se realizó el 10 de agosto de 1626, de manera pública, notoria y sin contradicción alguna de parte de las autoridades, e incluso con la asistencia de invitados de la villa de Santiago del Saltillo.²⁸

Una referencia contenida en un poder otorgado el 16 de octubre de 1679 designa a esta misma propiedad como “hacienda nombrada de San Lorenzo, de pan y vino llevar...” y tampoco hay contradicción alguna de parte de las autoridades de Parras, en este caso, del juez receptor Pedro Sobrino.²⁹ Para 1679, las tierras sembradas de viñedos en Santa María de las Parras se habían multiplicado, y la producción de vinos y aguardientes crecía en volumen e importancia. El expediente que nos da cuenta del litigio que sostuvieron los cosecheros parrenses contra la catedral de Durango —a cuya diócesis pertenecían— y contra el arrendatario de los diezmos en 1679, no hace una sola mención que haga siquiera sospechar que los viñedos parrenses estaban fuera de la ley.³⁰ En dicho manuscrito los cosecheros narraron la historia de la producción de los vinos y aguardientes de Santa María de las Parras y de las maneras de diezmar.³¹

siquiera estaba comprendida en la Nueva Vizcaya. *Vid* AGN. Alcabalas. 1810. Volumen 274, expediente 4; AGN. Reales Cédulas. Agosto 14 de 1796. Volumen 164, expediente 291, fojas S. 4.

²⁷ Vasconcelos, *Don Evaristo*, pp. 178-179; Ing. José Milmo, Director General de Casa Madero, S.A. Carta de 29 de julio de 2004.

²⁸ *Ibid*. Por su parte, el Ing. Milmo indica que, de acuerdo a algunos documentos que obran en su poder, se prueba que Lornezo García ya poseía viñedo en San Lorenzo en 1597, fecha de la merced de tierras y aguas.

²⁹ Corona Páez, *Una disputa*, 2000.

³⁰ *Ibid*.

³¹ *Ibid*. El porcentaje que el vino debía pagar de diezmo se había determinado hacia 1639, cuando Isabel de Urdiñola era arrendataria de los diezmos de Parras y acordó con los dueños de otras haciendas, que en vista de los gastos que el cosechero debía realizar para beneficiar sus uvas, el diezmo sería, de cada catorce arrobas producidas, una. El diezmo del aguardiente se fijó entre 1679 y finales de ese siglo, ya que en 1712 se consideraba costumbre compulsoria que el aguardiente pagase de

Sergio Antonio Corona Páez

No existe en este relato referencia alguna sobre una Real Cédula que otorgara a Parras algún privilegio que la distinguiera o diferenciara de las demás poblaciones neovizcaínas que también eran productoras de vinos y aguardientes. Ninguna de las crónicas de los visitantes de los siglos XVII y XVIII menciona la existencia de tal cédula, ni tampoco dan cuenta de contradicción alguna a la posesión de viñas o del oficio de cosechero en Parras.

Los vinos y aguardientes que producía ésta población eran conocidos en la vieja España y muy apreciados en la Nueva, como lo demuestra la Real Orden de Felipe V, del 30 de agosto de 1728, y el consiguiente decreto del 10 de junio de 1729 del Virrey don Juan de Acuña, marqués de Casafuerte por los cuales se instituyó el desde entonces llamado “nuevo impuesto”.³² Esta Real Orden y consecuente decreto gravaba todo el aguardiente español que ingresara a la Nueva España, con cuatro pesos de plata. El monarca gravó además de manera expresa el aguardiente “que saliere del pueblo de Parras y su territorio y de la que saliere de las demás provincias de aquel reino en que hubiere planteo de viñas”³³ con cuatro pesos de “contribución” por cada barril de cuatro arrobas.³⁴ Los eclesiásticos parrenses dueños de viñas y productores de aguardiente quedaban exentos del pago. La Real Orden reglamentaba y compelia asimismo el uso de las “guías”³⁵ que manifestaran claramente el origen y el destino de los aguardientes con el objeto de evitar desviaciones en las rutas y fraudes a la Real Hacienda. La Real Orden reconoce explícitamente la gran expansión del mercado para la producción parrense en el primer tercio del siglo XVIII, puesto que los aguardientes de este pueblo cubrían ya una buena parte de las más importantes ciudades y rutas comerciales de la Nueva España. El aguardiente de Parras pagaría la misma contribución que los peninsulares. Con este objetivo en mente, el Virrey resolvió que se librarán despachos a los oficiales de las Reales Cajas de las ciudades de Durango, Guadalajara, Zacatecas, Llerena, San Luis Potosí y Guanajuato, así como a los gobernadores del Nuevo Reino de León y Coahuila, lugares en los que se comerciaba con el aguardiente parrense.³⁶ Para 1777, tan solo la producción de aguardientes en Parras ascendió a más de 24 mil arrobas.³⁷ Esta cantidad equivalía al 34.28% del

diezmo, de cada veinte arrobas, una. *Vid* AHCSILP, expediente 350. Diligencias sobre el pago de las rentas decimales del año de 1712. Vecinos españoles y naturales del pueblo de Parras.

32 Archivo Municipal de Saltillo. Presidencia Municipal. Caja 11, expediente 12. 10 de junio de 1729.

33 No solamente Parras era considerada como centro productor vitivinícola, evidentemente había otros como los ya mencionados para la Nueva Vizcaya.

34 AGN. Ayuntamientos. Volumen 150. Año 1729. AMS. P.M. c 11, e 12. Año 1729. Es evidente que el monarca considera que el aguardiente de Parras es un aguardiente “legítimo” equiparable a los aguardientes españoles. En este caso, el calificativo de “legítimo” hace referencia al hecho de que se contaba entre las bebidas alcohólicas obtenidas exclusivamente de uva, en contraposición a aquellas “bebidas prohibidas” por la ley o ilegítimas, obtenidas por mezclas espurias o bien a partir de otras materias primas. Algunos autores han incurrido en un problema de interpretación histórica al considerar que los aguardientes de orujo no eran verdaderos aguardientes. Asumen que solo los vinos destilados constituyen verdaderos aguardientes. Al hacer esto se proyecta indebidamente un concepto moderno hacia el pasado. Las materias primas, técnicas, y nomenclatura de los productos vitivinícolas, al igual que las restricciones y marcas de origen, se han venido construyendo por operacionalización y consenso durante los últimos 200 años. El concepto de aguardiente no es ahistórico, como lo prueban las diferencias en las definiciones del término “aguardiente” según los diccionarios de la Real Academia Española del primer tercio del siglo XVIII y los del primer tercio del XIX.

35 Según el Diccionario de Autoridades 1726-1739, la guía es el despacho que lleva el que transporta algunos géneros, para que no se los descaminen.

36 AGN. Ayuntamientos. Volumen 150. Año 1729. AMS. P.M. c 11, e 12. Año 1729

37 En 1777, el colector de los diezmos de Parras, Tomás López de Garayo, obtuvo de diezmo del aguardiente, la cantidad de un mil 199 arrobas de aguardiente, sin haber colectado todavía el de la hacienda de San Lorenzo. La cantidad diezmada representaban solo un vigésimo de una producción estimada en 23 mil 974 arrobas, ya que el aguardiente diezma solamente una de cada veinte arrobas

Sergio Antonio Corona Páez

volumen que año con año transportaban las flotas españolas al mercado americano.³⁸ En esa época, la distribución de vinos y aguardientes legítimos de Parras abarcaba las principales poblaciones ubicadas en el territorio novohispano comprendido entre San Antonio de Béjar (Texas) y la ciudad de México.

A pesar de los significativos volúmenes de producción comercial que estas cifras representan para la Nueva España, ningún testamento o inventario, ningún libro de caja, cargo y data conservado en los fondos del Archivo Histórico del Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras hace referencia implícita o explícita a licencia alguna ni a Real Cédula que permitiese a los cosecheros del lugar fabricar vinos o aguardientes. La posibilidad de hacerlo era un *apriori* en todos los manuscritos parrenses revisados. ¿Era esta situación diferente en otras poblaciones de la Nueva Vizcaya?

La tenencia de los viñedos en la Nueva Vizcaya

Hacia 1640 se estableció en la villa de Santiago del Saltillo un vitivinicultor nativo de la Mancha toledana y vecino de Parras:³⁹ Juan González de Paredes, casado con la criolla María de Olea.⁴⁰ Siguiendo el modelo de las bodegas parrenses de San Lorenzo (propiedad de su compadre⁴¹ don Francisco Gutiérrez Barrientos) adquirió la hacienda de San Juan Bautista, llamada desde entonces “De los González” o simplemente “Los González”. Ésta contaba con cuatro caballerías de tierras agrícolas y dos sitios de ganado menor (1,732 hectáreas en total) con sus derechos de agua de la acequia y la merced de los ojos de agua de “Manteca” y “Los Babanos”.⁴² En ella Juan González plantó entre 14,000

producidas, como consta en el Expediente 350 del AHCSILP: “Manuscritos originales. Diligencias sobre el pago de las rentas decimales del año de 1712. Vecinos españoles y naturales del pueblo de Parras”. Vid AHCSILP, expediente 357-A. Parras, 3 de enero de 1778. Recibo de los diezmos recibidos en 1777. Por otra parte, el obispo Tamarón y Romeral afirmaba en 1761 que Parras “era el curato más pingüe del extenso obispado de Durango” y consideraba que había plantadas en Parras tres millones de cepas de vid integradas en un solo sistema de riego. Pedro Tamarón. “Demostración” en Alessio Robles, *Coahuila y Texas*, 1978, p.407; Vid Ayala Vallejo, *Op.cit.*; Churruca Peláez, *Before*, 2000. En España se ha calculado que en el siglo XVIII la densidad de población del Marco de Jerez sería de unas 4,000 cepas por hectárea. De aquí que podamos calcular que en Parras podía haber en 1761 más o menos setecientas cincuenta hectáreas de viñedo de acuerdo al cálculo de población vitícola de Tamarón y Romeral.

38García-Baquero González. “Los productos vinícolas andaluces en la carrera de Indias” en Ramos Santana y Maldonado Rosso (eds.), *El comercio*, 1998. P. 85

39 Juan González indica claramente en el recibo de la dote de su mujer, otorgado en 1637, ser vecino de Parras.

40 Corona Páez, *San Juan*, 1997.

41 El 29 de marzo de 1637 fue bautizada en Parras Juana, hija de “Joan González y María de Olea, su mujer, españoles.” Los padrinos fueron Francisco Gutiérrez Barrientos y doña María de Cárdenas, su mujer. El 2 de abril de 1641 fue bautizada —también en en Parras— Beatriz, hija de “Joan González y María de Olea. su mujer” Los padrinos fueron “Pedro de Amaya y Beatris de Cárdenas, su mujer.” Vid Libro 1 de Bautismos de la parroquia de Santa María de las Parras. Fondo Sacramentos del AHCSILP. No deja de ser interesante notar que el compadre de Juan González de Paredes, Francisco Gutiérrez Barrientos (padrino y tío materno de la recién bautizada Juana González Olea) era uno de los primeros vitivinicultores parrenses y por las fechas del bautismo dueño de la hacienda y bodegas de San Lorenzo. Francisco era un Gutiérrez, cuñado de Lorenzo García porque su hermana Leonor Gutiérrez estaba casada con éste. Por lo tanto, estos primeros vitivinicultores estaban emparentados entre sí, ya que María de Olea, además de “comadre” de Francisco Gutiérrez Barrientos, era por derecho propio una Gutiérrez (por su madre). Vid Churruca Peláez, Agustín et al., *El sur*, 1994. Corona Páez, *Una disputa*, 2000.

42 AMS. Testamento de Juan González. 17 de septiembre de 1663. Testamentos 1; caja 2; expediente 7

Sergio Antonio Corona Páez

y 20,000 cepas de *vitis vinifera*.⁴³ En 1666, se calculaba que la inversión hecha en el viñedo, bodega, vasijas y lagar se llevaba aproximadamente el 77.11% de la inversión total de la hacienda.⁴⁴ Su fuerza principal de trabajo era una encomienda de indios “Jumanes”.⁴⁵ Debido a lo inadecuado del lugar, demasiado expuesto a los fríos vientos invernales del norte y quizá también a causa de un suelo excesivamente arcilloso, esta hacienda vitivinícola dio pobres resultados, por lo cual Juan González tuvo que cambiar el rumbo principal de su proyecto económico hacia la producción de carne (ganado menor) y de cereales (trigo y a veces maíz).⁴⁶ El modelo tecnológico seguido por Juan González no incluía el aguardiente. Esta bebida comenzó a fabricarse en Parras años después de que éste se avecindó en Saltillo. Sus inventarios no incluyen alambiques.⁴⁷ Nada en su testamento ni en los prolijos y muy detallados inventarios, ni en ningún otro documento anterior o posterior relativo a San Juan Bautista de los González hace referencia a licencia alguna solicitada u otorgada para plantar viñedos ni para producir vino.

Ya en pleno siglo XVIII encontramos documentados en la villa del Saltillo a varios pequeños cosecheros criollos con menos cepas, aunque con mayor éxito que Juan González. El primero, Juan de las Fuentes Fernández, quien con nueve días y un tercio de derechos de agua producía trigo, maíz y ganado menor en su hacienda de San Juan Bautista de Buenavista. Poseía además 6,000 vides, de las cuales por lo menos 4,000 producían uva de buena calidad,⁴⁸ la cual al parecer no beneficiaba él mismo, sino que la vendía a los vinateros de la localidad.⁴⁹ Juan de la Fuente Fernández murió en 1791.⁵⁰

Otro caso saltillense sería el de Juan José Treviño (muerto en 1792) agricultor de San Isidro de las palomas,⁵¹ vinatero y ganadero criador de ganado menor y mulas. Treviño contaba con un día y un tercio de agua para sus tierras, con la que regaba sus labores de trigo, maíz y dos huertas con nogales, duraznos, membrillos, higueras y perales y con 7,850 vides.⁵² Su bodega contaba con una prensa para uva, vasijas y un alambique para sacar aguardiente.⁵³

Con la renta o uso propio de sus mulas de arriería, Treviño era uno de los comerciantes vinculados con Saltillo, Zacatecas, Real de Catorce, Linares y Real de San Nicolás, en el Nuevo Reino de León.⁵⁴

Un cuarto caso sería el de José Joaquín de Cepeda, “español y labrador”⁵⁵ con hacienda en San Isidro de las Palomas. El oficio principal

43 *Ibid.* Vid testamento de Juan González. Es de llamar la atención que en 1690, el promedio de cepas por unidad productiva (hacienda) en el Perú apenas tenía entre 1,000 y 9.000 cepas, mientras que hacia 1730, debido al crecimiento de la demanda, el promedio era de 15,000. Vid Sempat Assadourian, Carlos, *Op. cit.* Por lo tanto, las 14,000 a 20,000 cepas de San Juan Bautista nos hablan de un proyecto ambicioso.

44 Unos \$ 5,399 pesos de la época. *Ibid.*

45 Esta encomienda se la otorgó el gobernador de la Nueva Vizcaya, y todavía existía en 1666. Vid Juan González: testamento.

46 Sempat Assadourian. *Op. cit.*

47 *Ibid.*

48 Scott Offutt, *Una sociedad*, 1993. Vid AMS Testamentos; 13 de enero de 1781; c 18; e 3; 50 f.

49 *Ibid.*

50 *Ibid.*

51 El padrón de 1785 lo ubica con el número 29 de la hacienda de San Isidro de las Palomas, calificándolo como “español” y “de oficio labrador”. Desde luego, español significa aquí “criollo”. A los verdaderos españoles se les designaba como “originarios de los Reinos de Castilla”. El padrón de 1777 lo designa como “Juan Josephe Treviño”, “español, su edad 26 años, labrador”. Padrón 1777. AMS. PM; c 31; e 2. Padrón 1785. AMS. PM. C 37/1, e. 42.

52 Scott Offutt. *Op. cit.* AMS Testamentos. 26 de enero de 1789; c 20; e 9; 55 f.

53 *Ibid.*

54 *Ibid.*

Sergio Antonio Corona Páez

de Cepeda era el de “vinatero”,⁵⁶ ya que su giro consistía en la producción de vinos y aguardientes a partir de las uvas cosechadas en sus tierras. Tenía 5,400 parras y en una huerta numerosos árboles frutales que incluían membrillos, granados, higueras, perales, manzanos y nogales.⁵⁷ Cepeda también cosechaba trigo, maíz y criaba algunas ovejas.⁵⁸

Es de llamar la atención que estos viticultores y vinicultores saltillenses “de huerta” estableciesen y explotasen sus viñedos, vendieran la uva o bien fabricaran sus vinos y aguardientes sin contradicción alguna de las autoridades, particularmente en los últimos tres casos, en que la producción se daba a finales del siglo XVIII.⁵⁹ Los padrones oficiales practicados en la villa del Saltillo en 1777 y 1785 ni siquiera toman importancia a su condición de productores de uvas, vinos y aguardientes. Les llaman simplemente “labradores”. ¿Cómo podríamos explicar que Juan González de Paredes tuviese entre tres y media y cinco hectáreas de viñedo en 1663,⁶⁰ y hacia el final del siglo XVIII; Juan de las Fuentes, 1.5 hectáreas; Juan José Treviño, casi 2 hectáreas; y José Joaquín de Cepeda, casi 1.5 hectáreas, y que produjesen vinos y aguardientes comerciales sin ser molestados? La respuesta es bastante sencilla. El Septentrión Novohispano, correspondiente al territorio templado de la Nueva Vizcaya,⁶¹ gozaba, en cuestiones vitivinícolas, de una particular situación legal por dos razones. Primero, porque muchos lugares de su jurisdicción estaban “de inmemorial”⁶² en continua, quieta y pacífica posesión de viejas viñas, lo cual era público y notorio. Esto aseguraba la tenencia, permanencia y explotación de dichos viñedos. En segundo lugar, porque la Corona impulsó en el siglo XVIII el desarrollo y producción de los viñedos septentrionales concediendo privilegios y exenciones tributarios a estas provincias por ser zonas fronterizas expuestas a los ataques continuos de los indios bárbaros y porque mantenían, a su costa, cuerpos de escolteros que brindaban cierta seguridad al tráfico y comercio en esa inmensa región. Con estas razones por argumento, Santa María de las Parras y el Real Presidio de Paso del Norte fueron las poblaciones vitivinícolas más importantes de la Nueva Vizcaya beneficiadas con privilegios y franquicias en el siglo XVIII, pero no fueron los únicos lugares que gozaron del privilegio.⁶³

Los cosecheros privilegiados de la Nueva Vizcaya

Como ya hemos visto, la contribución ordenada por Felipe V en 1728 y por el virrey en 1729 conocida como el “nuevo impuesto” gravaba

55 El padrón del Saltillo de 1777 lo ubica en San Isidro de las Palomas o “Palomas de afuera” (Saltillo) como “español y labrador” En el padrón de 1785 aparece ahí mismo con el número 2, y es designado como “español, de oficio labrador” Padrón 1777. AMS. PM; c 31; e 2. Padrón 1785. AMS. PM. C 37/1, e. 42.

56 Scott Offutt. *Op. cit.*

57 *Ibid.*

58 *Ibid.* Vid. testamento de Jose Joachín de Zepeda. AMS. T. C 21; e 37; 26 f.

59 A finales del siglo XVIII se habían llevado a cabo las reformas carolinas. En el centro y sur de la Nueva España era casi imposible conseguir licencias para el establecimiento de viñedos o para fabricar vinos y aguardientes de uva.

60 Calculamos una densidad de población de 4,000 cepas por hectárea, semejante a la del Marco de Jerez en el siglo XVIII.

61 Los actuales estados norteros mexicanos de Chihuahua, Durango y sur de Coahuila.

62 Sin duda alguna, y como sostenía el obispo Mota y Escobar, el clima templado del Reino de la Nueva Vizcaya favoreció el establecimiento temprano de viñedos. Los mejores de ellos estaban en Parras, como él mismo reconocía. *Vid.* Mota y Escobar, *op.cit.*

63 Mazapil gozó este mismo privilegio, si bien lo perdió a finales del siglo XVIII por cuestiones de mero trámite burocrático.

Sergio Antonio Corona Páez

con cuatro pesos cada barril de aguardiente que entrase por Veracruz o que saliese de Parras. La promulgación de este nuevo impuesto acicateó a los vecinos cosecheros de Parras —la mayor parte españoles y criollos cuyos intereses se veían afectados por la Real Orden— para alegar ante la Corona méritos y servicios como “fronterizos”⁶⁴ o defensores de la seguridad de la “frontera”. El objetivo de su argumentación era que se les permitiese obtener y gozar exenciones y privilegios fiscales sobre su ya significativa producción vitivinícola en virtud de tales merecimientos.⁶⁵ En consecuencia, por despacho del Virrey Vizarrón de fecha del 10 de febrero de 1738, los vecinos cosecheros de Parras recibieron —en atención a sus méritos y servicios— lo que posteriormente fue conocido y denominado como “privilegio de cosecheros” y en virtud del cual quedaban exentos de pagar el nuevo impuesto de 1729 y la alcabala de los caldos que produjeran y comerciaran.⁶⁶

*D(o)n Juan Antonio de Vizarrón, &ca. = En vista de las representaciones que por el Vezindario de S(an)ta María de Parras (...) ha contribuido el vezindario con gente, municiones y considerables costos de sus propios caudales que han erogado costosos aquellos vezinos (...) he resuelto expedir el prez(en)te por el qual mando que por ahora y hasta que en la sitada junta otra cosa se resuelva, no se le cobre el R(ea)l d(e)r(ech)o de Alcabala ni el nuevo impuesto de los caldos que saca y comercia.*⁶⁷

Estos privilegios fueron confirmados por despacho del marqués de Cruillas del 2 de junio de 1762, quien afirmó a los cosecheros parrenses en el goce del indulto del pago del “nuevo impuesto” de acuerdo al privilegio que gozaban desde 1738. El pago del mismo había sido nuevamente ordenado por las autoridades virreinales en 1758.

Por su parte, los indios tlaxcaltecas del pueblo de Parras —quienes tenían el estatuto de privilegiados⁶⁸ en cuanto conquistadores y pobladores—se sintieron vejados por los oficiales reales, quienes procedieron a cobrarles el “nuevo impuesto” decretado en 1729. Con motivo de esta infracción a sus derechos, los tlaxcaltecas parrenses enviaron una delegación ante el virrey para que les confirmara los viejos privilegios dados por Luis de Velasco “el mozo” en 1591 y se les eximiera del pago del nuevo impuesto de 1729 y del pago de tributos y alcabalas

64 Fronterizos, habitantes de tierras sometidas a los ataques de los indios.

65 Esta condición privilegiada de poblaciones “fronterizas” exentas de pago de tributos y alcabalas era una condición especial de muchos lugares del septentrión novohispano, poco o nada estudiados. Un ejemplo referido por Fray Agustín de Morfi era la población de San Francisco de los Patos (General Cepeda, Coahuila), de cuyos habitantes dice eran “tributarios todos, pero que no pagan este reconocimiento por fronterizos.” *Vid* Morfi, *Viaje*, 1980.

66 Don Juan Antonio de Vizarrón y el conde de San Pedro del Álamo, marido de la marquesa de Aguayo habían cruzado correspondencia desde 1737 en torno al peligro que representaban los ataques de los indios “rebeldes” y de la insuficiencia de las escoltas presidiales para proteger a los pastores, ganados y otros transeúntes en el área de Parras y de la laguna de San Pedro. *Vid.* Texas University. Latin American Collection. Janos Folder. 13 de febrero de 1737.

67 AGN. General de Parte. Volumen 31, expediente 211, foja 157-vta. 10 de febrero de 1738. Este privilegio continuó vigente todo el período colonial.

68 A diferencia de lo que pasó en Tlaxcala durante la época colonial, en San Esteban de la Nueva Tlaxcala pero sobre todo en Santa María de las Parras los tlaxcaltecas exigieron y obtuvieron de la Corona, del Virrey Luis de Velasco y de sus sucesores, así como de la Real Audiencia de Guadalajara, el reconocimiento y refrendo de sus derechos como conquistadores privilegiados y fronterizos, particularmente por lo que se refería a la exención de pechos o alcabalas. Para los privilegios en Tlaxcala véase Gibson, *Tlaxcala*, 1991, pp. 154 y ss. Para leer el texto completo de los privilegios capitulados el 14 de marzo de 1591 entre los principales tlaxcaltecas y Felipe II siendo virrey don Luis de Velasco II *Vid* Alessio Robles, 1981, pp. 170-174.

Sergio Antonio Corona Páez

como lo tenían concedido. Alegaron además sus nuevos méritos y servicios, como era vivir en tierras “fronterizas” y sostener a su costa la lucha contra los indios “malhechores”.

Los cosecheros tlaxcaltecas de Parras recibieron la confirmación de sus viejos méritos y privilegios y el reconocimiento de los nuevos como fronterizos, quedando exentos del pago del nuevo impuesto de 1729 y del pago de las alcabalas de lo que produjeran y comerciaran. Este reconocimiento y esta exención fueron otorgados por el virrey arzobispo Juan Antonio de Vizarrón por real provisión del 13 de octubre de ese mismo año de 1738.⁶⁹ Por esta real provisión, los mismos privilegios otorgados a los vecinos españoles y criollos debían ser guardados y cumplidos en favor de los naturales vitivinicultores de Parras que, por los diversos y antiguos títulos de tlaxcaltecas privilegiados según capitulaciones celebradas desde la época del Virrey don Luis de Velasco, así como por servir en las campañas contra los indios bárbaros y también por constar en las Leyes de Indias sus privilegios, no pagaban impuestos ni alcabalas ni las deberían pagar bajo pena de 500 pesos al infractor que se los cobrase.

D. Juan Ant(oni)o Éra. Por q(uan)to gobernando esta nueva España el Ex(celentísi)mo ss(eñ)or don Luis de Velasco, Virrey Governa(d)or y Cap(itá)n G(ene)ral que fue en ella mandó expedir la rreal provisión siguiente...por el press(en)te m(an)dé se lleve a puro y devido efecto...vajo la pena impuestta en d(ic)ha rr(ea)l Provi(s)ión y la de quinientos pessos (...) no cobren ni consienttan cossa alguna por racón de dichos d(e)r(ech)os (alcabala ni impuesto alguno) a los mencionados natt(ura)les del pueblo de S(an)ta María de las Parras.⁷⁰

Años más tarde, por real provisión ejecutoria de la Audiencia de Guadalajara, de fecha del 5 de septiembre de 1758, se confirmaron a los tlaxcaltecas de Parras todos los privilegios que tenían concedidos, incluidos los reconocidos por Vizarrón en 1738.⁷¹ Esta situación se mantuvo prácticamente hasta la independencia de México.

Estos privilegios, “franquezas” o exenciones otorgados en dos diferentes despachos y mantenidos a los vecinos cosecheros y a los tlaxcaltecas cosecheros de Parras en 1738 fueron denominados indiferenciadamente “privilegio de cosechero” o “indulto”, y consistió en que los vecinos de Parras dueños de viñas y lagares que fabricaban vinos y aguardientes a partir de sus propias cosechas⁷² estaban exentos de pagar tanto el “nuevo impuesto” de cuatro pesos como el real derecho de alcabala de los vinos y aguardientes obtenidos de sus propias viñas cuando los vendieran ellos mismos en Parras o a través de “encomenderos”⁷³ (apoderados) fuera de Parras. Esta condición de cosechero privilegiado, así como el destino final de los vinos y aguardientes que se iban a vender

69 AGN. Indios. Volumen 54, expediente 263, fojas 236-237r. 13 de octubre de 1738.

70 *Ibid.*

71 AHCSILP, expediente 554. 5 de septiembre de 1758.

72 Los comerciantes no fabricaban vinos o aguardientes con el fruto de sus propios viñedos, y por ello no eran considerados cosecheros.

73 El sentido que se le daba al término “encomendero” en el contexto parrense era el de “el que lleva encargos y encomiendas de otro, y se obliga a dar cuenta y razón de lo que se le encomienda y fia. Es término muy usado entre los comerciantes de Indias. Lat. fideicomissarius. Negotiator.” *Vid* Diccionario de la Real Academia Española. 1817. Era un “alter ego” del cosechero, y debían guardársele los privilegios del cosechero representado como si fuera éste mismo en persona.

Sergio Antonio Corona Páez

fuera de Parras a través del encomendero, debía hacerse constar en una certificación o guía legal jurada por los interesados y que debía ser validada por los Justicias de Parras.⁷⁴ Para efectos legales, el encomendero era considerado como la persona misma del cosechero privilegiado.

Con la certificación a la vista, el encomendero podía sortear todas las aduanas hasta la ciudad de México y vender ahí sus vinos y aguardientes sin pagar alcabalas ni nuevo impuesto en virtud del privilegio otorgado a su representado. El comerciante o “rescatador” de vinos y aguardientes que comprara al cosechero en Parras o que comprara al encomendero fuera de Parras era a quien le correspondería pagar el nuevo impuesto y la alcabala.⁷⁵

El significado de este privilegio fue enorme para los cosecheros parrenses, porque cada arroba de vino o de aguardiente producida ahí les costaba solamente un tercio del valor comercial, a la vez que obtenían dos tercios de ganancia una vez cubierto el costo.⁷⁶ Esta ganancia la podían conservar los cosecheros, puesto que tenían el privilegio de vender su producto en cualquier parte de la Nueva España sin pagar alcabalas ni contribuciones.⁷⁷ Por otra parte, muchos de los comerciantes en vinos y aguardientes que acudían a Parras de otros lugares se hacían pasar indebidamente por encomenderos de los cosecheros parrenses, quedando posibilitados para transportar y vender sus productos a precios de privilegio.⁷⁸ Lejos de desalentar la producción de vinos y aguardientes parrenses, la Corona la alentó poderosamente con el régimen de privilegio otorgado en 1738.

Los cosecheros vitivinicultores del Real Presidio de Paso del Norte (actualmente Ciudad Juárez, Chihuahua) solicitaron y recibieron el mismo indulto que tenían otorgado los vecinos y tlaxcaltecas cosecheros de Parras.⁷⁹ El virrey conde de Revillagigedo por despacho del mismo año de 1753, lo concedió a los vecinos y cosecheros del Real Presidio de Paso del Norte.⁸⁰ Éstos fueron confirmados en el mismo privilegio por despacho del marqués de Cruillas del 2 de junio de 1762.⁸¹

V(uestr)a Ex(celenci)a declara que por aora y en el entretanto que S(u) M(ajestad) no se sirbiere ordenar otra cosa, se les guarde a los cosecheros de Parras y del Real Presidio del Paso del Norte el Yndulto q(u)e p(o)r los despachos q(u)e se sitan deste Sup(eri)or Gov(ier)no le está concedido (...) que el mismo Yndulto havían conseguido los vesínos y cosecheros del Real Presidio del Passo del Norte, por despacho que se les expidio el año de setesientos sinquenta y tres de

74 AGN. Ayuntamientos. Volumen 150. Año 1729. AMS. P.M. c 28/1, e 52. Manifiesto del Estado Político irregular en que existe este Pueblo de Santa María de las Parras.

75 AGN. General de Parte. Volumen 44, expediente 71, fojas 65r-67vta.

76 AGN. Alcabalas. Volumen 274, expediente 4. Este porcentaje era válido para las grandes haciendas. Para los pequeños cosecheros del pueblo que minimizaban los costos contratando mano de obra eventual, el margen de utilidad podía llegar incluso hasta el 500% sobre el costo anual de la producción. Por otra parte, esta merced o privilegio se extendió a todas las poblaciones con producción vitivinícola en el territorio de lo que serían las Provincias Internas, *Vid* AGN, Alcabalas, Volumen 274, expediente 4.

77 *Ibid.* *Vid*: “Manifiesto” en Corona Páez y Sakanassi Ramírez, Tríptico, 2001.

78 *Ibid.*

79 El Presidio del Paso del Norte, en sus años más bonancibles del siglo XVIII, “exportaba” hacia Chihuahua 800 barriles de aguardiente y vino, equivalentes a un volumen de 16,000 galones o 60,560 litros. *Vid* Hendricks, Rick, “The Camino Real” en Pacheco y Sánchez, *Memorias*, 2000. Su producción no se comparaba con la de Santa María de las Parras.

p.128. Por lo tanto, ninguna otra población de Nueva España tenía una producción comparable a la de Parras.

80 AGN General de Parte. Volumen 44, expediente 71, fojas 65r-67vta

81 AGN. General de Parte. Volumen 44, expediente 71, fojas 65r-67vta.

Sergio Antonio Corona Páez

*or(de)n del Ex(ellentísi)mo S(eñ)or conde de Revilla Gigedo (...) no han cesado las causas p(o)r que se les concedio a los referidos cosecheros, pues el estado de las cosas parese no se ha variado, p(o)r que aquellos parajes, no se hayan todavía igualm(en)te expuestos a las irrupciones de los yndios enemigos, y sus havitadores sino más por lo menos, tanto hostilizados como antes y obligados a hazer todos aquellos servicios que son presisos para su defenza y la del Paíz, y que por esto no debe hazerse novedad. (...) Por el presente declaro que en el entretanto q(u)e S(u) M(ajestad) no se sirbiere ordenar otra cosa, se les gu(ard)e a los cosecheros de Parras, y del R(ea)l Presidio del Paso del norte el indulto que p(o)r los citados desp(acho)s de este Sup(eri)or Gov(ier)no les está conse(dido) y en su consecuencia mando que con arreglam(ien)to a ellos solo se cobre el referido nuevo impuesto de los rescatadores, o comerciantes, que por su quenta sacaren de uno y otro distrito, comprado el vino y aguardiente de Parras.*⁸²

Los privilegios de los cosecheros neovizcaínos a principios del siglo XIX.

La situación de privilegio vitivinícola de la Nueva Vizcaya, reconocida y mantenida hasta fines del virreinato, es el *leit motiv* del expediente de Antonio María de Lazaga, dueño de viñedo y productor de vinos y aguardientes en su hacienda de Cedros. Lazaga solicitaba las exenciones que había perdido a finales del siglo XVIII por falta del correspondiente trámite de renovación.⁸³ La petición de Antonio María de Lazaga se reducía a lo siguiente:

*Si Cedros tiene la pensión de pagar gente armada, y está expuesta a los insultos de los yndios bárbaros, debe disfrutar de la misma recompensa y gracia que gozan el S(eñ)or marqués de Aguayo por sus haciendas, y los comprendidos en el territorio de Provincias Ynternas.*⁸⁴

En el expediente citado, las declaraciones de los testigos confirman y demuestran la existencia de una situación de privilegio para la Nueva Vizcaya.⁸⁵ El expediente muestra con claridad que en 1810 los privilegios de no pagar el nuevo impuesto ni el seis, sino el dos por ciento de alcabala concedidos a las Provincias Internas,⁸⁶ seguían vigentes.⁸⁷ La

⁸² AGN. General de Parte. Volumen 44, expediente 71, fojas 65r-67vta.

⁸³ Véase AGN. Alcabalas. 1810. Volumen 274, expediente 4

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ El presbítero Joaquín Rodríguez sintetiza muchas otras al responder a la tercera pregunta del cuestionario expresando que “siempre ha sido esta jurisdicción (Cedros, en Mazapil) fronteriza, y que oyó desir a sus antepasados ya como tal disfrutaba higuales Privilegios que la Nueva Vizcaya, teniendo excepción de no pagar tributo hasta el año pasado de ochocientos quatro (...) así mismo gozó la gracia que concedio nuestro soberano a este suelo, del dos por ciento de Alcavala, hasta el año de noventa y quatro que cesó.” Otro de los declarantes, Félix de Abarca, vecino de la jurisdicción de Mazapil, responde “que esta jurisdicción ha sido frontera, como lo es, por estar rallana a Provincias Ynternas, y en donde resultan los yndios bárbaros que han enoxado por Parras, Saltillo o Cuencamé, por lo qual gozaba del mismo privilegio que las Provincias Ynternas en no pagar tributo hasta el año pasado de ochocientos quatro, que se empezó a cobrar (a Cedros) (...) como también gozó la excepción este suelo de no satisfacer mas alcavala que el dos por ciento, hasta el año pasado de noventa y quatro que cesó esta gracia que concedio nuestro soberano (a Cedros).” AGN. Alcabalas. 1810. Volumen 274, expediente 4.

⁸⁶ Desde la promulgación de la Real Cédula de 14 de marzo de 1732 que creó un gobierno propio para Sonora y Sinaloa, la Nueva Vizcaya comprendía lo que ahora corresponde al estado de Durango,

Sergio Antonio Corona Páez

respuesta de la Junta Superior de la Real Hacienda de la Nueva España al señor Lazaga demuestra claramente el reconocimiento oficial de la Corona a la tenencia de los viñedos y a la producción de vinos y aguardientes en las Provincias Internas, así como la situación de privilegio que gozaban en particular los cosecheros de Santa María de las Parras desde 1738.⁸⁸

*“Ex(celestísi)mo S(eñ)or. Aunque la gracia hecha a los vecinos de Parras desde el año de 1738 de no pagar el nuevo impuesto de los caldos de uva del país que fabrican se funde en las irupciones que en aquel territorio hacían los indios bárbaros, no fueron, en mi concepto, estas hostilidades de los indios las que movieron a la Junta Sup(eri)or de Real Hac(ien)da a no sujetar a los fabricantes de Parras a la contribución que estableció en acuerdo de 15 de set(iembr)e de 1808 del cinco % de fábrica de d(ic)hos caldos, sino el estar ya agraciados aquellos sugetos proponiéndose la propia Junta Sup(eri)or el no alterar las gracias hechas por esa superioridad o por el Rey en la materia, y el señalar la pensión q(u)e habían de contribuir los no agraciados por rasón de la fábrica de los expresados caldos.”*⁸⁹

¿Cómo explicar la existencia y subsistencia de estos privilegios? Una buena razón la constituye el hecho de que durante el siglo XVIII, el comercio peninsular ya no podía surtir la demanda de vinos y aguardientes de las provincias septentrionales novohispanas, a donde ni siquiera llegaban estos productos de importación. En una junta celebrada el 23 de octubre de 1765 en Jalapa entre los comerciantes peninsulares y el visitador José de Gálvez, quedó claro que todo el aguardiente de España que traía una flota apenas si alcanzaba para el consumo de la tercera parte de un año en la mitad del virreinato, y que a las provincias del septentrión (Internas) no llegaba jamás. A la vez, reconocían que el pueblo ya estaba acostumbrado al uso de los licores fuertes, y no podía abstenerse de su consumo.⁹⁰

Parras y en mucha menor proporción otras poblaciones del septentrión como Paso del Norte o Mazapil,⁹¹ podían abastecer, y de hecho abastecían, una parte significativa de la demanda de aguardientes legítimos⁹² y licores fuertes que la metrópoli no podía satisfacer.

sur del estado de Coahuila y estado de Chihuahua. Éstos eran los territorios que comprendía la Nueva Vizcaya cuando se otorgaron los privilegios de cosecheros. En 1776, la Nueva Vizcaya se convirtió en una de las llamadas Provincias Internas. Se le segregó lo que hoy es el sur de Coahuila, que pasó a ser parte de la Provincia Interna de Coahuila.

87 AGN. Alcabalas. 1810. Volumen 274, expediente 4.

88 Los cosecheros tlaxcaltecas de Parras nunca volvieron a pagar el nuevo impuesto ni las alcabalas de sus productos vitivinícolas hasta el fin de la era virreinal. Durante el último tercio del siglo XVIII, los cosecheros criollos y españoles de Parras comenzaron a pagar las alcabalas de sus productos vitivinícolas, el 2%. Nunca volvieron a pagar el nuevo impuesto ni ningún otro impuesto equivalente.

89 AGN. Alcabalas. 1810. Volumen 274, expediente 4

90 Lozano Armendáez. *Op. cit.* p. 26. España exportaba al mercado americano un promedio de 70,000 arrobas anuales durante la segunda parte del siglo XVIII. En 1767 exportó 85 mil arrobas de aguardiente, pero los oficiales reales de Nueva España estimaban que el consumo en este virreinato para ese mismo año sería de 825 mil arrobas. García-Baquero González. “Los productos” en Ramos Santana y Maldonado Rosso, *El comercio*, 1998.

91 La familia Lazaga había producido vinos y aguardientes en Parras y Mazapil durante el siglo XVIII, y continuaban haciéndolo en el primer decenio del XIX. *Vid* AGN. Alcabalas. Volumen 274, expediente 4, fojas 203-275vta.

92 Probar que los vinos y aguardientes de Parras eran legítimos, constituye otro punto de mi tesis doctoral. Solamente en parte hemos argumentado aquí sobre este punto, para no desviar la atención del punto principal a probar, la tenencia legal de los viñedos y el privilegio otorgado a los cosecheros. Sin embargo, es evidente que si los productos no fueran legítimos, no habrían recibido tal apoyo de la

Sergio Antonio Corona Páez

Es evidente que la Corona, al privilegiar la producción vitivinícola de los cosecheros “fronterizos” de la Nueva Vizcaya, consolidó su influencia en territorios septentrionales que se hubiesen despoblado si no fuese por estos alicientes, y, a la vez, combatió la producción y consumo de bebidas “prohibidas” apoyando la fabricación de las legítimas. La situación de desabasto de vinos y aguardientes españoles en que se encontraban las regiones nortefías del virreinato podría haber ocasionado que la producción y consumo de bebidas “prohibidas” no tuviese rival en el enorme mercado que representaba el septentrión novohispano, tan ricamente dotado de plata. Por lo tanto, el reconocimiento y decidido apoyo de la Corona a la producción de bebidas legítimas en Parras y Paso del Norte era congruente con sus propios intereses sociales, políticos y económicos.

Bibliografía consultada

ALESSIO ROBLES, Vito, Coahuila y Texas en la época colonial, México, Editorial Porrúa, S.A. 1978.

—Francisco de Urdiñola y el norte de la Nueva España, México, Editorial Porrúa, 1981.

ANÓNIMO, “Manifiesto del Estado Político irregular en que existe este Pueblo de Santa María de las Parras” en CORONA PÁEZ, Sergio Antonio y SAKANASSI RAMÍREZ, Manuel, Tríptico de Santa María de las Parras. Notas para su historia, geografía y política en tres documentos del siglo XVIII, Torreón, Universidad Iberoamericana Torreón – Ayuntamiento de Saltillo. 2001

AYALA VALLEJO, Reynaldo, Geografía histórica de Parras. El hombre cambia a la tierra, Saltillo, Archivo Municipal de Saltillo, 1996.

CORONA PÁEZ, Sergio Antonio. San Juan Bautista de los González. Cultura material, producción y consumo de una hacienda saltillense en el siglo XVII, Torreón, Archivo Municipal de Saltillo – Universidad Iberoamericana Laguna, 1997.

—Una disputa vitivinícola en Parras (1679), Torreón, Universidad Iberoamericana - Ayuntamiento de Saltillo, 2000.

CHEVALIER, Francois, La formación de los latifundios en México. Tierra y sociedad en los siglos XVI y XVII, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Corona ni el beneplácito de los obispos de Durango en sus diversas condenas contra las bebidas prohibidas. Es bien conocido que el vino de Parras era utilizado para fines sacramentales.

Sergio Antonio Corona Páez

CHURRUCA PELÁEZ, Agustín y Sakanassi Ramírez, Manuel, El Archivo Histórico Matheo, Torreón, 1989.

—et al. El sur de Coahuila en el siglo XVII, Torreón, Ayuntamiento de Torreón, 1994.

— Before the thundering hordes: Historia antigua de Parras, Alpine, Tx., Center for Big Bend Studies, Sul Ross State University, 2000.

GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, Antonio, “Los productos vinícolas andaluces en la carrera de Indias” en Alberto Ramos Santana y Javier Maldonado Rosso (eds.), El comercio de vinos y aguardientes andaluces con América (siglos XVI-XX), Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, 1998.

GIBSON, Charles, Tlaxcala en el siglo XVI, México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

HENDRICKS, Rick, “The Camino Real at The Pass: economy and political structure of The Paso del Norte Area in Eighteen Century” en José de la Cruz Pacheco y Joseph P. Sánchez, Memorias del Coloquio Internacional El Camino de la Tierra Adentro, México, INAH, 2000.

HERNÁNDEZ PALOMO, J., El aguardiente de caña en México, Sevilla, 1974.

LAFORA, Nicolás de, Relación del viaje que hizo a los Presidios Internos situados en la frontera de la América Septentrional perteneciente al Rey de España, México, Editorial Pedro Robredo, 1939.

LOZANO ARMENDAREZ, Teresa, El chinguirito vindicado: el contrabando de aguardiente de caña y la política colonial, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.

MALDONADO ROSSO, Javier, La formación del capitalismo en el Marco de Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX). El Puerto de Santa María, Huerga y Fierro Editores, 1999.

MORFI, Fr. Juan Agustín de, Viaje de indios y diario del Nuevo México, México, Manuel Porrúa S.A. Librería, 1980.

MOTA Y ESCOBAR, Alonso de la, Descripción geográfica de los Reinos de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya y Nuevo León, México, Editorial Pedro Robredo, 1940.

PÉREZ DE RIBAS S.J., Andrés, Triunfos de nuestra Santa Fe entre las gentes de las más bárbaras y fieras del nuevo Orbe, México, Editorial Layac, 1944.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, Diccionario de Autoridades 1726 – 1739, España,.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario de la Lengua Castellana, Madrid, 1817.

Sergio Antonio Corona Páez

SCOTT OFFUTT, Leslie, Una sociedad urbana y rural en el norte de México. Saltillo a fines de la época colonial, Saltillo, Archivo Municipal de Saltillo, 1993.

SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos, El sistema de la economía colonial. El mercado interior regiones y espacio económico, México, Editorial Nueva Imagen, 1983.

TAMARÓN Y ROMERAL, Pedro, “Demostración del vastísimo obispado de la Nueva Vizcaya. 1765” en Alessio Robles, Vito. Coahuila y Texas en la época colonial, México, Editorial Porrúa, S.A. 1978.

VASCONCELOS, Jose, Don Evaristo Madero. Biografía de un Patricio, México, 1997.

WEST, Robert C., The mining community of northern New Spain: The Parral Mining District, Berkeley , 1941.

Manuscritos

Archivo del Colegio de San Ignacio de Loyola de Parras (AHCSILP)

AHCSILP. Expediente 350. Manuscrito original. Diligencias sobre el pago de las rentas decimales del año de 1712. Vecinos españoles y naturales del pueblo de Parras

AHCSILP. Fondo Sacramental. Bautismos. Libro 1.

AHCSILP. Expediente 554. 14 de septiembre de 1758. La Real Audiencia de Guadalajara confirma todos los privilegios concedidos a los naturales como tlaxcaltecas y fundadores del pueblo de Parras y el Álamo de Parras como sus descendientes, y que en su conformidad no deben pagar Alcabala, etc.

Archivo General de la Nación (AGN)

AGN. Alcabalas. Volumen 274, expediente 4, fojas 203-275 vta. Expediente promovido por don Antonio María de Lazaga. 1810

Real cédula de 1796 tocante a la antigua y quieta posesión de las viñas de Aguascalientes en: AGN. Alcabalas. Volumen 274, expediente 4, fojas 203-275 vta. Expediente promovido por don Antonio María de Lazaga. 1810

AGN. Ayuntamientos. Volumen 150. Se ordena el cobro de cuatro pesos en la ciudad de Veracruz, por cada barril de aguardiente que saliere de allí. Año 1729.

AGN. General de Parte. Volumen 31, expediente 211, fojas 157 Vta-158r. Indulto y privilegio de cosecheros para los vecinos de Santa María de las Parras. 10 de febrero de 1738.

Sergio Antonio Corona Páez

AGN. General de Parte. Volumen 44, expediente 71, fojas 65r-67vta. Confirmación de los privilegios de los cosecheros de Santa María de las Parras y del Real Presidio del Paso del Norte. 2 de junio de 1762.

AGN. Indios. Volumen 54, expediente 263, fojas 236-237r. Confirmación de los antiguos privilegios de los tlaxcaltecas de Santa María de las Parras y privilegio de cosecheros. 13 de octubre de 1738

AGN. Reales Cédulas. Volumen 164, expediente 291, fojas S. 4. Agosto 14 de 1796.

Archivo Municipal de Saltillo (AMS)

AMS. Presidencia Municipal. Caja 11, expediente 12. Decreto del marqués de Casa Fuerte sobre el nuevo impuesto de vinos y aguardientes. 10 de junio de 1729.

AMS. Testamento de Juan González. Testamentos 1; caja 2; expediente 7. 17 de septiembre de 1663.

AMS. Testamento de Juan de las Fuentes Fernández.. Testamentos. Caja 18; expediente 3. 13 de enero de 1781

AMS. Padrón de 1777. Presidencia Municipal. Caja 31; expediente 2.

AMS. Padrón de 1785. Presidencia Municipal. Caja 37/1, expediente 42.

AMS. Testamento de Juan José Treviño. Testamentos. Caja 20; expediente 9. 26 de enero de 1789

AMS. Testamento de José Juachín de Zepeda. Testamentos. Caja 21; expediente 37.

AMS. Presidencia Municipal. Caja 28/1, expediente 52.

MESA 2

La Vitivinicultura contemporánea; globalización y reconversión del sector.

Coordinación: Dr. Juan S. Nuez/ Dr. Steve Stein

Despertares.

La vitivinicultura canaria en la segunda mitad del siglo XX.

En el número de julio pasado de la revista digital *El Mundo Vino*, Paco del Castillo escribía un artículo describiendo los vinos de Canarias, su situación actual y los caminos que podría recorrer en el futuro. Y en él comentaba que *“hace casi 15 años, yo empezaba a hacer mis pinitos en la Unión Española de Catadores y cuando se hacían catas de vinos del socio casi siempre acertaba la procedencia de los vinos canarios tintos porque.....¡eran los más defectuosos!, conjuntamente con los procedentes de otra comunidad española de la que me reservo el nombre dado que su evolución no ha sido tan positiva.*

Si en aquellos momentos algún adivino hubiera predicho que cinco años más tarde iba a catar espléndidos vinos en la cata regional de la Albóndiga me hubiera reído o le habría considerado un loco. Canarias es, sin duda alguna, de las comunidades que más han prosperado en la última década aunque lógicamente todavía queda un largo camino por recorrer (...).

En definitiva, creo que no se me puede acusar de triunfalista si digo que actualmente los vinos canarios (algunos) compiten sin complejos con los de otras zonas peninsulares”¹.

Es que, efectivamente, la vitivinicultura canaria comenzaba el siglo XX perdiendo importancia en el esquema económico isleño, con una reducción de la superficie cultivada y una merma de su cuota de mercado frente a la llegada de caldos foráneos, a los que se sumaban licores y cervezas extranjeros. Sin embargo, ha cerrado esa centuria convertido en un sector pujante, que amplía presencia en el terrazgo, en las mesas de los consumidores isleños y gana premios en los certámenes nacionales e internacionales².

¿A qué se debe esta transformación? La elevación de los costes de oportunidad ante la existencia de otras actividades productivas más remuneradoras que el viñedo estaba entre las razones del comportamiento inicial. Pues bien, la intervención de la administración pública y las transformaciones del marco normativo han hecho que, no sólo haya disminuido el coste de entrada, sino que se puedan mantener unos niveles de rendimientos económicos que han convertido a la actividad vitivinícola en un destino suficientemente atractivo para los capitales generados en otros sectores productivos.

El objetivo de este trabajo es presentar un recorrido por la evolución seguida por la vitivinicultura en las Islas Canarias en la segunda mitad del siglo XX, haciendo especial hincapié en lo acontecido en las dos últimas décadas, momento en el que el sector comienza un proceso de crecimiento y modernización calificable como espectacular.

* Departamento de Historia e Instituciones Económicas. Universidad de La Laguna

¹ CASTILLO, P. DEL (2005)

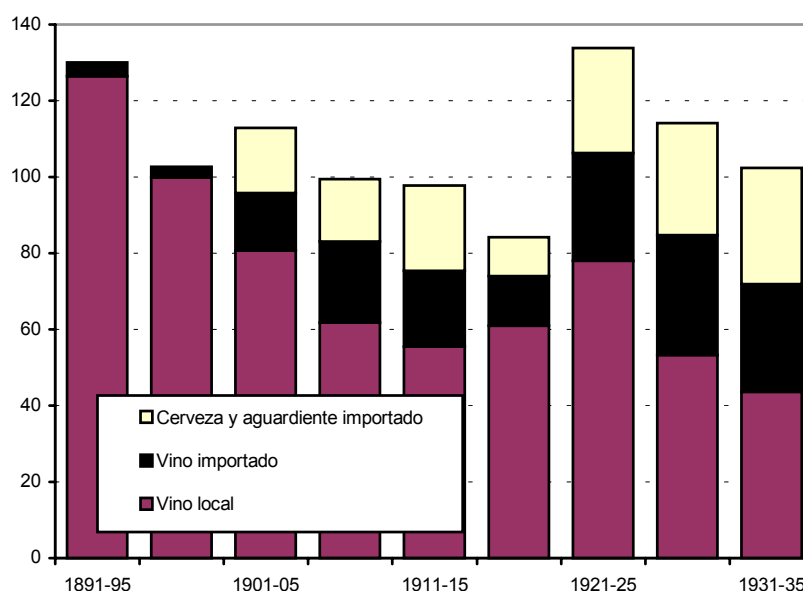
² Entre otros, el malvasía de Teneguía obtuvo premio en la edición de 1996 de Bacchus y en los años 1997 y 1998 del Concurso Mundial de Bruselas. El Viña Peraza consiguió medalla de oro en el Salón Internacional de Productos ecológicos y biológicos de Nuremberg en 2000 y Bacchus de oro. Vinos de La Isleta y de Bodegas Insulares de Tenerife, Bacchus en 2002, y el Humboldt de la segunda, medalla de oro en las Vinalies Internacionales de París. Dupuis, I. (2003: 457)

1. La prolongación del letargo, 1936-1985

En un trabajo anterior ya comentamos lo ocurrido con la vitivinicultura canaria antes de la Guerra Civil³. Si entre 1550 y 1850 el vino había sido el artículo de exportación que facilitaba a la economía isleña los recursos necesarios para adquirir en el exterior lo que no podía o no era rentable producir en el Archipiélago, desde finales del siglo XVII había comenzado a tener dificultades por la aplicación de políticas mercantilistas en los principales mercados de destino. A esta trayectoria descendente se vendría a sumar la plaga de *oidium* de mediados del siglo XIX.

Gráfico 1.

Oferta de bebidas alcohólicas en Canarias, 1891-1935 (Miles de hectolitros. Medias quinquenales)



Nota: No disponemos del volumen importado de aguardiente y cerveza para antes de 1900, ni la producción local de los mismos.

Fuente: *Anuarios de Producción Agraria y Estadísticas de Comercio Exterior*. Elaboración propia.

Pese a que en algunas zonas se recuperó el cultivo, éste nunca volvió a ocupar el lugar de antaño. Las exportaciones se redujeron a cifras insignificantes, y la llegada de vinos, aguardientes y cervezas foráneas incrementó la competencia en el mercado isleño, haciendo cada vez más difícil colocar la oferta local. Pero consideramos que mucho más importante que la competencia exterior fue la elevación de los costes de oportunidad. Primero la cochinilla, y luego plátanos, tomates y actividades urbano-portuarias, ofrecieron mayores posibilidades de beneficio que la actividad vitivinícola, de modo que los factores agua, tierra, capital y trabajo se destinaron a estas opciones y se redujo la superficie cultivada y el interés de los agricultores por el producto. Así pues, a partir de 1850 el sector entró en un profundo letargo, siendo

3 NUEZ YÁÑEZ, J.S. (2003)

incapaz incluso de mantener copado el mercado interno con los caldos propios (cfr. Gráfico 1).

1.1 Los vinos canarios durante el primer franquismo, 1936-1959

Aquel panorama no varió en demasía tras la Guerra Civil. La autarquía impuesta por el régimen de Franco, pese a incidir de manera importante en el sector agrario⁴, tuvo sus particularidades en el caso isleño. De haber aplicado la misma política, se hubiera generado una variación excesivamente drástica del *modus operandi* económico tradicionalmente seguido en el Archipiélago, tras ochenta años de libertad comercial y acostumbrados a adquirir en los mercados internacionales la mayoría de los productos de consumo e inversión. Por ello, el intervencionismo se llevó a cabo de forma diferenciada, de modo que “se respetó la legislación general del Estado, si bien se buscó, a veces, la mejor adaptación a las necesidades de las Islas”, como reconocía en su memoria de actuación el Mando Económico del Archipiélago⁵. Porque hasta en eso hubo diferencias. En Canarias se creó ese organismo, que estaba bajo control de la Capitanía General y sólo rendía cuentas ante Presidencia del Gobierno, encargado de regir los destinos de la economía de las Islas entre 1941 y 1946.

Ante la disyuntiva de si seguir la política autárquica general, que implicaba producir en Canarias la mayoría de los alimentos necesarios para abastecer a su población, o primar la obtención de plátanos y tomates de exportación que generaran divisas, se optó por la segunda de las posibilidades. No en vano, si se hubiera dedicado toda la superficie cultivada de esos dos productos a producir maíz, la cosecha que se podría haber obtenido no daría para cubrir mucho más allá de un tercio de las importaciones realizadas en los primeros años treinta. Así, los cambios económicos se centraron, sobre todo, en la reorientación del origen de los productos importados, que ahora pasaron a ser peninsulares, mientras que en la producción para el mercado interno se intentó ampliar la superficie cultivada recurriendo a tierras marginales, más para el subempleo de los trabajadores agrícolas que pretendiendo incrementar significativamente la oferta disponible.

⁴ Las políticas intervencionistas aplicadas en la agricultura española durante el primer franquismo han generado una abundante bibliografía, entre la que merecen destacarse las investigaciones de C. Barciela López y su equipo. Para no hacer excesivamente prolija esta cita, recomendamos consultar C. BARCIELA LÓPEZ (1986 y 1989) y C. BARCIELA LÓPEZ ET AL. (2001)

⁵ CAPITANÍA GENERAL DE CANARIAS. MANDO ECONÓMICO DEL ARCHIPIÉLAGO (s.f.: 9). Sus actuaciones pueden seguirse, además de en esa Memoria, en L.G. CABRERA ARMAS Y F. CARNERO LORENZO (1999).

Juan S. Nuez Yáñez

Cuadro 1.

Oferta disponible de vino 1930-1945 (millones de litros)

	1930	1931	1932	1933	1934	<i>promedio</i>
Local	4,65	6,04	4,83	2,98	4,48	4,60
Importado	3,22	2,14	2,75	3,18	3,20	2,90
TOTAL	7,87	8,18	7,58	6,16	7,68	7,50
	1941	1942	1943	1944	1945	<i>promedio</i>
Local	6,49	7,14	8,92	4,50	6,18	6,65
Importado	0,50	1,09	2,66	3,99	4,71	2,59
TOTAL	6,99	8,23	11,58	8,49	10,89	9,24

Fuente: *Anuarios de Producción Agraria, Estadísticas de Comercio Exterior* y J. Rodríguez Rodríguez (1976: 201-202). Elaboración propia.

El viñedo no fue diferente al resto de productos de subsistencia, y aunque, según las cifras oficiales⁶, aumentó su producción respecto a la de antes de la Guerra, mayoritariamente continuó relegado a los bordes de las fincas, compartiendo con otros las parcelas. Su producción se destinaba básicamente al autoconsumo o los bares y tabernas de los alrededores de las explotaciones, salvo algunas honrosas excepciones de bodegas en Tenerife, Lanzarote o La Palma que contaban con una distribución algo más amplia (*cf.* Cuadro 1).

De las escasas actuaciones encaminadas a favorecer al sector en este periodo, merece la pena destacarse la intervención del Mando Económico para la creación de la Cooperativa Vinícola de Fuencaliente. En una visita realizada por el Capitán General García Escámez a ese municipio en 1944, se le planteó la necesidad de apoyar al numeroso colectivo de viticultores radicados en la zona, creando unas instalaciones a las que pudieran llevar sus producciones con objeto de mejorar sus posibilidades de comercialización. El Mando Económico brindó el asesoramiento técnico para la creación de la Cooperativa y la dotación de 1.675.000 pesetas (casi 600.000 euros actuales) para la construcción de una bodega y la adquisición de la maquinaria necesaria, obra que se inauguraría oficialmente en 1948⁷. El resultado final fue una instalación con capacidad para 750.000 litros de vino, que recibía uvas de 200 asociados, y cuyo costo definitivo fue un 38 por ciento superior a la ayuda remitida por el Mando⁸.

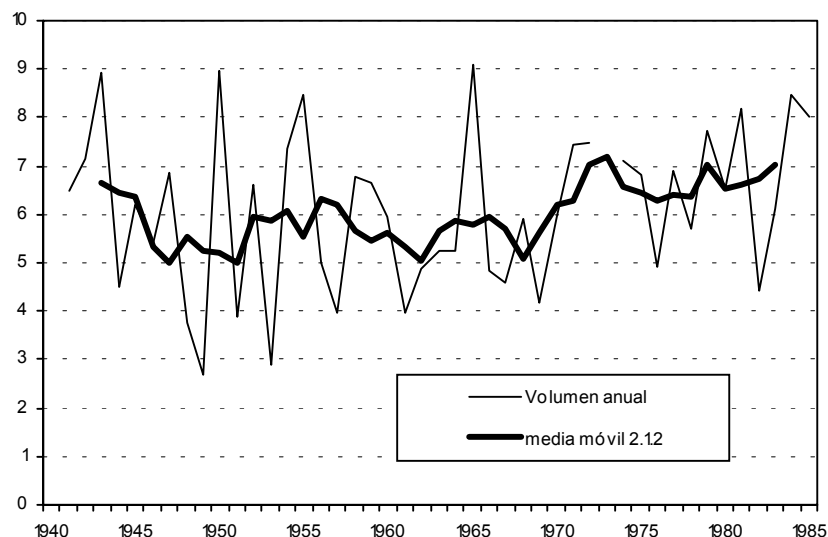
6 En las referencias bibliográficas de la nota 4 podemos encontrar numerosos comentarios a la manipulación de las estadísticas de producción por parte de las autoridades franquistas con objeto de presentar una imagen de crecimiento económico que en la realidad distaba mucho de ser cierta.

7 CAPITANÍA GENERAL DE CANARIAS. MANDO ECONÓMICO DEL ARCHIPIÉLAGO (s.f.: 61) y DÍAZ LORENZO, J.C. (1998: 1569-1570).

8 RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. (1976: 211)

Gráfico 2

Producción de mosto en Canarias, 1940-1985 (millones de litro)



Fuente: *Anuarios de Producción Agraria*. Elaboración propia

De todos modos, los caldos de la Cooperativa de Fuencaliente, como el resto de los obtenidos en las Islas, continuaron teniendo problemas a la hora de su venta⁹. El estancamiento de la producción en los años posteriores, en una cifra que oscilaba entre cinco y seis millones de litros, nos muestra la imposibilidad del sector por volver a ampliar su cuota de mercado (*cfr.* Gráfico 2). Una ampliación que resultaba muy complicada ante el progresivo aumento de la llegada de oferta peninsular y por los problemas de calidad de la local. Como señalaba en esos años Marcilla Arrazola, “*por regla general, no exenta de afortunadas excepciones, los vinos de Canarias adolecen de varios defectos, debidos fundamentalmente a deficiencias de elaboración. De mostos de excelentes cualidades se obtienen vinos que no responden a la calidad que se pudiera esperar (...) Las zonas medias de las islas, de clima moderado sin excesivo calor, producen vinos de pasto, casi siempre tintos, con unos 11º naturales, que se elevan por el encabezado a los 12º, 12º50 y 13º. La elevada acidez y demás cualidades de los mostos propios de estas zonas, les harían buenos vinos de mesa, si la elaboración y crianza fueran más cuidadosas, especialmente en cuanto a sulfitación, descube y rellenos*”¹⁰.

Por otra parte, la competencia de la cerveza no hacía sino incrementarse, pues a las importaciones había que sumar la creciente producción de las fábricas isleñas¹¹. Si a mediados de los años veinte, cuando se pusieron en marcha las primeras instalaciones de La Salud y La Tropical en Gran Canaria, su importancia era escasa, pues con algo más

9 Muestra de las dificultades es que unos años después fue adquirida por un particular y rebautizada como Vinícola de Teneguía, Sociedad Limitada. En la actualidad las instalaciones vuelven a ser de los productores al pertenecer a Llanovid, Sociedad Cooperativa Limitada.

10 Citado en RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. (1976: 144-145)

11 Para un mayor conocimiento de la historia de la industria cervecera en Canarias, consultar S. DE LUXÁN MELÉNDEZ Y J.L. QUESADA GONZÁLEZ (2001) y la página web de la Compañía Cervecera de Canarias, www.ccc.es

Juan S. Nuez Yáñez

de 2.500 hectolitros cubrían la demanda¹², tras la Guerra Civil ya colocaban a disposición del público algo menos de dos millones de litros. De hecho, en el reparto de las zonas de venta acordado por el Servicio Nacional Sindical de la Cerveza en 1940, se reservaba el mercado canario para aquellas dos empresas, con un cupo de 5.500 hectolitros para la primera y 11.500 para la segunda¹³. Además, la Compañía Cervecería de Canarias se creaba en 1939, aunque la Segunda Guerra Mundial impedía hasta finales de 1945 que le llegara la maquinaria que había comprado en Alemania. Pese a la oposición del sector a su entrada en funcionamiento, dado que alteraba el reparto de cupos establecido, en abril de 1948 empezaba a sacar producto al mercado. El crecimiento fue vertiginoso, pues en 1957 ya se tenía capacidad para producir en las Islas cerca de 60.000 hectolitros. A finales de los años cincuenta, el Archipiélago contaba con tres fábricas de cerveza que daban empleo a 250 trabajadores y capaces de obtener casi once millones de litros¹⁴.

1.2 Vides y vinos ante la terciarización de la economía canaria, 1960-1985

La cuestión no mejoró tras superarse la etapa autárquica¹⁵. Una prueba de la nula consideración del sector en este periodo la encontramos cuando repasamos las páginas del Plan para el Desarrollo Económico de las Islas Canarias publicado en 1964¹⁶. Sólo cita el viñedo en una ocasión y lo hace al comentar las características generales de la agricultura de mercado interno practicada en las zonas de medianías, es decir, por encima de los 300 metros de altitud.

“Su situación, en muchos aspectos, es insostenible por las adversas condiciones orográficas y por las escasas dimensiones de las propiedades que en ella radican. Al no contar con el clima favorable de la zona costera y no permitiendo, por tanto, sino los cultivos propios de las regiones templadas se ven desposeídos de agua que es absorbida por aquellas tierras, las cuales, debido a su mayor productividad, permiten pagar unos precios más elevados por elpreciado y ansiado líquido.

Los productos en la zona media obtenidos –dedicados en su mayoría a satisfacer las necesidades interiores– no pueden soportar la competencia procedente del exterior, especialmente los cereales –trigo, maíz y cebada–, así como el algodón y la vid (...). El principal problema planteado en este aspecto consiste en el abandono progresivo –en parte aconsejable– de los cultivos de

12 “La producción, 250.000 litros –el 50 por ciento de su capacidad–, fue suficiente para abastecer el mercado local”. PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. COMISARÍA DEL PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (1964: 305)

13 GARCÍA RUIZ, J.L. (2003: 228).

14 Hemos preferido considerar las cifras que la fuente, PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. COMISARÍA DEL PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (1964: 305-306), ponía de cerveza producida como capacidad de producción de las industrias, ya que en el trabajo de LUXÁN Y QUESADA (2001) se señala que la cerveza producida en Canarias en 1971 no llegaba a los 5 millones de litros y esta segunda fuente nos parece más fiable.

15 Es que, una vez que el gobierno franquista se percató de la imposibilidad de seguir adelante con la estrategia autárquica, en 1959 se decidió dar un golpe de timón y puso en marcha el Plan de Estabilización Nacional, por el que se volvió a abrir la economía española al exterior. El nuevo rumbo se intentó dirigir a través de los planes de desarrollo. El primero fue de 1964 a 1967, el segundo de 1968 a 1971 y el tercero de 1972 a 1975. Entre la innumerable bibliografía sobre la evolución económica de España a partir del Plan de Estabilización, consultar, por ejemplo, J.A. MARTÍNEZ SERRANO ET AL. (1982), el capítulo 5 del trabajo de C. BARCIELA LÓPEZ ET AL. (2001), o los trabajos de E. FUENTES QUINTANA, J. ALCALDE INCHAUSTI y V. DONOSO presentes en el libro de J.L. GARCÍA DELGADO (dir) (1990)

16 Se trató de un anexo al primer Plan de Desarrollo Económico y Social.

Juan S. Nuez Yáñez

medianías, por resultar antieconómicos e impotentes para hacer frente a la elevación de salarios sin el correspondiente aumento de productividad".¹⁷

El texto no puede ser más explícito describiendo la vigencia de los condicionantes que habían llevado al sector al letargo. El coste de oportunidad de los factores seguía siendo muy elevado. Agua y trabajo, además de capitales y tierras, tenían usos alternativos mucho más rentables en los cultivos de exportación. Sin agua, la productividad era baja; sin capitales, la modernización era imposible; y si sumamos unos jornales al alza, el cultivo era claramente antieconómico.

Una situación que vino a complicarse aún más a partir de mediados de los años sesenta. El proceso de apertura al exterior de la economía española trajo consigo un cambio estructural, un proceso de desagrarización, que fue más radical en las Islas. En el Archipiélago, la agricultura, que aportaba prácticamente la cuarta parte de la producción obtenida y daba empleo a la mitad de la población activa en 1961, vio reducirse su importancia relativa en ambos aspectos cerca de un 85 y un 75 por ciento, respectivamente, en 1985. En España, la reducción no fue tan significativa, pese a su importancia, pues ni la agricultura tenía tanto peso relativo en el empleo o la producción a la altura de la década de los sesenta, ni veinticinco años después había aminorado en la misma proporción que en Canarias (*cf.* Cuadro 2).

Cuadro 2.

Pérdida de importancia relativa del sector agrario.

	1961	1985	% de variación
<i>Valor Añadido Agrario (millones de euros 2003)</i>			
Canarias	420	425	+ 1,19
España	13.260	16.556	+24,86
<i>% Valor Añadido Agrario sobre el total</i>			
Canarias	23,9	3,8	-84,18
España	18,5	5,9	-68,11
<i>Población activa agraria (trabajadores)</i>			
Canarias	172.449	57.851	-66,45
España	4.673.768	1.871.458	-59,96
<i>% Población activa agraria sobre total</i>			
Canarias	49,7	12,7	-74,40
España	38,1	14,9	-60,89
<i>Productividad aparente (euros de 2003 por activo)</i>			
Canarias	2.435	7.346	+201,64
España	2.837	8.847	+211,82

Fuente: Fundación BBV (1999). Elaboración propia.

Estos guarismos no hacen sino reflejar que, si hasta los años sesenta el Archipiélago seguía aún el secular modelo agroexportador implantado prácticamente desde la Conquista, a partir de esa fecha iba a vivir una profunda transformación que llevaría a convertir las actividades ligadas al turismo en los motores de crecimiento económico isleño. Anteriormente, las divisas necesarias para adquirir los productos que no podían o no era rentable obtener en el interior procedían de la exportación de plátanos, tomates y papas. Ahora, los ingresos provienen

17 PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. COMISARÍA DEL PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (1964: 55)

Juan S. Nuez Yáñez

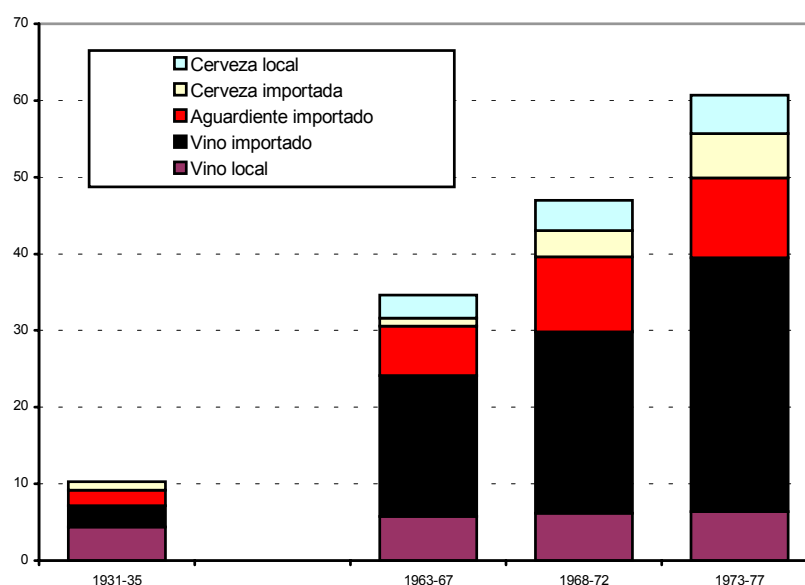
de la “importación” de visitantes extranjeros, de la “venta” del sol, las playas y el paisaje insular.

Así, el turismo acaparó tierras, trabajo, capitales y agua, generando cambios, no sólo en los mercados de estos factores productivos, sino también en la sociedad y en sus valores. Los hoteles y apartamentos comenzaron a edificarse en terrenos antes dedicados a la agricultura, tornando el verde en cemento, las fincas en solares, las charcas y estanques en piscinas y los peones agrícolas en camareros, dados los mejores salarios y la mejor consideración social de los empleos en el sector servicios.

Pero la vitivinicultura canaria tuvo que enfrentar competencia no solamente en el mercado de factores, como acabamos de comentar, sino también en el de productos. Las importaciones de bebidas alcohólicas continuaron al alza, de modo que si en la primera mitad de los años treinta llegaron a las Islas unos seis millones de litros, cuarenta años después ascendieron a cerca de cincuenta, un incremento que superó con creces al de la población consumidora (*cfr.* Gráfico 3). Las entradas de vino, cerveza y aguardiente foráneos pasaron de representar una oferta disponible de diez litros *per capita* antes de la Guerra Civil, a treinta y cinco en los años setenta.

Gráfico 3.

Oferta de bebidas alcohólicas en Canarias, 1930-1980 (Millones de litros. Medias quinquenales)



Fuente: *Anuarios de Producción Agraria, Estadísticas de Comercio Exterior* y Luxán y Quesada (2001). Elaboración propia.

La competencia era muy importante, cayendo la cuota de mercado del vino canario, de un 43 por ciento de la oferta alcohólica total en los años treinta a sólo algo más del 10 en los setenta. Es que, por ejemplo, en cuanto a los aguardientes y licores, los dos millones de litros importados antes de la Guerra Civil se habían convertido en diez cuarenta años después, con lo que el consumo aparente pasó de 4 a 7 litros por habitante y año. Destaca sobremanera el incremento experimentado por la llegada al Archipiélago de whisky, ginebra, ron, etc... del extranjero tras la parada sufrida durante los años de autarquía. Si en los años treinta la

relación según orígenes era 9 a 1 a favor de la producción foránea, al poco de la puesta en marcha del Plan de Estabilización se había tornado en 1 a 5. Pues bien, a medida que se solidificó el proceso de reapertura de la economía isleña, el aguardiente importado pasó a provenir en igual cuantía de ambos oferentes.

Los efectos de la estrategia autárquica también se dejaron notar en el consumo de cerveza. En el primer tercio del siglo XX, toda la que llegaba a las Islas procedía del extranjero, por lo que esas importaciones se recortaron, quedando el mercado insular cubierto con la creciente producción local, como ya señalamos. A comienzos de la década de los sesenta, las importaciones se movían en cifras similares a las de treinta años antes, de modo que la oferta disponible era inferior a los 4 millones de litros, tras sumarle la producción local. Esto significa que si en los años treinta se bebían unos 7 litros por habitante y año, en los sesenta había caído hasta sólo 4. Su consumo volvió a crecer de forma notable, especialmente cuando los europeos convirtieron Canarias en uno de sus destinos turísticos más visitados. Las importaciones ascendieron a mediados de los setenta a casi 6 millones de litros, dos tercios de procedencia foránea, a lo que había que sumar los cerca de 5 millones de litros obtenidos en el Archipiélago, con lo que el reparto por habitante se incrementó de nuevo hasta los 7 litros anuales.

La reducción en la cuota de mercado se hace más patente si el análisis lo centramos en exclusiva en el consumo de vinos, ya que entonces pasó de representar el 60 por ciento a únicamente un 16. Esto no es de extrañar, pues la mayor parte del crecimiento experimentado por las importaciones de bebidas alcohólicas se produjo en el apartado de vinos. La oferta disponible *per capita* más que se duplicó entre ambos periodos analizados, al pasar de 13 a 28 litros. Por lo que respecta a su origen, la bodega del mundo, como diría Pan Montojo (1994), era prácticamente el único abastecedor de las Islas, pues de los 33,1 millones de litros entrados en Canarias en el quinquenio 1973-1977, 32,8 procedían de España y solamente 0,3 del resto del mundo.

Pero esas importaciones crecientes generaban más dificultades para la producción local que los meramente derivados de su volumen. Por una parte, ponían al descubierto los problemas de calidad ya reseñados para la etapa anterior, que continuarían vigentes hasta fechas relativamente recientes¹⁸. Y por otro lado, aunque los caldos isleños tuvieran su nicho de mercado, con clientes fieles que valorizaban esos deficiencias comentadas anteriormente como aspectos positivos y de “autenticidad”¹⁹, bodegueros y minoristas desaprensivos procedían a

18 Rodríguez Rodríguez (1976) repasa varias de ellas.

“Por desgracia, aquí en Canarias, existe esa mala costumbre de añadir azúcar a los mostos pobres de grado, puesto que es un producto relativamente barato, en comparación con el precio a que se venden los vinos del País; para de esta forma, aumentarle el grado alcohólico. Y no faltan, los que con peores fines, añaden dicho azúcar para después aguar el vino, y aumentar así la cosecha, práctica totalmente prohibida en España por el Estatuto de la Vid, el Vino y los Alcoholes. ¡¡¡Y luego dicen que los vinos de otras procedencias distintas a las elaboraciones de ellos, tienen «química»!!” (p.167).

Hablando del encabezado del vino, señala que es una “práctica muy corriente en Canarias consistente en añadir alcohol al vino. Luego dicen los magos que su vino es natural de la parra y que no tiene «química» y esa práctica prohibida por la legislación española actual, ¿qué es, sino «química pura»?” (p. 171).

“En Tenerife, concretamente, un vino limpio, brillante, lo desprecian una gran mayoría, porque dicen que tiene «química», mientras que aprecian un vino «turbio» como natural de la uva de la parra” (p. 215).

19 Como indicaba J. Henríquez (2002: 162), “el consumidor isleño identificaba la buena calidad de nuestros vinos con los defectos de los que hablaba el Sr. Irabedra -Jefe de los Servicios Técnicos del Instituto Nacional de la Denominación de Origen que realizó un estudio sobre los caldos canarios tras visitar el Archipiélago en 1979- (exceso de alcoholes ardientes, sabores a castaño de las barricas,

vender como vino canario la mezcla de éste con el de origen peninsular, cuando no directamente comercializaban el foráneo como si fuera del Archipiélago²⁰. Con ello no solamente aprovechaban para su beneficio la importante diferencia de cotizaciones de unos y otros, que en ocasiones era cinco veces superior²¹, sino que limitaban las posibilidades de expansión de la oferta insular. Sin embargo, y pese a todas las referencias negativas comentadas, las cifras oficiales de producción muestran una expansión a partir de la década de los setenta, al pasar de un promedio de algo menos de seis millones de litros anuales a casi siete, de todos modos, muy lejos de los treinta y tres millones que entraban por los puertos (*cfr. Gráfico 2*)

2. Despertares, 1985-2005

Todo comenzó a cambiar a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta. La combinación de un conjunto de factores ha permitido la ruptura con la trayectoria secular presentada hasta el momento. Como señalaban Macías y Morales (2004), la transformación ha sido posible por la existencia de un *know-how* secular, de una tradición histórica en el cultivo de la vid y en la elaboración de vinos. Ahora bien, esta condición es necesaria, pero no suficiente, pues en caso contrario no habría explicación para por qué el crecimiento del sector se ha dado en los últimos tiempos y no en etapas precedentes.

El afán de mejora de un grupo de vitivinicultores, que en el caso de Tenerife se nucleaban en torno a la Semana Vitivinícola de la Alhóndiga de Tacoronte²², era el caldo de cultivo, pero se necesitaban reactivos que permitieran arrancar de manera sólida el proceso de transformación. Unos reactivos que vinieron de la mano de la actuación de los poderes públicos, tanto de forma directa –dotación de infraestructuras–, como de forma inductiva –legislación y fondos apoyando al sector–, pues las señales provenientes del mercado han sido más negativas que positivas.

Por lo que respecta al mercado de factores, el cambio más notable ha sido el abaratamiento del capital. En líneas generales, pues más adelante abundaremos en su explicación, en el apartado referido al apoyo público a la vitivinicultura canaria, se trata de un abaratamiento que ha sido posible, por un lado, por las subvenciones percibidas tanto para la puesta en marcha de las explotaciones como para su renovación, más las ayudas directas a la producción calculadas en base a la superficie en cultivo, reduciendo de forma notable el coste de entrada y el de mantenimiento en el sector. Por otra parte, el capital privado también ha

humedades, etc.). Es más, allí donde apareciera un vino limpio y clarificado, declase de él que era peninsular".

²⁰ "Hoy existen muchos señores que importando vinos peninsulares, los mezclan con vinos del «país» e incluso algunos sin mezcla de ninguna clase, y los venden como auténticos de por acá al astronómico precio de 80 y 90 pesetas el litro". RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. (1976: 203). Ese precio equivale a unos 2,4 euros actuales

²¹ "(...) mientras un litro de vino en cualquier parte de la Península vale de 8 a 12 pesetas, aquí se paga en bodega en la zona sur de Tenerife, de 15 a 25 pesetas, y en la zona norte, de 40 a 60 pesetas, y al público, pasa de las 50 pesetas los blancos y de 80 pesetas los tintos". RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. (1976: 207). Los precios señalados equivaldrían a y 0,233-0,350; 0,437-0,729; 1,166-1,750; 1,458 y 2,4 euros actuales, respectivamente.

²² La Asociación de la Alhóndiga puso en marcha estos encuentros en forma de charlas, cursos de perfeccionamiento y jornadas técnicas en 1978. Un repaso a su actividad puede encontrarse en el trabajo de J. HENRÍQUEZ DEL ROSARIO (2002)

Juan S. Nuez Yáñez

llegado a la vitivinicultura, no sólo por los resultados económicos directos del negocio, sino porque ha buscado el poder invertir los recursos disponibles colocados en la Reserva para Inversiones en Canarias (R.I.C.) en la actividad.

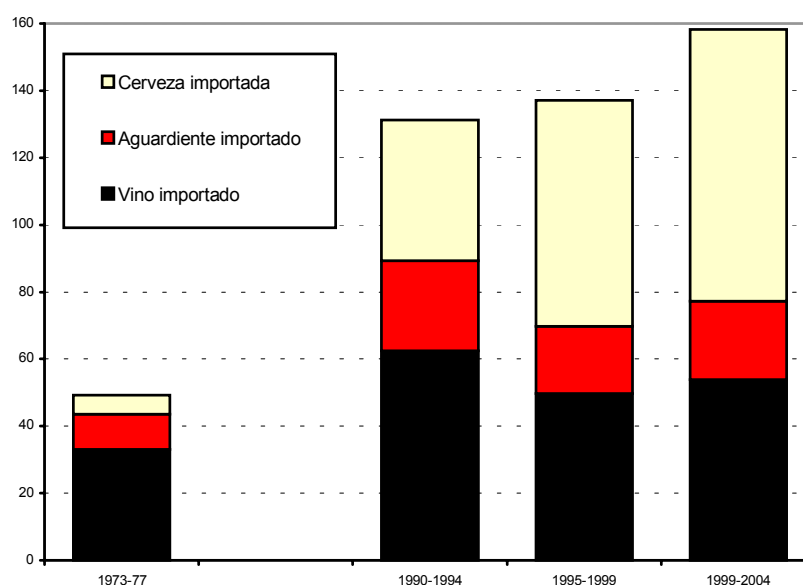
Ese abaratamiento del capital ha permitido la modernización de las explotaciones, de modo que aunque los factores agua y trabajo sean cada vez más caros, no han aumentado significativamente su presión sobre la estructura de costes. El primero, debido a la introducción en los viñedos del riego por goteo, lo que permite un uso mucho más racional del líquido, además de un empleo más eficiente de los abonos mediante la fertirrigación. Zonas anteriormente de secano, ahora reciben agua gracias a la reducción de las necesidades hídricas por hectárea y a la disponibilidad del recurso por la proliferación de redes de riego en las medianías de las Islas, tanto públicas como privadas subvencionadas. En cuanto al factor trabajo, la sustitución de los métodos de cultivo tradicionales por las espalderas ha permitido la introducción de maquinaria que facilita las labores, recortando los jornales necesarios. Sin embargo, en el mercado de tierras es donde menos cambios se han producido. Pese a la elaboración de los Planes Insulares de Ordenación del Territorio, que en teoría delimitan los usos posibles de las parcelas, el terreno rústico está siendo depredado a una velocidad vertiginosa, lo que acentúa el coste de oportunidad de su uso agrícola. El crecimiento poblacional, de un 19 por ciento entre 1994 y 2004, y la proliferación de la construcción en horizontal presionan de tal forma en el mercado, que la conversión de las fincas en solares es una tentación que no todos los agricultores pueden resistir.

Por otra parte, a la hora de vender la producción, nos encontramos con que la oferta disponible de bebidas alcohólicas alternativas al vino de producción local no hace sino incrementarse, presentándose al consumidor a precios muy competitivos, e incluso, durante unos años, subvencionada su importación por los fondos del Régimen Específico de Abastecimientos de Canarias²³. Si a mediados de los años setenta entraban por los puertos canarios algo menos de 50 millones de litros, los primeros años del siglo XXI casi alcanzan los 160 (*Cfr. Gráfico 4*). De este modo, las entradas de vino, cerveza y aguardiente foráneos han pasado de representar una oferta disponible de treinta y cinco litros *per capita* a ochenta y seis, a los que hay que añadir los alcoholes de producción local.

23 Por el Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo, de 15 de junio de 1992, se ponía en marcha el Régimen Específico de Abastecimientos (REA) con el objetivo de disminuir el impacto sobre los precios de los productos alimenticios importados en Canarias que se pudiera derivar de la plena integración en la Comunidad Económica Europea, pues el Archipiélago estaba acostumbrado a adquirirlos en el mercado internacional sin restricciones de cantidad o aranceles merced a la franquicia portuaria. Por otra parte, el REA también intentaba igualar el precio de los alimentos con el habitual en el territorio europeo, abonando ayudas que cubrieran el coste de desplazamiento hasta las Islas. El vino estuvo entre los productos subvencionados hasta fechas muy recientes.

Gráfico 4.

Oferta de bebidas alcohólicas importadas en Canarias, 1973-2004
(Millones de litros. Medias quinquenales)



Fuente: *Estadísticas de Comercio Exterior*. Elaboración propia.

2.1 El apoyo público a la vitivinicultura canaria

Pese a que tanto el mercado de factores como el de productos tengan ese comportamiento que hemos señalado en el apartado anterior, la vitivinicultura canaria ha experimentado una transformación y un crecimiento considerable en los últimos años, de la mano, sobre todo, de las transformaciones del marco normativo y la intervención de la administración pública. Un apoyo institucional que podríamos dividir entonces en dos tipos: la acción indirecta, es decir, la que se llevaría a cabo a través de la legislación, que induciría al capital privado a invertir en el sector; y la acción directa, cuando se lleva a cabo la inversión necesaria con dinero público.

2.1.1 La acción indirecta

Canarias se integraba en la Comunidad Europea el uno de enero de 1986, junto al resto del Estado, aunque en el artículo 25 del Tratado de Adhesión, y más concretamente en el Protocolo 2 del Acta, se recogían las características del régimen especial de Canarias. Entre ellas, que las Islas no entraban en el territorio aduanero común, ni iban a participar de la Política Comercial, Pesquera ni Agrícola Común, aunque se podían acoger a los programas del FEOGA-Orientación. Sin embargo, estas condiciones duraron muy poco y, a finales de 1989, el Gobierno de Canarias, por medio del Reino de España, solicitó la integración plena del Archipiélago si se respetaban las peculiaridades isleñas. El Reglamento (CEE) nº 1911/91 del Consejo, de 26 de junio, relativo a la aplicación de

las disposiciones del Derecho comunitario en las Islas Canarias, aprobaba la nueva situación.

Aunque a partir de ese momento fueran de obligado cumplimiento las políticas comunes europeas en el Archipiélago, se estableció el programa de acciones específicas para la lejanía e insularidad de Canarias (POSEICAN) por medio de la Decisión del Consejo 91/314/CEE, de 26 de junio, que señalaba la necesidad de aplicar un conjunto de medidas particulares en aspectos referentes a la actividad agrícola, pesquera y comercial, a la vez que salvaguardar determinados aspectos aduaneros y fiscales que han caracterizado la historia económica de las Islas. En esta última línea, la Ley 20/1991, de 7 de junio, modificaba el Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) vigente desde 1972 (Ley 30/1972, de 22 de julio), aunque posteriormente recibiría una revisión más profunda por la Ley 19/1994, de 6 de julio.

En este contexto, se hace necesario diferenciar las políticas que se han diseñado para la vitivinicultura de manera específica, de las que afectan a toda la agricultura²⁴, o las dictadas para el conjunto de las actividades económicas que también inciden en el sector:

2.1.1.1 Política vitivinícola

En el momento en que Canarias se incorporó de forma plena a la Comunidad Económica Europea, se encontraba en vigor el Reglamento (CEE) nº 3.577/90 del Consejo, de 17 de diciembre, que regulaba la Organización Común de Mercado (OCM) del sector vitivinícola²⁵. Sin embargo, en virtud del POSEICAN, en el que se apoyaba la producción de Canarias de vinos destinados al consumo local, quedaban sin aplicación las normas referentes a la obligación de destilación, destilaciones voluntarias y, sobre todo, la prima de arranque.

Entre las medidas impulsoras del sector, hay que destacar la ayuda a la producción, siendo el viñedo canario el único que la recibía en el seno de la Unión Europea²⁶. Entre 1992 y 1999, los productores recibieron anualmente 469 euros por hectárea, ascendiendo a 13,5 millones de euros el importe total recibido²⁷. Si al principio esta ayuda la podían percibir todos los viticultores, desde la campaña 1997/1998 sólo llegó a los inscritos en los consejos reguladores de las denominaciones de origen, como medida para potenciar la obtención de vinos de calidad y cumplir mejor con los objetivos del POSEICAN en esta materia²⁸.

De menor calado que la anterior, habría que nombrar las ayudas a la reestructuración del viñedo (replantación, reconversión varietal, nuevos sistemas de conducción, mecanización,...). Unas ayudas vigentes desde 1986, por lo que se combinaban las de origen nacional con las europeas, que subvencionaban hasta el 40 por ciento de la inversión a realizar. Entre 1986 y 1999 se acogieron a ellas 700 peticiones para 530

24 Para el análisis de las políticas aplicadas en la agricultura canaria y sus efectos, resultan de obligada consulta las publicaciones de I. DUPUIS, J.L. GARCÍA Y J. HERNÁNDEZ (2001), I. DUPUIS (2002) e I. DUPUIS (2003) -en especial la última de ellas-, obras que seguimos para la redacción de este apartado.

25 Esta normativa modificaba el Reglamento (CEE) nº 882/87 del Consejo, de 16 de marzo, que, a su vez, modificaba la primera OCM recogida en el Reglamento (CEE) nº 337/79. GONZÁLEZ TAÑO, G. (1991).

26 Artículo 20 del Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo, de 15 de junio.

27 En 1999 fueron 4.500 agricultores con 5.000 hectáreas, en ambos casos, menos de la mitad de los existentes en las Islas. DUPUIS, I. (2003: 292-293)

28 Artículo 19 del Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo, de 15 de junio. DUPUIS, I. (2003: 444)

hectáreas, con un desembolso para las arcas públicas cercano a los 1,5 millones de euros. En cuanto a las de origen local, deberíamos destacar las incluidas en el Plan Vitivinícola del Cabildo de Tenerife –aunque este plan se dirigió más a la vinicultura, como veremos en el apartado 2.1.2-, por un monto de 120.000 euros, o los 6.000 euros que el Cabildo de La Palma destinó a facilitar la reconversión varietal en esa isla²⁹.

Todo lo anterior cambió a partir de 2000, con la puesta en marcha de la nueva OCM, regulada en el Reglamento (CE) nº 1.493/99 del Consejo, de 17 de mayo. La modificación más notable fue la ampliación de la subvención a recibir por la reestructuración del viñedo, que pasó a situarse en un 75 por ciento de la inversión realizada, reduciendo sensiblemente el coste de entrada y de mantenimiento en el sector. Pese a que en el artículo 15, apartado C, del mismo se señale que las ayudas no deben generar un incremento del potencial de producción del sector y que los nuevos derechos de plantación se limitan a sólo 200 hectáreas, lo cierto es que en los últimos años se ha producido un incremento notable de la superficie cultivada, aunque no en la medida que reflejan las estadísticas oficiales, asunto que trataremos en el apartado 2.2.

Además de estas actuaciones, incluimos en este apartado la cuestión de las denominaciones de origen. Aunque la creación de estas figuras dependa de la petición de los productores, las tratamos aquí porque su aprobación y control depende de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias y del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España, y buena parte de la financiación para el funcionamiento de los consejos reguladores proviene de las autoridades autonómicas.

Regulados por la Ley 25/1970 –desarrollada en el Decreto 835/1972-, el papel de las denominaciones de origen es, básicamente, orientar, vigilar y controlar la producción, elaboración y calidad de los vinos amparados en la misma. Pero, para que un producto pueda acceder a una denominación de origen, es imprescindible que sea elaborado de una forma tradicional, con materia prima local obtenida en un espacio territorial concreto, que se diferencie de otros similares, y que cuente con unos niveles de prestigio y calidad suficientes³⁰.

El que desde fechas recientes sea necesario estar incluido en alguna denominación de origen para percibir ayudas europeas, sumado al efecto de prestigio y protección por el control que ejercen los consejos reguladores, ha hecho que el número de agricultores, superficie y producción amparados haya crecido de forma notable (*Cfr. Cuadro 3*). Todas las islas, excepto Fuerteventura, cuenta con una denominación de origen. En Gran Canaria hay dos porque la “Monte Lentiscal” está incluida en dos espacios naturales protegidos, lo que condiciona las posibilidades de producción, mientras que en Tenerife hay cinco, aunque últimamente hay un movimiento amparado por la Consejería para que se reduzcan a una sola.

²⁹ DUPUIS, I. (2003: 293)

³⁰ LÓPEZ ARIAS, M. (1997).

Cuadro 3

Producción de los consejos reguladores de las denominaciones de origen de vinos en Canarias. Cosechas de 1996 y 2003 (litros)

	1996	2003a	2003b
D.O. La Gomera	No existía	750.300	257.788
D.O. Gran Canaria	No existía	458.740	496.911
D.O. Monte Lentiscal	No existía		
D.O. Lanzarote	1.292.200	1.790.863	1.678.780
D.O. La Palma	554.265	1.667.130	1.222.766
D.O. El Hierro	96.330	651.169	261.646
D.O. Tacoronte-Acentejo	951.362	3.769.802	3.696.875
D.O. Ycoden-Daute-Isora	756.000	741.867	2.062.361
D.O. Valle de La Orotava	661.500	2.027.480	2.658.465
D.O. Abona	269.837	602.381	1.246.618
D.O. Valle de Güímar	122.602	443.558	1.237.834
<i>Total en Tenerife</i>	<i>2.761.301</i>	<i>7.585.088</i>	<i>10.902.154</i>
<i>Total en Canarias</i>	<i>4.704.096</i>	<i>12.914.934</i>	<i>14.820.045</i>

Nota: 2003a es la estimación a partir de la superficie en el Mapa de cultivos y 2003b a partir de la superficie inscrita en los consejos reguladores. Cfr. nota 37

Fuente: López Arias, M. (1997) y Rodríguez Donate, C. (2005: 53). Elaboración propia

Por otra parte, el Gobierno de Canarias creó en 1997 el Consejo de Vinos de Canarias³¹. Esta Consejo estaría formado por representantes de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, los consejos reguladores de las denominaciones de origen y las organizaciones agrarias, y entre sus funciones se encuentra el estudio, evaluación, promoción, asesoramiento y coordinación de la producción y de la calidad de los vinos y de sus derivados elaborados en las Islas.

2.1.1.2 Otras políticas agrícolas

En este apartado hay que destacar la política agroambiental, que, si bien en Europa se aplica desde 1992³², para Canarias se definió un programa específico para el periodo 1995-2001³³. Con estas medidas se buscaba, por una parte, la protección de los paisajes agrícolas y, por otro, el mantenimiento de técnicas tradicionales de cultivo. En el caso del viñedo, esto implica la exclusión de todas las estructuras metálicas para espalderas o parrales.

Según I. Dupuis (2002: 27 y 2003: 292-293), el viñedo fue el cultivo más beneficiado. Sólo El Hierro y Fuerteventura no plantearon medidas para la viticultura, mientras que en el resto se combinaron con las de los árboles frutales, excepto Lanzarote, que sí fijó actuaciones específicas. Los resultados fueron significativos: unos 1.800 beneficiarios en la viña -con casi 3.000 hectáreas, la cuarta parte del total cultivado-, frente a 4.000 agricultores y entre 6.000 y 7.000 hectáreas en el total de políticas agroambientales. Del total del presupuesto ejecutado, 18 millones de euros, 7 fueron a la viticultura.

En un nivel muy inferior a los citados, habría que mencionar las subvenciones que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de

31 Orden de 16 de julio de 1997 de la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias

32 Reglamento (CEE) nº 2078/92 del Consejo, de 30 de junio

33 Decreto Territorial 109/1995, de 26 de abril

Juan S. Nuez Yáñez

España y la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias ofrecen a la hora de asegurar los cultivos ante inclemencias meteorológicas. Una medida aplicada a nivel global para toda la agricultura nacional e insular que no es aprovechada por la totalidad del sector, ni en el viñedo ni en otras producciones. De igual manera, en este apartado deberíamos incluir las ayudas económicas para el arreglo de caminos rurales –que permiten mejorar los accesos a las explotaciones y la salida de las producciones-, o para la instalación y/o mejora de redes de riego que lleven agua a las fincas con suficiente presión como para poner en marcha el riego por goteo. Al igual que el anterior, son líneas de subvenciones que no siempre son aprovechadas por los agricultores.

2.1.1.3 Otras políticas económicas

En este apartado haremos especial mención a dos medidas recogidas en la Ley 19/1994 de Régimen Económico y Fiscal de Canarias: la Deducción fiscal por rendimientos derivados de la venta de bienes corporales producidos en Canarias y, sobre todo, la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC), ya que ambas han incidido de manera clara en la llegada de capitales a la actividad vitivinícola canaria.

En cuanto a la primera, los beneficios obtenidos por la venta de bienes corporales producidos en Canarias gozan de una bonificación del 50 por 100 de la cuota correspondiente a los mismos. Han de cumplirse una serie de requisitos, como que los rendimientos se deriven de la venta de bienes corporales producidos por el propio contribuyente en las Islas; que se trate de actividades agrícolas, ganaderas, industriales o pesqueras (en cuanto a la pesca de altura, para beneficiarse de esta bonificación es necesario que se desembarque en puertos canarios y se manipule o transforme en el Archipiélago); y que los contribuyentes estén domiciliados en Canarias.

Por lo que respecta a la RIC, los contribuyentes que realicen actividades económicas y determinen sus rendimientos netos mediante el régimen de estimación directa, tendrán derecho a una deducción en la cuota íntegra por los rendimientos netos de explotación que se destinen a esa reserva, siempre y cuando éstos provengan de actividades económicas realizadas mediante establecimientos situados en Canarias. La deducción por dotaciones a la RIC no podrá exceder del 80 por 100 de la parte de cuota íntegra del impuesto que proporcionalmente corresponda a la cuantía de los rendimientos netos de explotación. Las cantidades destinadas a la RIC deberán materializarse en el plazo máximo de tres años, contados desde la fecha del devengo del impuesto correspondiente al ejercicio en que se ha dotado la misma, en la realización de alguna de las siguientes inversiones: Activos fijos situados o recibidos en Canarias (utilizados en el mismo y necesarios para el desarrollo de actividades económicas del contribuyente o que contribuyan a la mejora y protección del medio ambiente en el territorio canario); Acciones o participaciones de determinadas sociedades (que desarrollen en el Archipiélago su actividad y realicen las inversiones previstas en el apartado anterior); y Materialización en la suscripción de deuda pública.

Si el volumen de los capitales que se han generado en la primera de las medidas no se conoce, la Reserva para Inversiones en Canarias ha tenido un volumen de dinero para colocar que supera los 12.000 millones de euros. La obligación de invertirlos antes de tres años de su

Juan S. Nuez Yáñez

materialización ha hecho que parte de ellos se hayan destinado a la vitivinicultura, aprovechando también las subvenciones europeas y que los resultados económicos obtenidos pueden favorecerse de la otra medida fiscal comentada, la Deducción por rendimientos derivados de la venta de bienes corporales producidos en Canarias, pues la actividad agraria está entre las beneficiadas.

2.1.2 La acción directa

Si, como hemos visto, la mayoría de las acciones indirectas han ido destinadas a la viticultura, cuando el sector público ha decidido intervenir de forma directa lo ha hecho, principalmente, con la creación de infraestructuras vinícolas.

2.1.2.1 La construcción de bodegas

Los inicios podríamos situarlos en 1986, cuando se inauguró la Bodega Experimental de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias ubicada en el Centro de Investigación y Tecnología Agraria de Valle de Guerra (Tenerife). Estas instalaciones permitieron, en el momento en el que el sector se planteaba la necesidad de su transformación, demostrar las bondades del tratamiento del mosto en depósitos de acero inoxidable frente a los tradicionales de cemento o las barricas, a la vez que estudiar el potencial enológico de las distintas variedades cultivadas en las Islas.

Pero no fueron sólo las autoridades regionales las encargadas de impulsar el sector, sino que las insulares –y en casos las municipales–, jugaron un papel mucho más relevante³⁴. Surgió así un Plan de Bodegas en Canarias valorado en cerca de 10 millones de euros, de los que la tercera parte provendrían del Gobierno de Canarias y unas partidas muy reducidas de fondos estatales y comunitarios.

En el mismo 1986, el Cabildo de El Hierro construyó la Central Vinícola Insular y cedió su explotación a la Cooperativa Agrícola de Frontera. Por su parte, el Cabildo de Tenerife ponía en marcha en 1988 su Plan Vitivinícola, que suponía la creación de varias bodegas cooperativas comarcales. Un plan que conformaría las bases de las posteriores cinco denominaciones de origen que existen en la Isla. Así, Bodegas Insulares de Tenerife, S.A. (participada por el Cabildo) gestiona la de Tacoronte-Acentejo; en Abona se apoyó a las de la Cooperativa Agrícola San Miguel y a la de la Cooperativa Cumbres de Abona en Arico; en Arafo a la S.A.T. Viticultores del Valle de Güímar; en La Orotava a la S.A.T. Unión de Viticultores del Valle de La Orotava; y en la comarca Ycoden-Daute-Isora, la Bodega Comarcal de Icod de Los Vinos y la Cooperativa Chinyero en Santiago del Teide.

El Cabildo de La Gomera promovió la creación de la Bodega Cooperativa de Vallehermoso, mientras que el de Lanzarote apoyó la puesta en marcha de una sección de vinos en la Cooperativa de Cosecheros de Lanzarote, además de crear una bodega en la entidad Empresa Agrícola y Marinera, Complejo Agroindustrial de Teguise, que

³⁴ LÓPEZ ARIAS, M. (1989 y 1995).

Juan S. Nuez Yáñez

controla. En cuanto a La Palma, el Cabildo Insular apoyó a la Asociación de Viticultores Llanovid para la compra de las instalaciones de la Bodega Vinícola Teneguía, S.L., que pasaría a gestionar en forma de cooperativa³⁵, y a la S.A.T. Unión de Cosecheros de Vinos Artesanos de la Villa de Mazo.

2.1.2.2 Otras actuaciones

Sobre otras actuaciones directas vinculadas con la vitivinicultura, especial mención merece la Casa-Museo Insular de la Vid y el Vino de Tenerife, que el Cabildo ha instalado en el municipio de El Sauzal desde mediados de la década de los noventa³⁶. La Casa del Vino es una hacienda histórica del siglo XVII, y en su interior cuenta con oficinas, tienda, museo, vinoteca, sala de degustación, restaurante, tasca, sala de usos múltiples y biblioteca. La restauración y equipamiento supusieron una inversión cercana a los 2 millones de euros. Ésta se vio complementada por otros 200.000 euros destinados a la Exposición Permanente y otras obras menores en 1997. El objetivo es la promoción de los vinos de calidad de Tenerife, además de convertirse en lugar de celebración de congresos, cursos, exposiciones de investigación vitivinícola y tareas de divulgación.

2.2 La respuesta del sector

Esa avalancha de acciones públicas ha sido empleada por un sector que, como ya comentamos, contaba con un grupo de agricultores que habían empezado a movilizarse, incluso antes de que la administración interviniera. La respuesta a esa acción de las autoridades se ha dejado sentir tanto en el ámbito viticultor como en el vinicultor.

2.2.1 Aumento de superficie cultivada

Observando el gráfico 5, en el que se refleja la evolución de la superficie cultivada de viñedo en Canarias entre 1985 y 2003, según las estadísticas oficiales, podría parecer que los agricultores isleños no vieron definitivamente claro el futuro del sector hasta la puesta en marcha de la OCM del vino de 1999. Si desde la entrada de Canarias en la Comunidad Europea, de forma plena en 1992, las hectáreas de vid se incrementaban de forma progresiva, ganando 2.000 hectáreas en 7 años, a partir de 2000 dieron un salto cercano al 50 por ciento, situándose en cifras cercanas a las 20.000 hectáreas.

Ahora bien, la realidad se aleja sensiblemente de esta representación. Ya el año pasado Godenau y Suárez (2004) se planteaban la pregunta de cuánto viñedo hay, ya que encontraban importantes discrepancias entre las distintas fuentes consultables sobre superficie de viña en la Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo. Por su parte, Rodríguez Donate (2005: 44-49) amplió el contraste de fuentes a todas las Islas, y como puede observarse en el cuadro 4, la superficie cultivada

³⁵ Cfr. nota 9

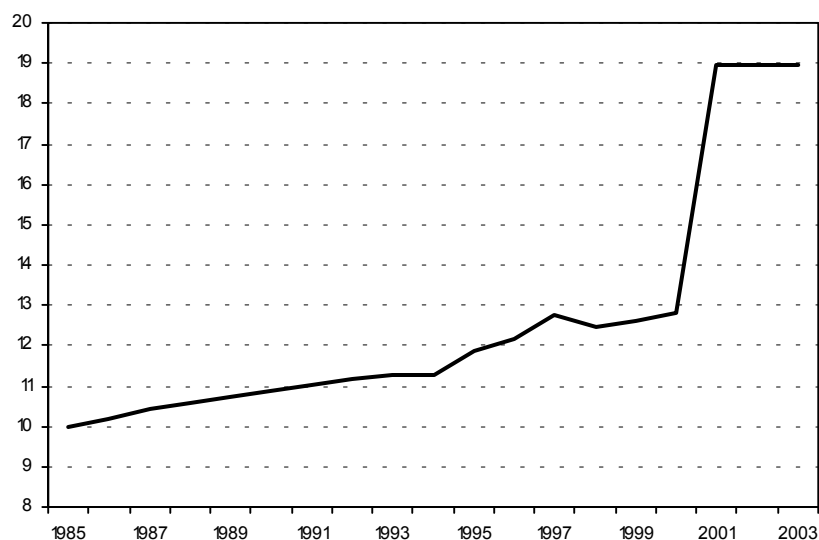
³⁶ HENRÍQUEZ, J. (2002: 248-251)

Juan S. Nuez Yáñez

en el Archipiélago se movería en una cifra que oscilaría entre las 8.000 y las 20.000 hectáreas. Cuestiones como que las ayudas europeas se reciban por hectárea declarada de viñedo, la obligatoriedad o no del registro, o la cuantificación cuando la vid comparte la superficie agrícola con otros cultivos estarían detrás de esas discrepancias.

Gráfico 5

Superficie cultivada de viñedo en Canarias, 1985-2003 (miles de hectáreas)



Fuente: ISTAC.

Cuadro 4

Superficie cultivada de viña según distintas fuentes³⁷

	Mapa de Cultivos Año 2000	Registro Vitícola Año 2000	Consejos Reguladores Año 2003
Tenerife	3.447	12.246	5.446
La Palma	1.186	2.693	870
El Hierro	483	656	194
La Gomera	283	721	97
Gran Canaria	206	357	219
Lanzarote	2.345	3.191	2.198
Fuerteventura	15	0	0
Total Canarias	7.965	19.865	9.024

Fuente: Rodríguez Donate, C. (2005: 46).

Además, la imposibilidad de ampliar las hectáreas cultivadas con derecho a ayudas, ha convertido a los derechos de viña –figura que define la cantidad de superficie de viñedo existente en una explotación–, en un

³⁷ El Registro Vitícola fue elaborado en 2000 por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España. El Mapa de Cultivos fue realizado por el Cabildo de Tenerife entre 1998 y 2001, siendo imitado en el resto de islas en un periodo que va de 2000 a 2003. Los datos de los consejos reguladores sólo incluyen la superficie controlada por los mismos. GODENAU, D. Y S.J. SUÁREZ (2004) y RODRÍGUEZ DONATE (2005: 45-46)

Juan S. Nuez Yáñez

elemento cotizable y mercantilizable, pues la única manera de que las ampliaciones de fincas reciban subvenciones es adquiriendo derechos de otras que se arranquen. De ahí que algunos propietarios se lanzaran a inscribir parcelas hasta copar los derechos aún vacantes de la primera OCM y los de las 200 nuevas hectáreas previstas en la OCM de 1999.

2.2.2 Modernización de las explotaciones

Lo que sí puede observarse claramente en el terreno es la modernización de buena parte de las fincas. En aquellos espacios no protegidos –donde se obliga a mantener el cultivo tradicional–, proliferan ahora las estructuras metálicas de espalderas y parrales bajos, además de los tubos de goma de los riegos por goteo. Estas mejoras han permitido incrementar tanto la productividad como la rentabilidad de las explotaciones. Por un lado, ha reducido los marcos de plantación, por lo que hay más viña por unidad de superficie. Además, al incrementar la recepción de luz, aumenta la producción. La aplicación de tratamientos fitosanitarios más efectivos y la posibilidad de llevar a cabo labores de fertirrigación más eficientes, inciden en ese aumento de las cosechas. Por otra parte, se ha procedido a la mejora de plantas, dentro de las variedades permitidas por cada consejo regulador, resemebrando aquellas que son más adecuadas para cada espacio, o sustituyendo viñedos envejecidos. Finalmente, las nuevas estructuras permiten ciertas labores de mecanización que reducen los costes de personal, elevando así los rendimientos económicos de las explotaciones.

2.2.3 Renovación en las bodegas

Quizás donde más espectacular haya sido el cambio es en las bodegas. Desde la puesta en marcha de la Bodega Experimental, el ejemplo cundió de manera rápida en el sector, de modo que ya no fueron sólo unas pocas bodegas, como El Grifo en Lanzarote, Teneguía en La Palma y algunas más en Tenerife, las que empleaban la última tecnología en materia de filtrado, empleo de acero inoxidable, análisis, etc...

Cuadro 5

Número de bodegas adscritas a las denominaciones de origen canarias en 1995 y 2004

	1995	2004
D.O. Tacoronte-Acentejo	38	46
D.O. Ycoden-Daute-Isora	22	27
D.O. Valle de La Orotava	12	29
D.O. Abona	3	15
D.O. Valle de Güímar	10	16
<i>Total en Tenerife</i>	<i>85</i>	<i>133</i>
<i>Total en Canarias</i>	<i>99</i>	<i>197</i>

Fuente: López Arias, M. (1997) y Rodríguez Donate, C. (2005: 64).
Elaboración propia

El estudio del cuadro 5 puede hacer creer que en Canarias las bodegas han surgido como hongos desde 1992, no en vano se pasó de menos de 100 a casi 200 en el último decenio. Una impresión que se refuerza con el comentario recogido en López Arias (1995), donde

Juan S. Nuez Yáñez

indicaba que a finales de la década de los setenta únicamente había tres o cuatro industrias que elaboraban y embotellaban vinos de las Islas.

Sin embargo, la realidad no es esa. Lo que ha crecido es el número de bodegas adscritas a las denominaciones de origen. Pocas de ellas son nuevas, únicamente las surgidas tras la llegada al sector de capitales ajenos al mismo gracias a las ventajas ofrecidas por la intervención pública mencionada con anterioridad. Así pues, a medida que los pequeños bodegueros han ido viendo las ventajas de incorporarse a las denominaciones de origen, ha aumentado esa nómina. Es más, aún quedan muchas bodegas particulares que se limitan a vinificar la producción propia para venderla a granel, que prefieren cultivar y comercializar ajenos a las restricciones que implica la inclusión en una denominación de origen.

Las diferencias que se aprecian entre varias de las fuentes consultables para conocer la superficie dedicada a viñedo en las Islas no hacen sino reflejar esa situación. Además de lo anterior, la información presentada por J. Rodríguez (1976: 200) para la segunda mitad de los años sesenta creemos que todavía permanece vigente. Este autor habla de 1.511 bodegueros en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y 439 en la de Las Palmas para la campaña de 1967, mientras que para el año siguiente se elevan a 1.882 y 459, respectivamente. Por otra parte, J. Henríquez (2001: 227) hablaba que de una producción de vino en las Islas de unos 25 millones de litros a finales de los noventa, entonces sólo 6 se encuadraban en las denominaciones de origen. Es de suponer que el resto se procesaba en pequeñas bodegas particulares, por lo que no sería de extrañar que aún hoy se mantuvieran los guarismos de instalaciones señalados por J. Rodríguez para hace cuarenta años.

Cuadro 5.

Distribución de las bodegas adscritas a denominaciones de origen en 1995, según capacidad (en Hls)

1995	0-250	250-500	500-1.000	1.000-5.000	+ de 5.000
D.O. Tacoronte-Acentejo	26	7	3	1	1
D.O. Ycoden-Daute-Isora	11	7	3	1	0
D.O. Valle de La Orotava	9	2	0	0	1
D.O. Abona	0	1	0	1	1
D.O. Valle de Güímar	7	2	0	1	0
<i>Total en Tenerife</i>	<i>53</i>	<i>19</i>	<i>6</i>	<i>4</i>	<i>3</i>
<i>Total en Canarias</i>	<i>57</i>	<i>20</i>	<i>8</i>	<i>7</i>	<i>7</i>

Nota: Las denominaciones de origen Abona y Valle de Güímar tenían carácter provisional en 1995.

Fuente: López Arias, M. (1995). Elaboración propia

Pensamos que esta hipótesis se refuerza tras analizar la tipología de las bodegas adscritas a las denominaciones de origen (cfr. cuadros 5 y 6). En 1995, 77 de las 99 existentes tenían una capacidad inferior a los 50.000 litros -57, menos de 25.000-, y sólo 7 podían embotellar más de 500.000. Esta proliferación de minúsculas instalaciones, no sólo no ha menguado con el tiempo, sino que se ha acentuado. De las cerca de 200 bodegas controladas por consejos reguladores, 146 no pueden procesar más de 50.000 litros, de las que casi un centenar no llega ni a 10.000. Podemos congratularnos de que, en diez años, las bodegas con capacidad para más de 50.000 litros se hayan incrementado un 50 por ciento, al pasar de 22 a 33, pero, como puede observarse, la tónica predominante es

Juan S. Nuez Yáñez

el minifundismo bodeguero. Una característica que limita las posibilidades comerciales en un mercado cada vez más controlado por las grandes superficies y, en el caso de la venta a la hostelería radicada en las Islas, por cadenas hoteleras con centrales de compra a nivel nacional.

Cuadro 6. Distribución de las bodegas adscritas a denominaciones de origen en 2004, según capacidad (en Hls)

2004	0-100	100-500	+ de 500
D.O. Tacoronte-Acentejo	22	11	7
D.O. Ycoden-Daute-Isora	8	10	7
D.O. Valle de La Orotava	8	8	4
D.O. Abona	14	2	1
D.O. Valle de Güímar	1	10	1
<i>Total en Tenerife</i>	<i>53</i>	<i>41</i>	<i>20</i>
<i>Total en Canarias</i>	<i>91</i>	<i>55</i>	<i>33</i>

Fuente: Rodríguez Donate, C. (2005: 66). Elaboración propia

3. Conclusiones

La crónica de la evolución de la vitivinicultura canaria en la segunda mitad del siglo XX, es la de la continuidad del letargo iniciado tiempo atrás. La existencia de otros renglones productivos mucho más rentables generaron una ausencia de incentivos, no ya para el crecimiento del sector, sino apenas para su continuidad. Además, la franquicia portuaria permitía la llegada masiva de caldos foráneos a unos precios que hacían muy difícil competir. Con ello, la producción de vinos fue quedando relegada a un papel cada vez más residual en el mercado alcohólico isleño.

Hay que esperar a los años finales de la centuria para que el sector vuelva a recuperar parte del terreno perdido. Recuperación que viene marcada por el fuerte apoyo gubernamental, tanto legislativo como financiero, cuya finalidad no es en exclusiva económica, pues presenta también un trasfondo de preservar el patrimonio agroambiental incuestionable. Este apoyo ha posibilitado un incremento sustancial de la oferta vitícola local, sobre todo en Tenerife, y lo que todavía es más de aplaudir, acompañado de una mejora sustancial en la calidad de los caldos, que les ha permitido medirse sin complejos en los certámenes nacionales e internacionales. Ahora bien, el futuro no está, ni mucho menos, despejado, pues sobre el sector planea una gran duda ¿qué pasará el día que deje de contar con la ayuda gubernamental?.

Juan S. Nuez Yáñez

4. Bibliografía citada

ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1990), “La distribución de la renta”, en García Delgado, J.L. (dir.), *España, economía*, Espasa-Calpe, pp. 639-667

BARCIELA LÓPEZ, C. (1986), “El mercado negro de productos agrarios en la posguerra, 1939-1953”, en J. Fontana (ed.), *España bajo el franquismo*, Crítica, pp. 192-205.

BARCIELA LÓPEZ, C. (1989), “La España del estraperlo”, en J.L. García Delgado (ed.), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Siglo XXI, pp. 105-122.

BARCIELA LOPEZ, C. et al. (2001), *La España de Franco (1939-1975). Economía*, Editorial Síntesis.

BARCIELA, C. y A. DI VITTORIO (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Universidad de Alicante

CABRERA ARMAS, L.G. y F. CARNERO LORENZO (1999), “La economía canaria durante el primer franquismo”, 1936-1946, en *Tiempos de silencio. Actas del IV Encuentro de Investigadores del Franquismo (Valencia, 17, 18 y 19 de noviembre de 1999)*, Universidad de Valencia, pp. 460-466..

CAPITANÍA GENERAL DE CANARIAS. Mando Económico del Archipiélago (s.f.), *Memoria de la labor realizada por este organismo durante el tiempo de su funcionamiento, septiembre de 1941 a febrero de 1946*

CASTILLO, P. del (2005), “Zonas Vitivinícolas. ‘Enofotografía de las Islas’ Vinos en Canarias: sus más... y sus menos”, http://elmundovino.elmundo.es/elmundovino/noticia.html?vi_seccion=12&vs_fecha=200507&vs_noticia=1121357049

DÍAZ LORENZO, J.C. (1998), “Fuencaliente”, en *Gran Enciclopedia Canaria*, Ediciones Canarias, tomo VI, pp. 1566-1570

DONOSO DONOSO, V. (1990), “Consumo, ahorro y formación de capital”, en García Delgado, J.L. (dir.), *España, economía*, Espasa-Calpe, pp. 669-699

DUPUIS, I. (2002), *Consideraciones sobre la aplicación de la política agroambiental europea en canarias para el periodo 1994-2001*, Documento de trabajo. Ejemplar mecanografiado.

DUPUIS, I. (2003), *Los efectos de las políticas comunitarias sobre las agriculturas de las regiones ultraperiféricas: el caso de las Islas Canarias*, Ediciones Baile del Sol.

DUPUIS, I.; J.L. García y J. Hernández (2001), “Fonctions paysagère et environnementale du vignoble des îles Canaries”, en *Dynamique rurale, environnement et strategies spatiales*, CNRS – Université Paul Valéry, pp. 87-96

Juan S. Nuez Yáñez

FONTANA, J. (ed.) (1986), *España bajo el franquismo*, Editorial Crítica

FUENTES QUINTANA, E. (1990), “Tres decenios de la economía española en perspectiva”, en García Delgado, J.L. (dir.), *España, economía*, Espasa-Calpe, pp. 1-75

FUNDACIÓN BBV (1999), *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea. Años 1955 a 1993 y avances 1994 a 1997*, BBV.

GARCÍA DELGADO, J.L. (ed.) (1989), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial, Siglo XXI*

GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (1990), *España, economía*, Espasa-Calpe

GARCÍA RUIZ, J.L. (2003), “La industria cervecera en un país latino: España, 1900-2000”, en Barciela, C. y A. di Vittorio (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Universidad de Alicante, pp. 211-244

GODENAU, D. y S.J. SUÁREZ SOSA (2004), ¿Cuánto viñedo hay? Contraste de las diferentes fuentes estadísticas a través de una muestra de parcelas en la Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo, ejemplar mecanografiado

GONZÁLEZ TAÑO, G. (1991), “La Organización Común de Mercado en el sector vitivinícola”, *Canarias Agraria y Pesquera*, 14, pp. 42-48.

HENRÍQUEZ DEL ROSARIO, J. (2002), *Vinos de Tenerife: pasado, hibernación y presenta (1480-2001)*, Ed. Benchomo.

LÓPEZ ARIAS, M. (1989), “El sector vitivinícola en Canarias”, *Canarias Agraria y Pesquera*, 6, pp. 27-29.

LÓPEZ ARIAS, M. (1995), “Bodega”, en *Gran Enciclopedia Canaria, Ediciones Canarias*, tomo III, pp. 627-629.

LÓPEZ ARIAS, M. (1997), “Denominación de Origen”, en *Gran Enciclopedia Canaria, Ediciones Canarias*, tomo V, pp. 1257-1258.

LUXÁN MELÉNDEZ, S. de y J.L. QUESADA GONZÁLEZ (2001), “Tropical: de negocio familiar a multinacional, 1924-1993”, *Vector plus*, 18, pp. 52-66

MACÍAS HERNÁNDEZ, A.M. y G. MORALES MATOS (2004), “El proceso «modernizador» de la viticultura canaria de finales del siglo XX”, en VIEIRA, A. (coord.), *Actas do III Simposio da Associação Internacional de História e Civilização da Vinha e do Vinho*, Centro de Estudos de História do Atlântico, pp. 529-540.

MARCILLA ARRAZOLA, J. (1946-49), *Tratado Práctico de Viticultura y Enología Españolas*, Saeta.

Juan S. Nuez Yáñez

MARTÍNEZ SERRANO, J.A. et al. (1982), *Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural*, Hermann Blume

NUEZ YÁÑEZ, J.S. (2003), “Durmiendo con su enemigo. La viticultura canaria entre 1850 y 1936”, en *II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el contexto regional (1870-1950)*, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Facultad de Agronomía y Comisión Sectorial de Investigación Científica de la Universidad de la República, Montevideo, 2004, formato CD-ROM

PAN MONTOJO, J. (1994), *La bodega del mundo: la vid y el vino en España (1800-1936)*, Alianza

PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social (1964), Canarias. *Anexo al Plan de Desarrollo Económico y Social. Años 1964 a 1967. Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social.*

PROEXCA (2004), *Informe vinos de Canarias 2002/2004*, http://www.proexca.es/tiki-index.php?page_ref_id=149

RODRÍGUEZ DONATE, C. (2005), *Análisis de las decisiones de consumo de vino en Tenerife mediante modelos de elección discreta*, Tesis doctoral inédita.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J. (1976), *La vid y los vinos de Canarias*

VIEIRA, A. (coord.) (2004), *Actas do III Simposio da Associação Internacional de História e Civilização da Vinha e do Vinho*, Centro de Estudos de História do Atlântico, pp. 529-540.

El fenómeno boutique en la vitivinicultura argentina y californiana: procesos globales y factores regionales **

En Boutique se ha convertido en sinónimo de encanto, estilo y glamour....Las bodegas boutique son, definitivamente, la expresión cool del vino argentino
Revista JOY, # 26, Agosto 2003, p. 62.

Existe una dicotomía entre la elaboración de los vinos artesanalmente y corporativamente. Una está basada en las calculaciones de las ganancias y es un ejercicio más que nada de mercadeo. La otra es expresión de una estética personal. Las megamarcas viven en su propio mundo. Las marcas artesanales pequeñas viven en un universo totalmente diferente, y no nos comunicamos para nada. Ellos tienen todo el dinero, y nosotros tenemos el terror.

Randall Graham, dueño de Bonny Doon Winery, The Sacramento Bee, junio 30, 2006, p. 32.

Desde la década de 1970, con la aparición de las bodegas boutique de California y en los años siguientes con los “vinos garage” de Bordeaux y una diversidad de bodegas boutiques muy renombradas en Australia y Nueva Zelanda, la incidencia de éstas ha impactado el panorama vitivinícola de numerosos países. En los últimos tiempos las bodega boutique también han comenzado a jugar un rol importante en la vitivinicultura Argentina.

El enfoque central de este trabajo es el crecimiento de las bodegas boutique en Argentina. Al mismo tiempo, ofrece información sobre las pequeñas bodegas californianas, buscando sobre todo poner en relieve el desarrollo del fenómeno en la Argentina. Las similitudes entre la estructura y el funcionamiento de las bodegas boutique de Argentina y California son muy evidentes ya que el auge de estas empresas hace parte de un mismo proceso global. Sin embargo, su evolución en cada país responde a factores históricos y estructurales propios de cada región vitivinícola. Parte del intento de este trabajo es descubrir lo que es análogo y lo que es distintivo del desarrollo de las boutiques en estas dos áreas.

En el caso argentino, se comenzó a utilizar este término ligeramente a mediados de los años '90 en medio de la re-estructuración de la industria; el rápido crecimiento de las bodegas boutique se data del 2001. Y ese crecimiento ha sido realmente rápido. Ya a mediados de 2003 un 20 por ciento de las 1,200 bodegas en la Argentina fueron

* Universidad de Miami. Coral Gables, Florida

** La información sobre las bodegas argentinas fue reunida entre 2004 y 2005 como parte de un proyecto multidimensional sobre la historia de la vitivinicultura argentina. De particular importancia son siete entrevistas extensivas hechas a bodegueros boutique de la región mendocina. La información sobre California fue provisto por el Dr. Gary Zucca, dueño y enólogo de una bodega boutique en las Sierra Foothills. La información contribuida por Zucca viene de observaciones e interacciones informales con bodegueros de la región de Calaveras County, California, de entrevistas a cuatro boutiques locales y de su propia experiencia en el ramo. Este texto no se pudiera haber hecho sin la ayuda de Gary Zucca.

Steve Stein

clasificados como “boutique.”¹ Esta designación se ha puesto tan popular que inclusive firmas que producen grandes cantidades de vino han comenzado a utilizarla para identificar sus líneas premium, afirmando en algunos casos que mantienen operaciones “boutique” dentro de sus enormes bodegas. En el caso de California, aproximadamente la mitad de las bodegas comerciales producen menos de 5,000 cajas.²

El Problema de las Definiciones: Yo Digo “Boutique.” Tú Dices “Artesanal”

Antes de entrar en los detalles del desarrollo en Argentina y California, es importante anotar que las comparaciones se complican por la falta de un acuerdo universal sobre la misma definición de lo que constituye una “bodega boutique”. Es claro que pequeño tamaño es un elemento importante de su identidad. Pero no hay consenso sobre lo que significa pequeño. En el caso argentino, algunos bodegueros afirman que una verdadera boutique tiene un límite de unos 100,000 botellas o 8,300 cajas. Otros fijan el límite más cerca a las 240,000 botellas o 20,000 cajas. Por su parte, la investigadora Barbara Insel, basándose en la experiencia californiana, utiliza el término “micro bodegas” para describir empresas que producen menos de 5,000 cajas por año. Ella después sugiere que el término “pequeña bodega” puede describir a las instalaciones que producen 50,000 cajas o menos; en la medida que se acerquen a las 50,000 cajas, sin embargo, éstas no parecieran caber muy bien en la categoría de boutique.³

Mientras que este término apareció por primera vez en California, el modelo viene de Francia donde ha existido por varios siglos una tradición que premia la elaboración de grandes vinos producidos en cantidades estrictamente limitadas. Sorprendentemente, los productores franceses, en su mayoría, han rechazado el nombre boutique, prefiriendo la denominación “garage” al referirse a las pequeñas bodegas que hacen vinos de alta calidad con *terriors* estrictamente definidos. En el caso francés, el término también se refiere a la idea que “la producción de cada vino sucede míticamente en un área del tamaño de un garage”.⁴ A diferencia de los franceses que rechazaron boutique, los bodegueros australianos la adoptaron con entusiasmo al referirse al número sustancial de pequeños establecimientos que comenzaban a crearse a mitad de la década de los '80; y el mismo caso ocurrió en Nueva Zelanda con la fundación de más de 200 empresas llamadas boutiques que en su

1 Mariano González, “Pequeñas bodegas y vinos de alta gama, una tendencia que exige distinción y exclusividad,” *Vinos y viñas*, # 983, Marzo 2003, p. 31.

2 Wine Institute, Marzo 2005 and Agosto 2002.

3 Barbara Insel, “MFK Survey Shows Increasing Importance of Direct Sales Channel,” *The MFK Advisor*, Otoño 2004.

4 Roger Voss, “The Garagistes of Saint-Emilion,” *The Wine Enthusiast*, Junio 2001, Internet. Ver también, “Garage Wines,” *Russian Cigar Clan Magazine/English Supplement*, Vol. 1, # 2, 2005, Internet. En Francia, los vinos garage vinieron en primera instancia de Pomerol In France garage wines first came from Pomerol con el vino Chateau Le Pin creado en 1979 por Jacques Thienpont utilizando las uvas de una viña de dos hectáreas de extensión. Después el término se hizo famoso Chateau Valandraud elaborado por Jean-Luc Thunevin sobre 1.5 hectáreas en Saint-Emilion. El término ha venido a identificar vinos hechos de uvas muy especiales de pequeñas parcelas con cosechas extremadamente limitadas producidos en bodegas minúsculas en cantidades muy pequeñas – generalmente menos de 10,000 botellas. Estos son vinos super con precios super. Mientras que esta definición ciertamente se puede aplicar al algunas bodegas boutique en Argentina y California, está muy lejos de la norma para estos tipos de establecimientos.

Steve Stein

conjunto representan aproximadamente el 60 por ciento de todas las bodegas del país.⁵

La falta de consenso sobre la utilidad y el exacto significado del término se refleja claramente en las entrevistas hechas a dueños de bodegas boutique en Argentina y California. En la Argentina, donde las pequeñas bodegas han existido desde los albores de la industria en los 1880s, el término boutique solo se comenzó a utilizar con alguna frecuencia en el nuevo milenio. Angel Mendoza, cuyo Domaine St. Diego fundada en 1988, fue una de las primeras bodegas argentinas de llamarse boutique explica: “Es un vocablo francés que suena elegante e identifica a pequeñas bodegas que miman al vino...vinos diferenciados por uvas, terruños, tecnología y filosofías distintas a las grandes bodegas.”⁶ Pedro Marchevsky, dueño, junto con su esposa Susana Balbo, de Dominio del Plata, una de las bodegas argentinas boutique de mayor éxito en los últimos tiempos, hace algunas distinciones adicionales: “Acá las boutiques se consideran boutiques porque son pequeñas. Pero llamamos vino de autor cuando uno está compenetrado en la toma de todas las decisiones fundamentales. No se define por tamaño sino por dedicación.”⁷ Angel Mendoza explica esa dedicación en términos particularmente evocativos: “El cariño no puede ir más allá de las 100,000 botellas.”⁸

Juan Carlos Ubriaco, dueño de Cava Besares, utilizando un lenguaje aún más directo y quizás un poco menos pretencioso, prefiere utilizar la palabra artesano en vez de boutique: “Y decían, ‘Por qué vino artesanal?’ Y yo decía, ‘Porque yo lo hago, yo estoy en la viña, yo estoy en la bodega’!”⁹ Finalmente, Federico Cassone de la Bodega Familia Cassone objeta fuertemente contra la palabra artesano y reivindica el nombre boutique.

Boutique es el término con el que más afinidad tengo. Uno qué entiende por boutique? Una cosa chica, fina, delicada, bien llevada. Y se llama bodega boutique a una bodega que no produce por lo general más de 300,000 botellas al año, o por lo menos en Argentina éste es el número hasta donde llegan. Bien empleado, se debe limitar a los que hacen las cosas con cuidado. Qué somos? Una bodega familiar que estamos haciendo las cosas bien. En qué categoría? Producción chica, empresa familiar. Artesanal? No hacemos el vino a pata; estamos usando las mejores maquinarias, las mejores cajas de cosecha, las mejores moledoras. Pero el vino no se hace con las manos, honestamente. Para hacerlo bien usamos máquinas para garantizar que no haya una gota de oxígeno, para garantizar una calidad.¹⁰

En las entrevistas hechas a dueños de bodegas boutique en Calaveras County, California, tampoco existe allí mucho consenso sobre su significado “exacto”; y el término sigue siendo el de mayor uso, aunque parece en los últimos tiempos ha venido teniendo una connotación

5 Joaquín Hidalgo, “El pequeño gran mundo de las bodegas boutique,” *El conecedor*, # 15, Diciembre 2002, p.64.

6 Citado en Hidalgo, “El pequeño gran mundo”, p.64, y González, “Pequeñas bodegas,” p. 32.

7 Entrevista, August 2004.

8 Entrevista, June 2005

9 Entrevista, August 2004.

10 Entrevista, August 2004.

Steve Stein

negativa en su lugar de nacimiento mientras que ha venido ganando popularidad en la Argentina. Uno de estos bodegueros californianos describe muy bien sus reservas al respecto, “Pienso que el término ‘boutique’ connota un negocio que no tiene necesariamente que producir ganancias. Yo pienso que debemos utilizar un término que indica que un negocio puede ser pequeño, pero que es profesional”.¹¹ Al ir perdiendo popularidad el término “boutique” en California, está siendo reemplazado por palabras como bodegas familiares, micro-bodegas y vinos artesanales.

Envueltos en un mismo Proceso Global

Sea California o sea Argentina, pareciera que las características concretas enfatizadas por los diversos productores argentinos y el californiano son fundamentales para la misma sobre vivencia de una bodega boutique. Para los pequeños productores, los costos de producción por botella son mucho más altos que para las empresas más grandes que no solo tienen una mayor economía de escala sino también tienen acceso a cadenas de distribución considerablemente más extensas. Por eso, las bodegas pequeñas tienen que encontrar ventajas comparativas en otras áreas que costo y volumen. Para las bodegas boutique de Argentina y California, la ventaja es, por necesidad, la producción de vinos fuera de la común. En las palabras de Angel Mendoza, “Nosotros distinguimos nuestro vino como obra maestra; producimos vinos de autor y damos servicio personal”.¹² Y de allí, él añade una observación muy perspicaz: “En las boutiques tenemos amigos, no clientes”, haciendo así una referencia clara al hecho de que las boutiques tienen la capacidad y la necesidad de proveer altos niveles de atención personal que simplemente no existen en los mercados de masa.

Matt Kramer, de la revista *The Wine Spectator*, resume esta clase de características positivas de las bodegas boutique, estén donde estén:

Lo que las grandes bodegas *no pueden* dar, en efecto lo que *no dan*—es la individualidad. La individualidad por definición significa sorpresa. Esto es algo que les disgusta intensamente a las grandes empresas. Ellas quieren la seguridad y las ganancias de los grandes números....Ser más pequeño es mejor. Ser más pequeño permite la creación de vinos de sorpresa.¹³

Ser más pequeño puede ser mejor, pero esto no traduce en éxitos fáciles. No nos olvidemos que las bodegas boutique enfrentan el gran reto de las economías de escala y tienen que competir contra empresas con enormes ventajas comerciales. En Mendoza como en California, esto ha significado que una bodega boutique puede ser un negocio realmente riesgoso. El bodeguero mendocino Pedro Marchevsky explica sucintamente los componentes que él considera esenciales para el éxito:

Para hacer un gran vino, primero tienes que tener la convicción. Segundo, hay que tener el dinero, y tercero, estar dispuesto a tomar riesgos, porque tener riesgos significa invertir en barriles

¹¹ Anónimo, Entrevista, 2005.

¹² Angel Mendoza, Entrevista, Junio 2005.

¹³ Matt Kramer, “Smaller Really is Better,” *The Wine Spectator*, Junio 30, 2005, p. 32.

Steve Stein

muy caros, en una uva muy buena. Y después, lograr un gran vino es una parte ciencia, arte y suerte. Porque a veces puede haber accidentes en la bodega que arruinen la mejor inversión. Hay que estar dispuesto a arriesgar.¹⁴

Y los riesgos no siempre llevan a un final feliz. Alejandro “Pepe” Martínez Rosell de Cavas Rosell Boher expresa sus serias preocupaciones sobre la viabilidad de las pequeñas bodegas en la región de Mendoza.

Las grandes dudas que yo tengo es que veo que están naciendo y hay muchas bodegas de tipo boutique que no tienen muchas espaldas. Desde el punto de vista comercial, ante la ingenuidad de muchos que creen que esto es soplar y hacer botellas y donde no tienen una historia —aunque no es necesario ya que esto es, o puede ser, mentira en muchos casos—van a tener muchos problemas. Valorizo mucho el conocimiento del manejo del negocio, y no hace falta hablar de décadas o siglos. Sino es saber manejar esto desde el punto de vista del producto para posicionar el producto desde el punto de vista de la comercialización. Porque si no hay un manejo allí, por más formula uno o Ferrari que yo tengo en la copa, si no sé vender, no me sirve para nada. Yo presagio que muchos proyectos que están naciendo van a morir y muchos que se están gestando no van a llegar a nacer. En este momento el gran riesgo de la aparición de tantos proyectos de bodega boutique es que pueden embarrar la pista y provocar ciertas distorsiones en la venta y en la industria toda.¹⁵

El comentario de Martínez Rosell se refiere a algunos de los se pueden considerar neófitos y que se han embarcado en la creación de sus propias bodegas boutique. Pero los reveses no solo ocurren con los recién llegados. Según Susana Balbo de Dominio del Plata, el éxito no está asegurado aún para los que han tenido una larga experiencia en la industria vitivinícola antes de lanzar sus propias bodegas boutique. Ella hace referencia a los casos muy frecuentes de viñateros que deciden montar una bodega para elaborar sus uvas.

Son viñateros, dueños de viñedos, que tienen alta rentabilidad, que están muy contentos con su viña. Pero en un determinado momento cuando ven una botella de vino de \$100, dicen: “Me pagaría a mí nada más que 50 centavos, cuanta plata está generando el otro sector.” La suposición es que el bodeguero está quedando con toda la rentabilidad. Entonces, “No solo voy a vender mis uvas, sino ahora mi vino.” El viñatero que entra con fuerte ignorancia de mercados, de la parte comercial, viene con una base bastante mala. Le toma mucho tiempo para comprender la calidad que debe tener, el estilo del producto que tendrá demanda en los mercados. A veces terminan cobrando demasiado para los productos porque han gastado tanto ya, que los precios no tienen ninguna relación con la calidad del producto. Les cuesta mucho llegar a un equilibrio. Esta

¹⁴ Entrevista, August 2004.

¹⁵ Entrevista, August 2004.

Steve Stein

industria necesita buenos ejecutivos, pero gente que tenga una vision holística del negocio para ser exitoso.¹⁶

Contextos Históricos: Diferentes Marcos Legales y Entornos Económicos

Hasta ahora se ha observado a las bodegas boutique sobre todo a través de óptica de sus dueños; y lo que salta a la vista es la gran similitud entre estas empresas a los dos lados del Hemisferio. Mientras que es claro que existen importantes factores universales que afectan el desarrollo de las bodegas boutique en todas las regiones vitivinícolas, cada entorno regional contiene una serie de elementos particulares que apuntalan a características distintivas, llevando a importantes contrastes entre las bodegas boutique en diferentes partes del mundo. Sin hacer una historia exhaustiva, vale la pena anotar algunas de las peculiaridades más notables de los casos de Argentina y California.

Argentina

Un elemento que ha jugado un rol muy importante en el desarrollo de toda la industria vitivinícola argentina desde sus primeros años ha sido el marco legal. A finales del siglo XIX, cuando Argentina comenzó a producir vino de forma masiva, el gobierno trató de asegurar el éxito de los productores locales al imponer un arancel de 300 por ciento sobre los vinos importados. Desde ser el segundo importador de vino en el mundo –un producto dirigido sobre todo a la población de inmigrantes del sur de Europa que crecía a pasos agigantados en estos años– Argentina virtualmente dejó de importar vino. Casi de la noche a la mañana, se convirtió en el quinto productor del mundo, una posición que mantiene hasta la actualidad. De allí en adelante, los productores argentinos, grandes y pequeños, hacían sus vinos para un mercado muy poco diferenciado y que demandaba poco en cuanto a la calidad. Lo que sí, pedía grandes cantidades de vino y que fuera barato. Esto significó que durante gran parte del siglo XX esa industria, con vinos de mesa de poca calidad, calmó la sed de un mercado doméstico cuyo crecimiento parecía no tener fin. No hubo incentivo para mejorar la calidad, dada la preferencia de casi la totalidad de los consumidores argentinos. Y hubo escaso interés en mejorar el producto para poder competir en los mercados internacionales, ya que en la mayoría de los años toda la producción local fue rápidamente absorbida por el mercado local. Las contadas bodegas que sí intentaron subir la barra de calidad se vieron obstaculizadas por otra clase de aranceles aduaneros que virtualmente cerraron la importación de la tecnología necesaria para mejorar la calidad de los vinos.

A comienzos de los años '70, el estado argentino una vez más promulgó unas leyes aparentemente diseñadas para dar apoyo a la industria pero que terminaron casi destruyéndola. En esta ocasión, el gobierno brindó abultados incentivos impositivos a inversionistas en viñas y en bodegas, provocando niveles de producción que terminaron sobrepasando la capacidad de absorción del mercado argentino. El enorme exceso de vino, acompañado por un descenso marcado en los

¹⁶ Entrevista, August 2005.

Steve Stein

niveles de consumo provocado en parte por el incremento de otras bebidas como cerveza y sodas, desencadenó a comienzos de los '80 en la mayor crisis en la historia de la industria vitivinícola.

Hacia finales de esa misma década de los '80, las políticas arancelarias de gobierno experimentaron un cambio radical dejando atrás cien años de altas tarifas que habían restringido severamente las importaciones. Estas políticas, junto con una estabilidad sin precedentes de la moneda nacional, ayudaron a crear el entorno para una verdadera revolución en la industria vitivinícola argentina. Iba en aumento la conciencia de que las exportaciones podrían constituirse en salvavidas para la industria. Contando con una moneda nacional fuerte y estable, varios líderes de la industria comenzaron a importar tecnología de última generación—desde sistemas de irrigación a goteo hasta barricas de roble francés— para lanzar un cambio dramático de dirección hacia la producción de vinos de alta calidad. Al mismo tiempo que varios de los grandes productores iban respondiendo con vinos de calidad al potencial del mercado de exportación, se puso de moda la idea de invertir en pequeñas bodegas dirigidas al mercado de exportación y también a un creciente número de consumidores argentinos quienes habían comenzado a reproducir las preferencias internacionales por vinos más sofisticados y mejores.¹⁷

California

En el caso de California, el marco legal también ha tenido una influencia profunda sobre la industria como tal y concretamente para el desarrollo de las bodegas boutique. La legislación más importante al respecto es la 21 Enmienda a la Constitución Nacional que anuló la Prohibición que durante más de una década había hecho ilegal la producción y venta de bebidas alcohólicas en los Estados Unidos. La Enmienda, que dio control a cada estado sobre la distribución y venta del alcohol, llevó a la aparición de una cadena comercialización para la industria vitivinícola compuesta de tres “pisos”: producción; distribución; y venta al público. Para las bodegas, el mayor efecto de este sistema ha sido que éstas solo pueden hacer ventas directas en bodega o por correo (internet) dentro de su propio estado. En otras palabras, en la mayoría de los casos, ha estado prohibida la venta de sus vinos directamente a consumidores fuera del estado. Así, sus vinos solo pueden ser comercializados ampliamente a través de un distribuidor y después un minorista.

Las grandes bodegas se han adaptado bien a este sistema. Por su tamaño, tienen una influencia considerable sobre los distribuidores poderosos para asegurar su acceso a los mercados nacional e internacional y para negociar precios favorables. En cambio, este sistema ha tenido efectos negativos muy importantes para las pequeñas bodegas. Estas tienen esencialmente dos alternativas. Pueden tratar de encontrar a un distribuidor que quiera trabajar con ellos. Esta es, por lo común, una tarea muy difícil porque por su pequeña producción puede ser vista como poco atractivo a los distribuidores que suelen exigir stocks importantes. Por otra parte, el hecho de que los distribuidores exigen un

¹⁷ Según Angel Mendoza, entrevista, junio 2005, varios de los primeros productores boutique impulsaron a la industria en su conjunto a subir la calidad: “Para mí la calidad del vino argentino cambió cuando entraron los boutiques. Porque las bodegas grandes estaban muy cómodas trabajando con sus standards de calidad tradicionales.”

precio que es más o menos la mitad de lo que las bodegas pueden cobrar en venta directa hace que los bodegueros tengan que reducir considerablemente sus precios de venta al distribuidor para poder ser competitivos. Por estos inconvenientes, la mayoría de las pequeñas bodegas californianas han procurado vender el máximo de sus vinos directamente al consumidor, una tarea dificultada por las prohibiciones en la ley sobre las ventas fuera del estado. En términos reales, esto ha significado que, de las aproximadamente 25.000 marcas de vinos vendidas en los Estados Unidos, solo unas 500 llegan a la gran mayoría de los consumidores.¹⁸

Las bodegas boutique en California han respondido a estas limitaciones adoptando como estrategia de mercadeo la venta directa de sus vinos desde la bodega a compradores locales y a “turistas del vino. En efecto, la presión por hacer las ventas directas ha sido un elemento clave en el importante crecimiento del turismo de vino en la región en los últimos años.

Sin embargo, no contentos con esta situación, las pequeñas bodegas y sectores del público han montado importantes ataques a las restricciones legales. Como resultado, la Corte Suprema en junio de 2005 anuló las prohibiciones sobre la venta y envío directo de vino de la bodega al consumidor. Dependiendo de cómo reaccionan los legisladores de los diferentes estados a esta decisión –legisladores que suelen recibir importantes contribuciones a sus campañas políticas de los grandes distribuidores –, el nuevo panorama de mercados más abiertos puede o no influenciar significativamente las estrategias de mercadeo de los pequeños productores californianos que ahora pueden tener la opción de buscar nuevas alternativas para la venta de sus vinos.¹⁹

Al mismo tiempo que el análisis histórico comparativo de las diferentes regiones revela contrastes substanciales en las evoluciones de su vitivinicultura, también es importante reconocer la aparición de varios modelos de bodega boutique *dentro* de cada región. La siguiente sección enfoca las diferentes características de los varios “tipos” de bodegas boutique que han surgido en Mendoza. También presentará una breve referencia a algunas bodegas boutique de California, específicamente de la región de Sierra Foothills en Calaveras County. Los puntos tocados incluyen: los orígenes de las bodegas; su estructura; el volumen de su producción; y la procedencia de las uvas. Fue de mucho interés examinar la cuestión de calidad y como las bodegas han tratado de lograrla. También examinamos los modelos comerciales de las bodegas, particularmente con respecto a sus estrategias de mercadeo, sus canales de distribución y la relativa importancia de las exportaciones y del turismo del vino como fuentes de ingresos. La descripción de los diferentes casos será seguido por un examen de los puntos comunes y de las diferencias entre las bodegas dentro de Mendoza y entre esta región y Sierra Foothills/Calaveras County.

18 K. Lloyd Billingsley, “Supreme Court Wine Decision is Good for California.” *Capital Ideas*, Vol. 10, # 21 Mayo 25, 2005.

19 Gregory A. Castanias, “The Supreme Court’s *Granholm v. Heald* Decision: What it Means for Interstate Wine Shipping,” *Jones Day*, Junio 21, 2005; Eric D. Price, “Time to Unite the House?”. Lane, Powell Spears Lubersky LLP. Olympia Washington) Junio 2004.

Steve Stein

Las Bodegas Boutique Mendocinas

Esta sección esta mayormente basada en el estudio de siete de las más de doscientas bodegas boutique en la región de Mendoza. De éstas, se enfocará con mayor detalle a cuatro. Todas las bodegas comenzaron a elaborar vino en los 1990 o los 2000. Su producción va desde 1,250 cajas, en la más pequeña, a 20,000 cajas en la más grande. Mientras que todos los establecimientos tienen sus propias viñas, uno de ellas no tiene instalación propia de bodega. Al mismo tiempo que cada una de estas empresas posee características propias, todas comparten elementos que son comunes a las bodegas boutiques en la Argentina y en otras regiones del mundo vitivinícola.

Modelo 1: Cavas Rosell Boher: Alejandro (Pepe) Martinez Rosell, Gerente General y Enólogo

Cavas Rosell Boher emergió de la venta en 1996 de Bodegas Navarro Correas a la Compañía Internacional de Bebidas y Alimentos (CINBA), parte del Guinness Trust Group. Había sido de uno de los más exitosos de productores de tamaño mediano de vinos finos durante la década de 1980. El dueño original de Navarro Correas y un pequeños grupo de personas, mayormente compuesto por empleados de la bodega, formaron una asociación para crear Rosell Boher. Uno de los seis asociados era propietario de viñedos que habían pertenecido a Navarro Correas. A fines de 1999, compraron una bodega centenaria que estaba al punto de ser demolido. Comenzaron de inmediato con la remodelación, y terminaron un año más tarde a comienzos de 2001. “Nos sentimos en el limbo, porque el mundo del vino tiene algo especial”, recuerda Pepe Martinez Rosell. “Tiene su romance, tiene su mística. Duele salir de este mundo. Entonces se pensó iniciar el proyecto de cantidades pequeñas y de productos de alta gama. Comenzamos primero a imaginar un vino espumante de la mejor calidad. Así nació Rosell Boher”. La bodega es una sociedad anónima pequeña en que cada socio tiene acciones en empresa.

Martinez Rosell tiene un grado de enología de la Universidad Nacional de Cuyo en Mendoza y trabajó en Navarro Correas por veinte y dos años, terminando como jefe del equipo enológico. Martínez Rosell fue hijo y nieto de bodegueros; su abuelo fue, de hecho, el dueño original de la bodega que eventualmente produciría los vinos de Rosell Boher.

Rosell Boher elaboró sus primeros vinos, que fueron espumantes, en las instalaciones del Programa de Enología de la Universidad de Cuyo ya que aún faltaba terminar la renovación de la bodega. Actualmente Rosell Boher hace 20,000 botellas por año de vinos espumantes, el producto que le ha traído el mayor reconocimiento; su Grande Cuvée Millésimée ha logrado el prestigio del mejor vino espumante de Sudamérica. En 2002 la bodega comenzó a elaborar vinos quietos llegando a producir anualmente 105,000 botellas. Después de vinificar las uvas, Martinez-Rosell decide cuales cumplen los standards de calidad. Los vinos que no son de la calidad exigida son vendidos a granel a otras bodegas.

Vino de autor no es. Eso sería Angel Mendoza; produce su propio vino y es dueño del patrimonio de lo que produce. En nuestro caso, es el modelo de producción de una pequeña

Steve Stein

bodega, una bodega boutique, pero autores no somos. Pero sí se rescata una tradición de familia. He vivido dos experiencias dentro de una misma actividad, esta última de alguna manera más intensa en lo personal, sin olvidar jamás todo el conocimiento y experiencia que me dejó lo anterior. Además, este proyecto tiene un *algo especial* por haber sido tierra bodega de mis abuelos y padre.

Como sobrevivimos? Porque hemos hecho una apuesta, todavía sin beneficios, alrededor de una marca, a posicionarla y poder llegar con el crecimiento de las ventas a equilibrar los ingresos con los egresos para empezar después a percibir algunos beneficios con mayores ingresos que egresos. La idea filosófica es mantener una calidad en el producto. La idea es no llegar a más de 200,000 botellas por año. No podemos pensar en expandir la producción 10 o 15 o 20 veces, porque sin lugar a dudas va a haber algunos variables en el manejo que no van a poder ser ni controlados ni mantenidos. Una bodega con 30,000 cajas no es tan boutique. Somos más humildes.

Dame una buena uva, y te daré un buen vino, acompañado de un criterio racional contable y moral para desarrollar un buen proyecto, siempre hablando del factor suerte en todos los órdenes de la vida.

Hay un mercado absolutamente exigente que te estrangula, en las bocas de expendio, llámese restaurant, llámese vinoteca. Aquellos que llegan a las bocas del super, que te chupan, que te sacan toda la sangre para estar en su góndola, en su menú. Los canales de venta son vinotecas (30 por ciento), restaurantes (20 por ciento), venta directa (20 por ciento) y exportación (30 por ciento). Dentro del mercado interno, contamos con una fuerza de ventas propias y representantes en el interior del país. Ganan entre un 8 y un 12 por ciento de comisión sobre la venta y en algunos casos algún viático. Las ventas directas se hicieron a través de una base de clientes amigos de los socios y a partir de ahí se fue expandiendo por "boca en boca". Con respecto a la exportación, hay un encargado del sector, que en función de los volúmenes producidos, va incorporando mercados. Se hace contacto con importadores y/o cadenas directamente. La idea es tratar de desarrollar, día a día, un posicionamiento en el mercado de exportación. Ahora estamos en 70 por ciento doméstico, 30 por ciento exportación en espumantes. La idea es ir más hacia exportación, revertir estos números. Para los vinos quietos, a 17 pesos botella, estamos con la idea dentro de es misma proporción. Porque para el mercado doméstico, por el precio que tienen, no son de alta gama.

Nuestro turismo es muy incipiente. Hay incremento pero no para mantener una bodega con el turismo. Es que el turismo nuestro depende mucho de la estabilidad del bolsillo argentino.²⁰

Steve Stein

Modelo # 2 Bodega Familia Cassone: Federico Cassone, Gerente General

Bodega Familia Cassone es una empresa familiar que se dedica a hacer vinos finos; produce 20,000 cajas por año, llegando al límite cuantitativamente hablando para una bodega boutique.

Nuestra familia ya estaba ligada a la vitivinicultura gracias a las fincas que cultivó nuestro abuelo. Nosotros seguíamos cuidando las uvas, pero no elaborábamos. Teníamos uva de primera calidad que vendíamos a las grandes bodegas. Entonces la pregunta fue: por qué no hacerlo nosotros? Hasta 1999 nos decidimos a construir la bodega y ponerle nombre y apellido al vino. Y así comenzamos en este mundo fascinante, que nos exige muchísimo trabajo, pero nos ha dado innumerables satisfacciones.

Aunque la familia Cassone tenía lazos antiguos con la industria, su capital para entrar en el negocio precedió de otra parte: la práctica médica exitosa del padre de Federico. Se construyó la bodega siguiendo una visión de empresa familiar. Viviendo en Mendoza, una comunidad que gira alrededor de la vitivinicultura, y de antemano dueños de 32 hectáreas de viñedos de primera calidad, la creación de Bodega Familia Cassone fue un proyecto con mucha lógica.

La operación de la bodega es un ejemplo claro de la participación plena de la familia desde el cuidado de los viñedos hasta el diseño y la venta de los vinos. Federico administra la empresa y está encargado de mercadeo y exportaciones. A pesar de que las profesiones de sus hermanos son derecho y medicina, ellos juegan también roles importantes en el negocio.

Todos trabajamos con la colaboración de un enólogo, que no es familiar, con un consultor que, bueno, no son Cassone, pero están trabajando para una empresa familiar. Mi cuñada Forencia que es la mujer de mi hermano Martín, y mi madre que todo lo que puede en los minutos libres que tiene, nos ayuda desde su punto de vista docente. Pero sí, estamos todos involucrados, unos en menor medida que otros por cuestión de tiempo, pero estamos todos. Acá tenemos excelente capital humano. En la bodega hay cuatro empleados, en la viña tres; en total somos siete u ocho empleados, salvo en la cosecha, pero no son empleados de nosotros. En la cosecha se toma más gente, pero no son empleados de nosotros.

Federico es firme en situar a Bodega Familia Cassone en el segmento boutique.

Mucha mano de obra y una combinación entre la artesanidad y el profesionalismo que acompañamos con la tecnología necesaria para elaborar vinos prolijos y de la máxima calidad posible. Compramos toda la tecnología para las instalaciones para equiparnos. Estamos usando las mismas máquinas que Norton, Catena; las mismas, pero más chicas y menos en número. Ya las uvas estaban, así que eso no cambió. Pero después, cuando hubo que reponer barricas, ahí fue una inversión importante. El

Steve Stein

entiquetado se hace en forma manual. Esas son algunos de los pasos. En una empresa chica como nosotros, se da esa flexibilidad. Nos diferenciamos en eso, en detalles. Cada botella tiene su costura, el vidrio tiene su costura. Bueno, que quede bien, que la etiqueta quede entre las dos costuras. Pequeños detalles. También es una cuestión de costos. Para nosotros, no necesitamos maquinarias para esto. Las barricas, la tecnología, el conocimiento se puede comprar. Pero el valor de estas viñas, que tienen 102 años, es incalculable. Y nuestra forma de respetar ese valor es dejando que se exprese en los vinos.

75 por ciento de los vinos de Bodega Familia Cassone se exportan a los Estados Unidos, a varios países europeos, a México y a Brazil. Con respecto a la estrategia para el mercado doméstico, la bodega cuenta con miembros de la familia y representantes de venta; estos últimos trabajan a comisión para colocar los vinos en vinotecas, restaurantes y hoteles localizados en las ciudades principales de Argentina. La bodega aun no tiene un lugar para recibir turistas pero está proyectado para el futuro; como consecuencia, no hay ventas directas de vino a los consumidores en la bodega.

Aquí con el turismo del vino estamos recién empezando. Desde mi punto de vista, hay falta de profesionalismo en el turismo local. Estamos educando a la gente que trabaja en turismo y a la población que se vincula con el turismo. Me habló una chica para incluirnos en unas charlas sobre bodegas que están recibiendo turistas pero no estamos en condiciones. Cada persona que va a la bodega se enamora porque está el Cordón de Plata, es una bodega chica, rústica pero fina, les encanta. Al turista le gusta ver una bodega donde hay vino, etc. Pero para recibir el turista hay que tener más condiciones armadas, persona que hable inglés. No estamos en condiciones. Está todo lleno de vino, no hay espacio, no hay donde caminar.²¹

Modelo # 3 Bodega Cava Besares: Juan Carlos Ubriaco, Enólogo, Y Petita Mariani de Ubriaco, Dueños

Bodega Cava Besares, con su producción anual de 15,000 botellas, es una empresa familiar en términos de sus viñas y sus orígenes; tiene su propia marca y su propia etiqueta, pero no tiene bodega propia, así que se ve con la necesidad de producir sus vinos en otro lugar.

Juan Carlos

Mi suegro con sus hermanos se dedicaban a la exportación de ganado a Chile en camión. Consiguen suficiente dinero para meterse a la cadena vitivinícola. El había heredado viñas de su papa. En la época de los 1950s, tenía dos bodegas, más otros viñedos. A partir del '84 dejamos de ser bodegueros (por la crisis de la industria) para elaborar nuestra uva en bodegas de amigos.

²¹ Entrevista , "Familia Cassone: El placer de firmar la botella," *Master of Wine*, Vol. 5, #32, 2003, pp. 70-73 and Miguel Angel Flores, "Bodega Familia Cassone: Precursores de un estilo de una cultura de excelencia." *Vinos y viñas*, # 988, December 2003, pp. 20-25.

Steve Stein

Comenzamos a experimentar con nuestra botella en el año '89. Por más que sea de amigos, por más que tengamos una buena relación, tenemos que hacer **nuestro racimo dentro de la botella** y tenemos que llegar al consumidor.

Los elementos que se fueron ajustando en la vida hicieron que optáramos por esta salida que ahora es de moda. Hoy es de moda tener 10,000, 15,000 o 20,000 botellas con nombre de uno. Pero gracias a Dios nosotros fuimos la primera bodega que se puso una etiqueta muy artesanal. Y salimos al mercado en el '91. Y decían, "Por qué vino artesanal?" Y yo decía, "Porque lo hago yo, yo estoy en la viña, yo estoy en la bodega." Yo califico esto como artesanal. Nos ensuciamos bastante las manos.

Petita

Este vino del '91 es como el hijo pródigo nuestro. Aún conservamos algunas botellas. Fue como un primer hijo. Porque Juan Carlos le pone tanto cariño, tanta pasión y tanta cosa que los quiere vender y no los quiere vender.

Juan Carlos

Cuando tratamos de vender vino en Mendoza, eran arrogantes con la publicidad. Cuando íbamos a muchos restaurants, decían, "Bueno, sí, perfecto, rico el vino, pero tenéis que traer dos chicas los sábados y los domingos. Y cuántas cajas nos vas a dejar al restaurant"? Y agarramos nuestras botellas y nos íbamos. Tuvimos muy mala experiencia aquí en Mendoza. Así que decidimos ir a Buenos Aires. Yo llego al restaurant en Buenos Aires, y toco la puerta, con botella de vino en la mano, y digo: "Aquí estoy, hago este vino.." Y tuvimos muy buena aceptación.²²

Ubriaco se abastece de uvas para sus vinos de su viñedo propio de tres hectáreas que rodea su bodega centenaria —que está en desuso desde los años '30—y su casa. Continúa elaborando sus vinos (20.000 botellas en 1991, descendiendo a 15.000 en 2004) en las bodegas de amigos, cambiando su asesoría como enólogo por el uso de sus instalaciones. Ubriaco no ha tenido formación profesional en enología. Más bien, dice que ha aprendido "caminando en las viñas y simplemente haciendolo." En Cava Besares, Ubriaco participa en el manejo del viñedo, elabora los vinos y, junto con su esposa, sigue emprendiendo viajes periódicos a Buenos Aires para vender sus vinos. Además de ayudar con las ventas, su esposa Petita Mariani de Ubriaco mantiene los libros y apoya sus esfuerzos con entusiasmo. Como dice Ubriaco, "Como producimos poco, en este momento están presentes el 100 por ciento del personal de la empresa (él y su esposa), el cien por ciento del personal directivo de la empresa y el cien por ciento de los accionistas".²³

²² Entrevista, Agosto 2004.

²³ Entrevista, Agosto, 2004

Steve Stein

Breve Descripción de las Bodegas Boutique de Calaveras County, California*

Las bodegas boutique de Calaveras Country producen entre 1,200 y 5,000 cajas (14,400 y 60,000 botellas) de vino al año. Todas compran una parte o todas sus uvas a viñateros de la región y de áreas vecinas; una minoría tiene viñedos propios. Los antecedentes de las bodegas boutique de Calaveras County son similares a sus semejantes mendocinos en varios aspectos. Dos de sus once bodegas boutique cuentan con la participación activa de dos generaciones de sus familias y todas las demás planean integrar a sus hijos cuando la empresa crezca lo suficiente para justificarlo. Todos dicen que esperan que sus hijos mantengan la bodega después de su retiro de la actividad.

En términos de su financiación, la todas las bodegas de la región comenzaron con inversiones relativamente pequeñas, y todas ellas dependen de ingresos de uno o más de sus dueños generados fuera del negocio del vino. Los propietarios de las bodegas boutique han venido de diversos orígenes. Algunas pertenecen a personas que están en la edad de retiro, otras están manejadas por parejas entre 30 y 40 años de edad, y aún otras cuentan con padres e hijos de edad adulta para su operación cotidiana. Son escasos los bodegueros boutique que han completado programas formales de enología. Lo que sí es común es haber tenido alguna experiencia práctica en la industria y/o ser “autodidacta” consultando materiales de lectura o tomando cursos de extensión en las universidades locales, principalmente la Universidad de California-Davis.

Con respecto a la venta de sus vinos, en su mayor parte ocurre en la misma bodega o en un “tasting room” montado expresamente para esta finalidad. Allí, según Gary Zucca, “Si regalas bastante vino, la gente comprará.” Esta actividad lleva del 10 al 20

*Esta sección está basada enteramente en información suministrado por Dr. Gary Zucca. por ciento de la producción. El hecho que las bodegas distribuyen gratis un porcentaje tan alto de su producción es una indicación clara de la importancia de las ventas directas del vino. Los bodegueros justifican esta práctica ya que todas las ventas que resultan de ella no involucran ningún descuento ni comisión para una distribuidora externa. Mientras que una proporción importante de estas bodegas rehúsan hacer ventas a través de terceros, algunas recurren a distribuidores para comerciar por lo menos una parte de su producción.

La práctica de vender los vinos en la bodega o en el “tasting room” no solo es parte de una estrategia para bajar los costos de comercialización; también está relacionada con el gran auge del turismo de vino en toda California y también en otras regiones vitivinícolas estadounidenses. Concientes de la necesidad de proveer una experiencia para el turista que va más allá del atractivo de una copa de vino, uno de los bodegueros boutique de Calaveras repite casi la misma caracterización hecha por Angel Mendoza de sus compradores como amigos, no clientes. “El negocio nuestro es tanto hacer que nuestros invitados se divierten y se sienten bien sobre su experiencia como es elaborar buen vino.” Como el turismo del vino está percibido como crucial para el mercadeo y venta de sus vinos, las bodegas boutique en zonas como Calaveras Country han ido buscando alianzas estratégicas con entidades que promuevan las atracciones de la zona y con restaurantes, hoteles y otras entidades asociados al turismo regional.

Comparaciones entre Bodegas Boutique de Mendoza y de California en Síntesis

Los Paralelos

Las bodegas de las dos regiones se han creado en su mayoría como empresas familiares.

En el caso mendocino, la familia ha sido un factor determinante para las bodegas boutique, tanto en el motivo de su creación como en su administración. La sola excepción de las estudiadas es Cavas Rosell Boher que es una asociación de ex-empleados de una bodega que fue vendida a una multinacional. En el caso de las bodegas de Calaveras County, todas son empresas familiares con la presencia de por lo menos un miembro de la familia para el manejo diario de la bodega.

Sacar utilidades es un reto

Los bodegueros boutique de Mendoza consideran la sostenibilidad económica como una meta a largo plazo pero ciertamente una meta real y alcanzable. Tomando en cuenta diferencias en tamaño y en plan de negocio, las bodegas boutique mendocinas proyectan un período de seis a siete años para lograr ganancias netas. Una excepción notable es Dominio del Plata donde sus dueños, marido y mujer, habían logrado un gran prestigio y visibilidad en la industria antes de construir su propia empresa. Ellos pudieron vender el 90 por ciento de su producción (todo para la exportación) aún antes de llenar la primera botella. Otro caso es el de Angel Mendoza cuyo Domaine San Diego representa, “Un estilo de vida. Si no se vende el vino, ya lo vamos a tomar. Ya veremos que hacemos”.²⁴ Mientras que todas las bodegas boutique de Calaveras County tienen el firme propósito de lograr suficiente sostenibilidad como para mantener a una familia, ninguna la ha conseguido en los primeros cinco a diez años desde su creación. En todos los casos, algún miembro de la familia se ha visto necesitado de suplementar los ingresos de la bodega trabajando fuera. En la actualidad, dos de las bodegas boutique de Calaveras County están puestas a la venta, no porque sus dueños quieren sacar sus utilidades para lanzar otro negocio, sino por que están llegando al final de sus recursos financieros.

Las bodegas boutique en Mendoza y Calaveras comparten una misma passion para hacer vinos de distinction que expresan “el sabor” de su region.

Como fue evidente en las expresiones de los varios bodegueros mendocinos, la entrega personal, la dedicación y la pasión fueron desde el primer momento elementos claves para creación de sus empresas y sigue definiendo su quehacer cotidiano. Igualmente, todos los bodegueros de Calaveras County están en el negocio para responder al reto de hacer vinos de alta calidad y para contribuir al desarrollo de la industria vitivinícola local. También les atrae mucho el estilo de vida y el romance del vino.

²⁴ Entrevista, Junio 2005.

Los Contrastes

Proveniencia de las uvas

Aparentemente, para las boutiques mendocinas lo que más las define es tener la propiedad de la viña, ya que todas las estudiadas elaboran vino de con sus propias uvas. En efecto, sus dueños y enólogos decían reiteradamente que el tener uvas “especiales” fue un factor fundamental para el establecimiento de una bodega; y varios de ellos habían estado manejando viñedos por muchos años antes de comenzar a producir vino. Por otra parte, en Mendoza la existencia física de la bodega no es un *sine qua non* para ser un productor boutique. Más de una de las bodegas estudiadas produce vino con su propia marca y su propia etiqueta en instalaciones alquiladas o prestadas; tienen las uvas, la marca, la identidad -- pero no la bodega. Y pueda haber casos en Mendoza en donde lo único que pertenece a la marca es la etiqueta. “Hay bodegas que se dicen boutique que no tienen bodega y el enólogo va a comprar un vino en un determinado lugar, y hace el corte. Y va y pone nombre al corte, nombre de fantasía. Esto se llama bodega boutique”.²⁵ En el caso de *Calaveras County* una minoría de las bodegas son dueñas de sus propias viñas, y aún aquellas que sí las tienen también utilizan uvas de viñateros independientes.

Estrategias de mercado y comercialización

Para las bodegas boutique de las dos regiones, las estrategias de mercado están íntimamente ligadas a los altos costos de producción para las boutiques versus las bodegas más grandes. Esto ha significado que tanto para las boutiques mendocinas como las californianas les es muy difícil competir en precios, sobre todo si dependen para sus ventas de grandes distribuidores. Pero dado los entornos muy distintos en que operan, las bodegas han respondido a este reto en formas diferentes. De modo creciente, las exportaciones han sido el enfoque de las bodegas boutique mendocinas, llegando a representar hasta el 90 por ciento de las ventas para algunas. Para conseguir este mercado, las bodegas han tenido que depender mucho de importadores y distribuidores en el extranjero. Sin embargo, el precio relativamente bajo de los vinos argentinos en los mercados internacionales (dado una moneda sub-valorada y bajos costos de producción en términos globales) los ha hecho muy competitivos. En el caso de Mendoza, ventas directas en bodega constituye un porcentaje menor de su volumen, llegando a un máximo de 30 por ciento. En muchas bodegas no existe esta opción; simplemente no tienen las instalaciones para servir directamente al público. Para *Calaveras County*, los costos relativamente altos de la producción han hecho que las bodegas boutique recurran a las ventas directas. Los bodegueros explican que cuando descuentan sus productos para los distribuidores, ya no existe casi una margen para la bodega. Esa desconfianza en la viabilidad de las ventas a través de distribuidores a nivel local y nacional ha hecho que la opción de las exportaciones simplemente no entra a sus planes comerciales.

²⁵ Pedro Marchevsky, Entrevista, Agosto 2004.

Steve Stein

El turismo

El turismo es crucial para el éxito de las bodegas boutique en California pero aún no ha llegado a tener mayor importancia para las estrategias comerciales de la gran mayoría de éstas en Mendoza. Conscientes de la importancia fundamental de las ventas en bodega para su éxito comercial, las boutiques californianas se dan cuenta cada vez más que hacen parte del sector turismo tanto como del sector vitivinícola. En el caso de Calaveras County, los bodegueros observan que probablemente la mayoría de sus clientes llegan a la región para gozar del entorno rural y de un estilo de vida bucólica; la visita a la bodega es solo parte de una amplia experiencia recreativo. En el caso de Mendoza, el turismo del vino es aún una actividad muy incipiente. Hasta hace pocos años, el mayor flujo de turistas a la zona venía de Chile, y los ciudadanos del país vecino, por lo general, no han considerado que el acceso al vino argentino en sí justifica un viaje a Mendoza. En los últimos tiempos, crecientes números de turistas argentinos, cuyos ingresos sufrieron por la crisis económica de 2001 y después, han llegado a la región, y esto ha traído un incremento en el turismo del vino. Sin embargo, las bodegas expresan escepticismo sobre la posibilidad que este turismo se convierta en una tendencia a largo plazo en un país donde los ingresos han sido históricamente tan inestables. Las bodegas que han propiciado visitas y catas --generalmente son establecimientos medianos y grandes-- han iniciado estas actividades más para ganar visibilidad e imagen que para vender vino. En las palabras de una de las protagonistas de esta forma de turismo del vino: “El objetivo en nuestro ‘Visitor Center’ (Chandon) es generar embajadores de la marca, es decir que cada turista que se acerque a nuestra bodega sea un embajador que transmita lo que ha vivido dentro de la bodega”.²⁶

26 Tatiana Casero (Bodega Chandon), citada por Mercedes Granado y Soledad González, “La nueva vedette de la industria,” *Vinos y viñas*, # 989, Febrero 2004, p. 45.

Griselda García de Martín María Gutiérrez de Manchón*

Atlas del potencial vitivinícola de Mendoza. Zona Centro. Departamento de Luján de Cuyo. 1995-2003

En esta ponencia presentamos un conjunto de textos explicativos y cartas correspondientes al **Atlas del potencial vitivinícola de Mendoza**, documento en versión electrónica que utiliza la automatización y visualización cartográfica e incorpora nuevas técnicas en el modo de producción y uso. En efecto, este Atlas tiene una estructura innovadora que supera la imagen de un Atlas tradicional y permite la aprehensión del contenido temático a través de un diseño digital interactivo. Conjuga dos sistemas de significación, por una parte el mensaje medular e incuestionable de la cartografía contemporánea inscripta en la teoría de la comunicación-visualización. Por otra parte, el Atlas incorpora el hipermapa con datos espaciales y temáticos georreferenciados, a partir del cual se pueden establecer vínculos con otra información (tablas, gráficos, fotografías, trabajos temáticos). Además el usuario-lector puede diseñar un recorrido no lineal a través de la información desde los hipertextos, cuyos nodos lingüísticos están conectados por enlaces con otras secciones del Atlas. Fig. 1

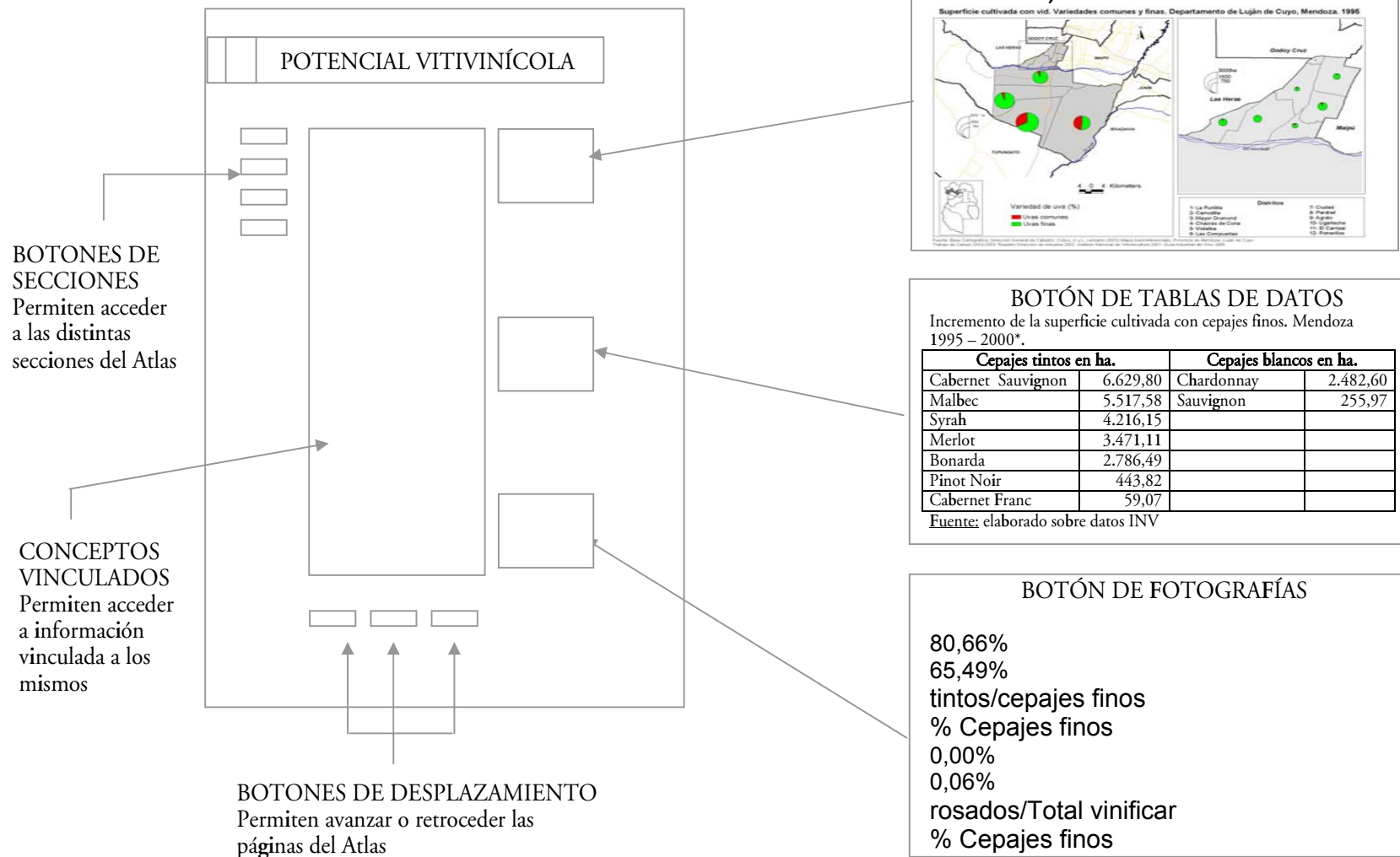
El problema que sustenta este despliegue cartográfico es la reestructuración, durante la década del 90, de la economía regional vitivinícola en la provincia de Mendoza, República Argentina. Desde un área de estudio, Departamento de Luján de Cuyo, prestigioso en la actividad, se han generado conocimientos sobre el potencial vitícola y vinícola. Así, para la superficie cultivada con vid se comprobaron los supuestos que preveían una dinámica diferencial con áreas de crecimiento y decrecimiento. Captamos además, la profundidad y tendencia de los cambios en la composición varietal, innovación básica de la etapa agraria. El potencial vinícola se abordó desde la bodega, se detectó la estructura heterogénea y concentrada del tamaño de los establecimientos productivos y su diversidad funcional. Entre los procesos de transformación actuales consideramos el ingreso de inversiones, la búsqueda de inserción en el mercado externo y la nueva valoración de los establecimientos vinícolas como bienes culturales organizados en redes turísticas.

* Equipo de investigación: García de Martín, G. Y Gutiérrez de Manchón, M. (Directoras). Aloy, G., Cepparo de Grosso, M., Carrió de Scaccia, M., Parra de Juri, G., Perez, M.; Prieto de Alvarez, E. Y Rizzo, M.; Rizzo, P.. Departamento de Geografía. Facultad de Filosofía y Letras. SCTyP. Universidad Nacional de Cuyo. Argentina. e.mail: grismar@logos.uncu.edu.ar. El proyecto de investigación fue expuesto en el 10º Encuentro de Geógrafos de América Latina (EGAL) Brasil. 2005.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Fig. 1 Estructura digital del Atlas del potencial vitivinícola de Mendoza



Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

1. Área de estudio: departamento de Luján de Cuyo. Mendoza

El área de estudio, departamento de Luján de Cuyo, se localiza al noroeste de la provincia de Mendoza, República Argentina. En su extenso territorio - 4.847 km² -, que se extiende en sentido oeste-este, contrasta el sector oriental, que integra el oasis norte de la provincia, con la zona oeste ocupada por majestuosas montañas. El río Mendoza está totalmente integrado al departamento, como eje que atraviesa la planicie valorizada del este o como límite norte en el área cordillerana. Sobre este curso de agua se han construido dos obras fundamentales de infraestructura, el dique derivador Cipolletti y el dique Potrerillos. A este sitio de privilegio, se suma una posición ventajosa histórica y vigente, como paso obligado de las comunicaciones hacia el sur, con destino al otro oasis provincial y hacia el oeste, como parte del canal bioceánico, hacia Chile. Fig. 1.1

Su población -104.470 habitantes, según el censo del año 2001-, sostiene una dinámica de crecimiento y sigue un modelo de distribución notablemente concentrado en el sector nororiental del departamento, espacio que ya integra la aglomeración del Gran Mendoza. Al sur del río el poblamiento es más disperso.

Luján de Cuyo está integrado por trece distritos: Ciudad de Luján de Cuyo, La Puntilla, Chacras de Coria, Las Compuertas, Carrodilla, Mayor Drummond, Vistalba, Perdriel, Agrelo, Ugarteche, El Carrizal, Potrerillos y distrito industrial.

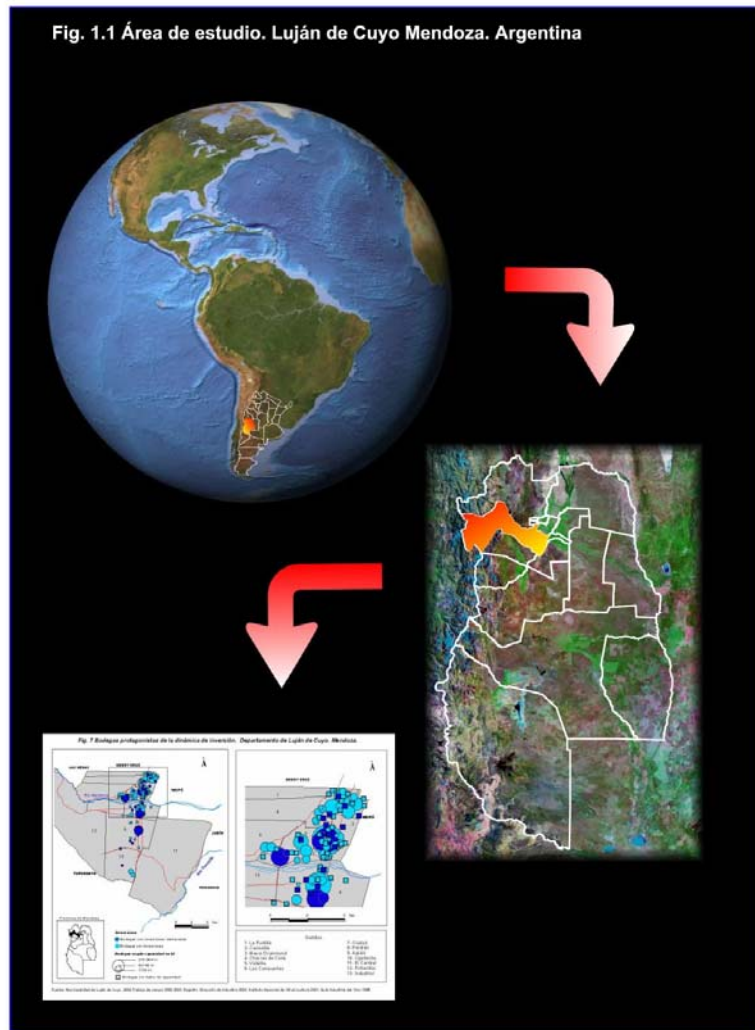
En sus límites se conjugan las actividades agrícola e industrial, con la presencia de un notable polo petroquímico, se suman las funciones residencial, de recreación y turismo.

En la faz agrícola es dominante el cultivo del viñedo, que en el lugar asume características tradicionales y renovadoras, sustentadas en excelentes condiciones naturales y vocación cultural hacia la calidad. En el año 2003, con 9.868,3 ha, ha ocupado el séptimo lugar por superficie con vid, representa el 7% del total provincial y ha incrementado esa superficie en los últimos años, en un contexto generalizado de retroceso y estancamiento.

Junto con el cultivo, se desarrolla la actividad agroindustrial, de manera que Luján de Cuyo mantiene una posición destacada por el número de bodegas -160 establecimientos inscriptos-, y por la capacidad de elaboración -684.906 hl-.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón



Registra establecimientos de todos los tamaños y tipos funcionales, tradicionales o nuevos, con expansión de las bodegas boutique. Un número considerable de estas firmas vitivinícolas son exponentes nacionales e internacionales de marcas de calidad y prestigio.

En esta etapa de reestructuración, el departamento se distingue en dos de las características fundamentales del proceso: inversiones e inserción en el mercado externo. Registra notable ingreso de capitales extranjeros, nacionales y locales. Canaliza el 12% de su producción hacia el comercio exterior y ocupa el segundo lugar como exportador de la provincia de Mendoza. Además, sus bodegas y viñedos participan en circuitos turísticos denominados caminos del vino. En consonancia con su patrimonio y trayectoria, ha observado un permanente compromiso con la regulación de denominaciones de origen, indicaciones geográficas y de procedencia.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

2. El viñedo: dinámica diferenciada

El periodo de observación a considerar está comprendido entre los años 1995 y 2000 que corresponden a los relevamientos censales realizados por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. En la figura 2.1 se presenta la situación vitícola del departamento de Luján de Cuyo en relación con el contexto provincial y nacional. Se destaca el incremento de la superficie cultivada en un 11,37% mientras que en la provincia y en la nación la misma ha disminuido, 2,19% y 4,61% respectivamente.

Figura 2.1

Superficie cultivada 1995-2000. Porcentaje de variación.

SUPERFICIE CULTIVADA 1995-2000. PORCENTAJE DE VARIACIÓN				
	1995	2000	VARIACIÓN	%
LUJÁN	8746,2	9868,32	1122,12	11,37%
MENDOZA	144173,7	141080,83	-3093,17	-2,19%
ARGENTINA	210391,4	201112,99	-9278,41	-4,61%
Fuente: INV. 1995 y 2001				

Fuente: INV. 1995 - 2001

La dinámica puede ser analizada más detalladamente a partir de diferenciar en la superficie cultivada con vid la que corresponde a vinificar y dentro de ésta la superficie destinada a cepajes finos, tintos y blancos. Interesa resaltar que en 1995, el porcentaje con cepajes finos era del 79%, mientras que en el 2000 dicho valor asciende a 86%. Este aumento se evidencia en la superficie destinada a uvas tintas que ha pasado de 52% a 69,5%, mientras que las blancas han disminuido. La escasa proporción de superficies cultivadas con cepajes rosados en 1995, ya no existe en 2000. De manera tal, que la presencia de cepajes finos tintos en relación con los finos ha crecido de 65% al 81%, por lo que el departamento de Luján es conocido como “Tierra del Malbec”. Fig. 2.2

La evolución de la superficie cultivada con cepajes comunes y finos también muestra sus variaciones territoriales en otra unidad espacial menor dentro del departamento, que es el distrito.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Figura 2.2

Superficie cultivada, según destino, variedad y color. En has y porcentajes. Luján de Cuyo. 1995-2000.

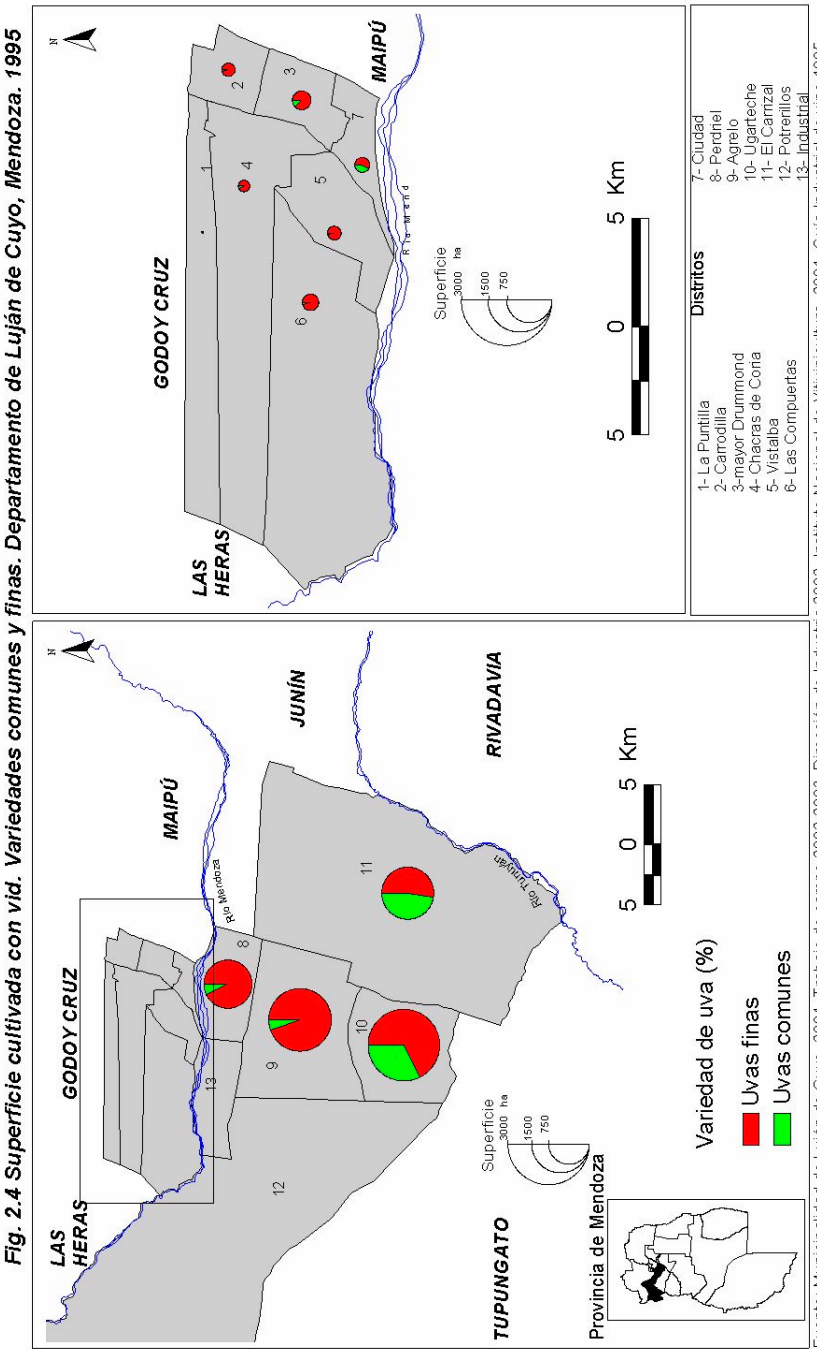
	1995	2000
TOTAL	8.746,20	9.868,33
Total vinificar	8.706,49	9.743,31
Cepajes finos	6.914,73	8.405,50
Tintos	4.528,28	6.779,63
Blancos	2.381,62	1.625,87
Rosados	4,83	0,00
% Cepajes finos/ Total vinificar	79,42%	86,27%
% Cepajes finos tintos/Total vinificar	52,01%	69,58%
% Cepajes finos blancos /Total vinificar	27,35%	16,69%
% Cepajes finos rosados/Total vinificar	0,06%	0,00%
% Cepajes finos tintos/cepajes finos	65,49%	80,66%

Fuente: I.N.V. 2001

Para 1995, la distribución por distritos, de los dos grandes grupos de variedades, presenta a Ugarteche, El Carrizal y Ciudad de Luján de Cuyo como los que alcanzan la mayor proporción de superficie con uvas comunes en el departamento; por su parte Agrelo, Perdriel, Mayor Drummond, Las Compuertas, Vistalba y Carrodilla constituyen el conjunto que cultiva las mayores superficies con variedades de uvas finas. Fig. 2.3

La carta -Fig. 2.4.- muestra en el departamento dos grandes áreas, una al norte del Río Mendoza, donde los distritos poseen menores superficies implantadas con vid -menos de 500 ha-. La otra zona, al sur del curso fluvial, con las mayores plantaciones es considerada además, el área de mayor dinamismo.

Griselda García de Martín
María Gutiérrez de Manchón



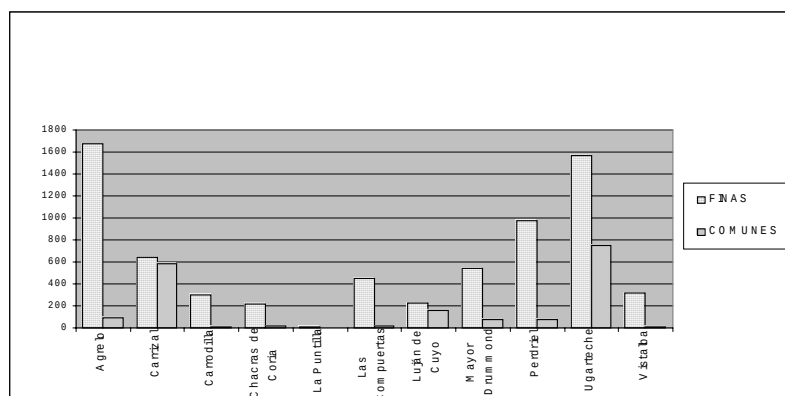
Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

En el potencial productivo vitícola, los distritos se pueden diferenciar en: pequeños productores -hasta 1000 ha- como Carrodilla, Chacras de Coria, La Puntilla, Las Compuertas, Mayor Drummond y Vistalba, productores medianos hasta 2000 ha-, Carrizal y Perdriel, y grandes productores -más de 2000 ha- Agrelo y Ugarteche.

Figura 2.3

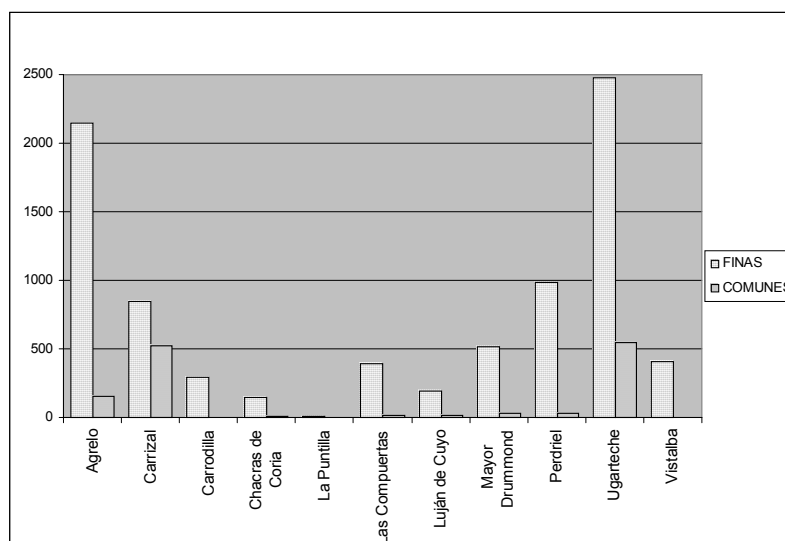
Superficie cultivada con variedades finas y comunes. Luján de Cuyo. 1995. has



Fuente: INV. 1996.

Figura 2.5

Superficie cultivada con variedades finas y comunes. Luján de Cuyo 2000. ha



Fuente: INV. 2001.

En 2000, todas las áreas cultivadas con vid, disminuyen la superficie destinada a variedades comunes, en especial las jurisdicciones de El Carrizal y Ugarteche. Fig. 2.5 La figura 2.6 muestra que, estos espacios al experimentar retracción en sus superficies con vides comunes, van adquiriendo un rasgo de cierta reconversión hacia las variedades finas.

Griselda García de Martín

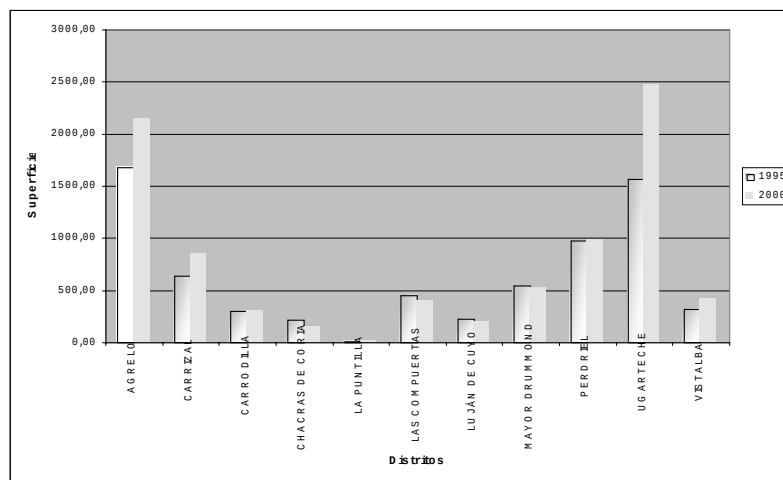
María Gutiérrez de Manchón

Es el caso de Mayor Drummond, ubicado al norte del río Mendoza. El recambio varietal también se refleja en los distritos al sur del río: Agrelo, El Carrizal y Ugarteche. La tendencia es el debilitamiento de la importancia de la superficie con variedades comunes en la mayor parte de los distritos y una leve disminución de la superficie con uvas finas en Chacras de Coria y Las Compuertas.

3. El viñedo: innovaciones y calidad

La reestructuración interna del viñedo, es decir, el traspaso hacia plantaciones de calidad, se analiza desde el recambio varietal, que además, implica un cambio tecnológico complejo. Como se mencionó, en el departamento de Luján de Cuyo, uno de los aspectos observados en el análisis de la información es el predominio, dentro de la superficie con viñedos, que tienen las variedades finas. Al comparar las superficies cultivadas con cepajes finos para 1995 y 2000 -Fig. 3.1- se observa que 7 de los 11 distritos han aumentado la superficie de las mismas. Es decir que, las plantaciones con variedades finas predominan en la mayor parte de Luján de Cuyo, aun cuando, como se ha señalado, se dan casos de áreas con leves retracciones de sus cepajes.

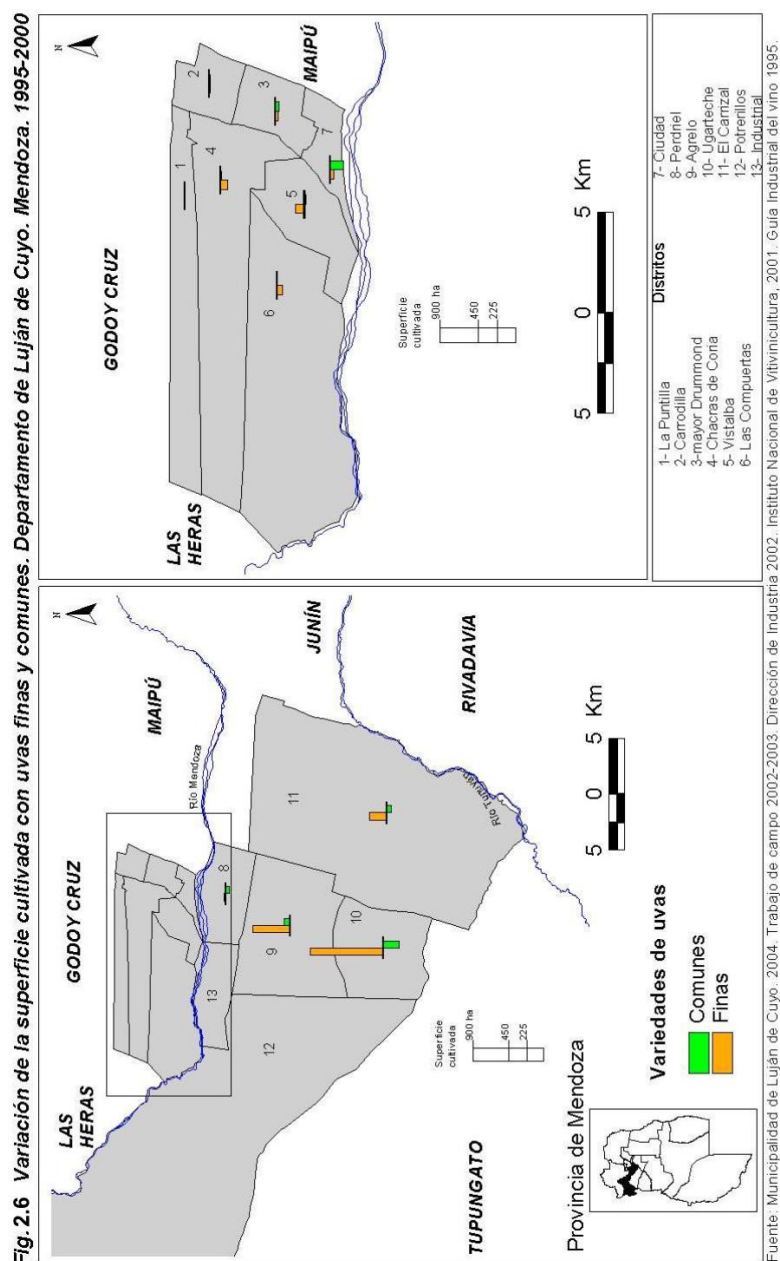
Figura 3.1
Superficies cultivadas con variedades finas. Luján de Cuyo.
1995-2000 has.



Fuente: INV. 1996-2001.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón



Fuente: Municipalidad de Luján de Cuyo. 2004. Trabajo de campo 2002-2003. Dirección de Industria 2002. Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2001. Guía Industrial del vino 1995.

Al considerar la distribución de la superficie cultivada con variedades finas, tintas y blancas, se advierten distintos aspectos vinculados con los varietales más destacados en 1995 y 2000.

En ambas fechas la variedad fina tinta predomina en todo el territorio departamental por sobre las blancas y las comunes. Para 1995, los distritos al norte del Río Mendoza poseen mayor cantidad de finas tintas en relación con sus superficies totales, mientras que en los del sur se da una presencia más destacada también, de los cepajes finos blancos, lo que equilibra esta distribución varietal. Una excepción la constituye el

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

distrito de El Carrizal, localizado hacia el sureste, que tiene una superficie con uvas comunes de 588 hectáreas, es decir, casi el 50% del total.

En 2000, el avance de las variedades finas tintas respecto de las blancas, es notable en la mayoría de los distritos de Luján de Cuyo. Fig. 3.2. Es el caso de las jurisdicciones ubicadas al sur del río Mendoza, Agrelo, El Carrizal, Perdriel y Ugarteche.

En este análisis diacrónico de las innovaciones y la calidad de los cepajes, es oportuno señalar el grado de especialización de los lugares lujanense. Para ello se han considerado por separado las superficies de variedades finas tintas y blancas, en cada uno de los años estudiados.

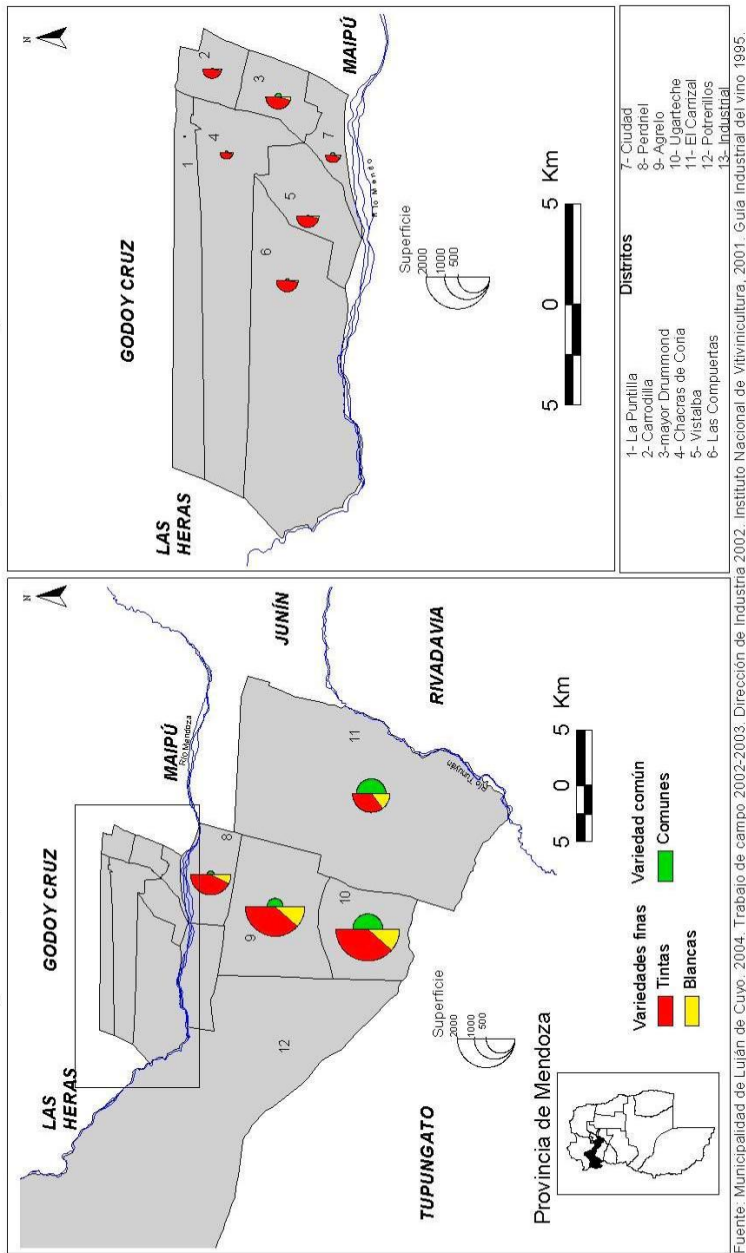
En el caso de las uvas finas tintas -Fig. 3.3- en 1995 sólo Agrelo, Perdriel y Ugarteche presentan el mayor nivel en la especialización; para el año 2000 únicamente Ugarteche alcanza la categoría de “muy especializado”. Entre las uvas finas blancas en el año 1995, el distrito de Ugarteche presenta el nivel de “especializado” y Agrelo el de “muy especializado”. En el 2000, esta situación se invierte. Es destacable, la tendencia que se ve reflejada en este análisis de las áreas ubicadas al norte del río Mendoza, donde, van perdiendo representación en el potencial vitícola, los cepajes finos blancos.

Una breve referencia acerca de las variedades completa esta situación del departamento. En los años en estudio, la uva fina tinta que se destaca es Malbec, luego le siguen Bonarda y Cabernet Sauvignon. En especial, en el año 2000, la participación relativa del Malbec crece en ocho distritos de los diez en los que se cultiva. Para las variedades finas blancas, la más difundida, tanto en 1995 como en el año 2000, es Pedro Ximénez, le sigue Chardonnay.

El potencial vitícola y dentro de él, el grado de especialización, en los distritos de Luján de Cuyo experimenta el impacto de dos fuerzas simultáneas, por un lado la acción del proceso de urbanización, puesto que este departamento forma parte del Gran Mendoza y como tal sufre el avance urbano que invade las áreas agrícolas y por otro lado, el proceso de reconversión varietal que se desarrolla con eficacia en los espacios rurales - agrarios más alejados.

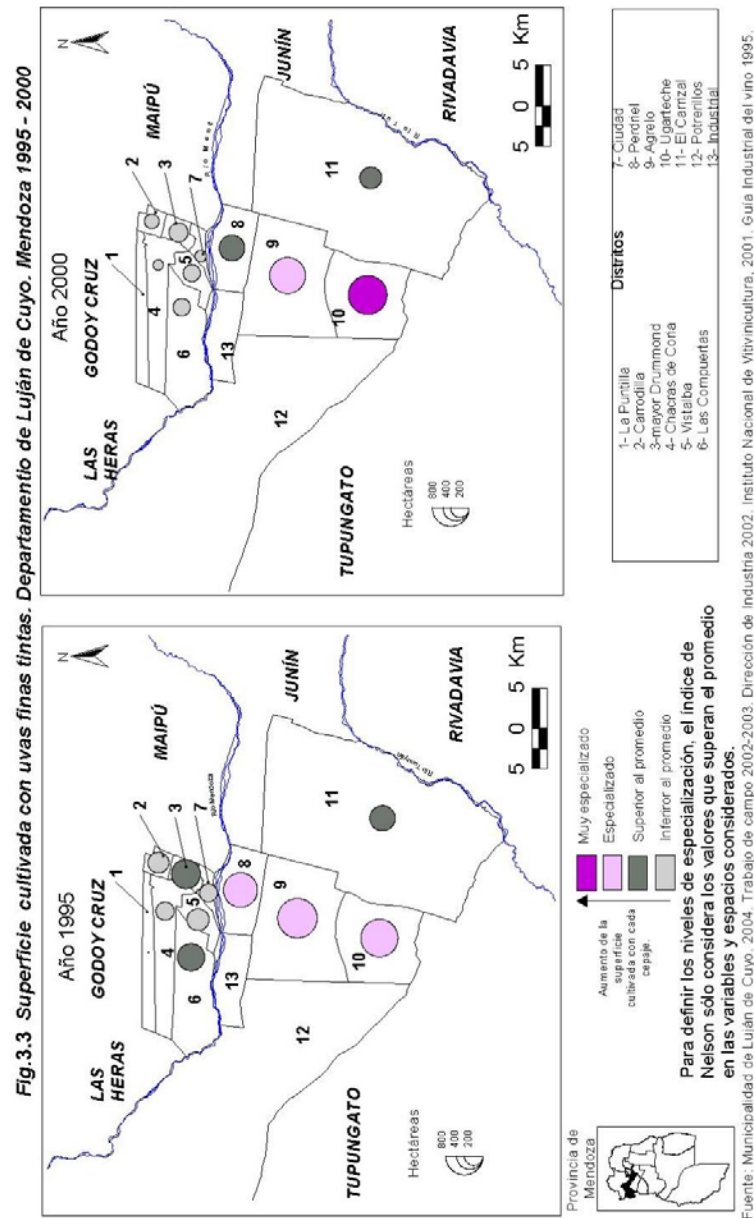
Griselda García de Martín
María Gutiérrez de Manchón

Fig. 3.2 Superficie cultivada con vid. Variedades. Departamento de Luján. Mendoza. 2000



Fuente: Municipalidad de Luján de Cuyo, 2004. Trabajo de campo 2002-2003. Dirección de Industria 2002. Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2001. Guía Industrial del vino 1995.

Griselda García de Martín María Gutiérrez de Manchón



4. El vino: identidad, cultura y turismo

Durante la última década, las transformaciones logradas en el agro han mejorado notablemente, no sólo la calidad de los cepajes sino también las cualidades internas del vino. A su vez, la internacionalización del comercio favoreció su difusión a escala mundial. Difusión que se amplió a través de los nuevos estilos de promoción comercial, en los cuales se resalta el valor de la imagen que tiene el producto.

Actualmente a las características comerciales del vino se le ha incorporado otro valor agregado con rasgos más cualitativos, el atractivo turístico. De hecho, el nuevo sistema económico mundial ha impactado en la economía regional mendocina creando una nueva imagen de la

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

región. Se redescubrió un producto como también la asociación, que siempre existió, entre ese producto, su territorio y la cultura que lo engendró. Respondiendo a estos cambios existe, desde hace pocos años, un proyecto local que identifica a Mendoza y su principal actividad, a través de circuitos que unen las principales áreas cultivadas con vid, sus bodegas, y lugares de interés cultural, histórico y paisajístico. A estos recorridos se los denomina “los caminos del vino”.

Es necesario destacar el valor del territorio y la territorialidad - Fig. 4.1- porque son símbolos de la identidad de cada grupo social y de sus transmisiones patrimoniales. En el territorio se manifiestan los proyectos sucesivos de esos grupos, de sus apropiaciones y transformaciones de los ámbitos rurales y urbanos del pasado, resultados de una vida colectiva. Sobre estos ámbitos se yuxtaponen nuevas redes organizacionales, movidas por los intereses económicos actuales. Intereses económicos que intentan revalorizar la asociación de la producción regional con el terruño, el paisaje, el patrimonio, la historia. En la vitivinicultura, es evidente la correspondencia entre todas estas formas de manifestaciones geográficas y culturales, aprovechadas por “los caminos del vino” y difundidas por el turismo.

El objetivo principal de estos recorridos es darle más valor a un producto local, atrayendo al cliente al territorio donde el vino se gestó. En todos los casos los bodegueros buscan aumentar el prestigio de sus productos y las ventas directas. Para las grandes bodegas, lo primero es esencial, mientras que las bodegas pequeñas obtienen ganancias importantes con la comercialización en el establecimiento.

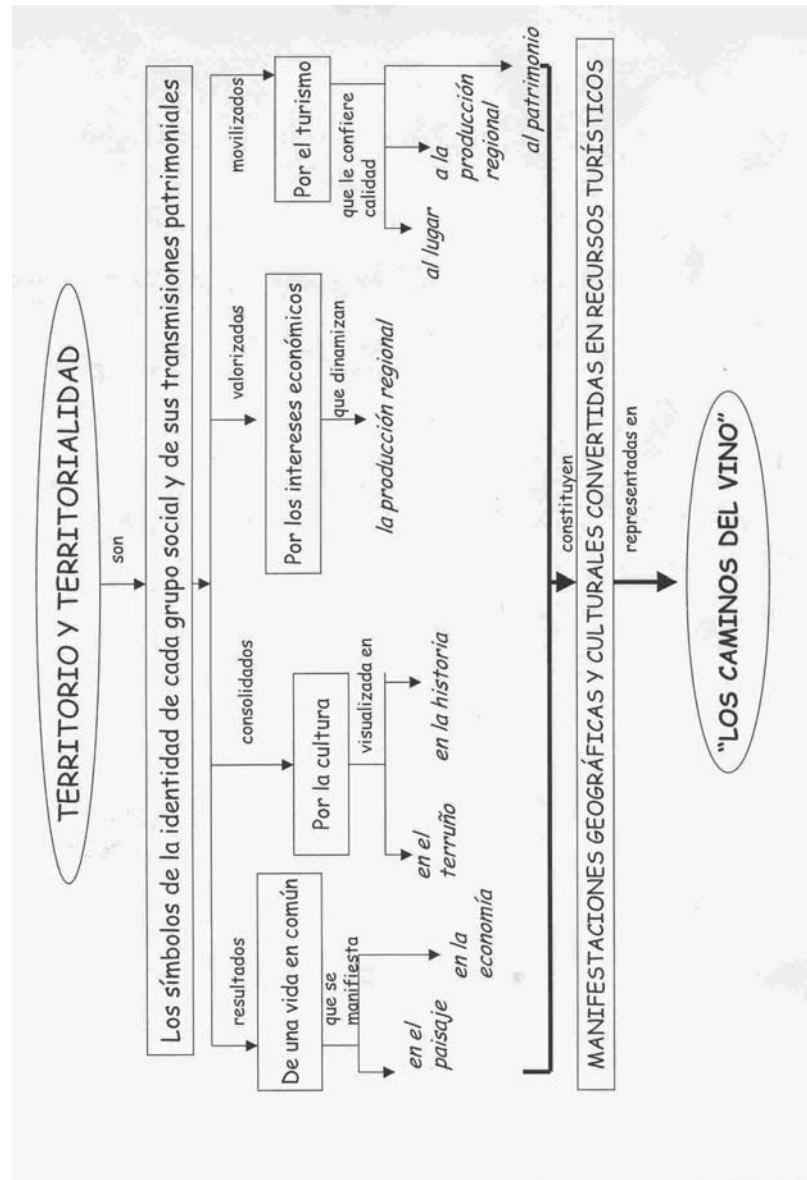
Hasta hace poco no se vislumbraba la interés que podía adquirir el turismo del vino para la economía provincial. Ni tampoco el conjunto de bienes, servicios y paisajes relacionados con la vitivinicultura que el visitante percibe o utiliza durante su viaje o estancia. Para concretar esta actividad, los actores locales deben conjugar voluntades en un continuo proceso de cooperación y coordinación para dinamizar los recursos territoriales, paisaje, vitivinicultura, ecosistema de oasis, denominaciones de origen, etc., con el fin de mejorar la producción y el patrimonio. La armonización del sistema de producción y consumo con el entorno biofísico y el cultural forma parte de una de las tantas características del nuevo modo de enfocar la vida económica.

El proyecto “los caminos del vino” surgió por iniciativa de Bodegas de Argentina A.C., (ex Centro de Bodegueros de Mendoza), a semejanza de lo realizado por los países vitivinícolas tradicionales de Europa y los del Nuevo Mundo Vitivinícola. Se concretó con el diseño y la edición de cuatro folletos sobre la base de las áreas agroecológicas de los oasis mendocinos: Centro-Oeste, Valle de Uco, Sur de Mendoza y Valle Central. El primero que se concretó fue el del Centro-Oeste. -Fig. 4.2- Comprende los departamentos de Godoy Cruz, Guaymallén, Luján de Cuyo y Maipú. Se encuentra ubicado entre 750 y 1100 metros s.n.m. y sus viñedos se alimentan con las aguas del río Mendoza. Está integrado por siete circuitos distintos que intentan combinar la visita a un establecimiento de gran producción y altos niveles de tecnología con pequeñas cavas o bodegas artesanales atendidas por sus propios dueños. En ambos se ofrecen degustaciones de vinos. Los senderos están también matizados por edificios históricos o sitios de interés turístico, enmarcados por el típico paisaje vitícola. De estos circuitos pertenecen a Luján los que figuran con el número cuatro, cinco, seis y siete.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Figura 4.1
Caminos del vino. Territorio y territorialidad



4- Los altos del río 1: comprende los distritos de Perdriel y Agrelo del departamento de Luján de Cuyo. Se parte del Cónдор de la ciudad de Mendoza y por la ruta nacional nº 40 se llega a Bodegas Etchart, luego a Bodegas Chandon muy conocida por sus champañas y finalmente se visita Dolium. Ya volviendo a la ciudad se puede acceder al dique Cipolletti, su hostería-restaurant y área recreativa.

5- Los altos del río 2: en los distritos Perdriel y Drummond se pueden visitar, a 23 km de la ciudad de Luján, la Bodega familiar Cabrini y la Bodega Norton. Regresando por el acceso sur a la ciudad de Mendoza, la Bodega Viniterra ofrece un atractivo wine shop.

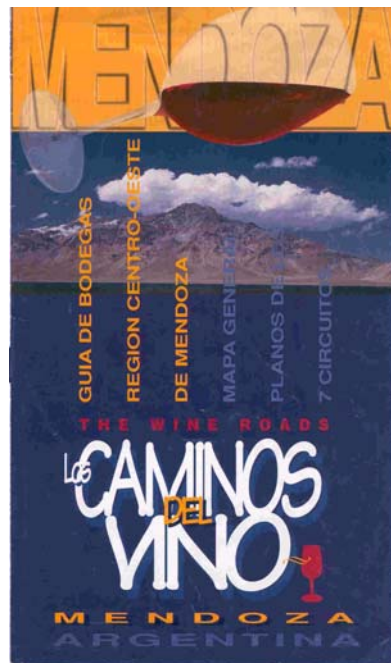
Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

6- De la Carrodilla: comprende los distritos de Carrodilla, Drummond y Chacras de Coria. La Iglesia de La Carrodilla donde se venera la Virgen Patrona de los Viñedos puede ser el punto de partida del recorrido por la vieja ruta 40 enmarcada por los históricos plátanos. Luego de visitar la restaurada bodega Viña Amalia, se encuentran el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Museo Provincial de Bellas Artes, Emiliano Guñazú, Casa de Fader. La Facultad de Ciencias Agrarias es el paso obligado para llegar a las Bodegas Alfredo Catena en Chacras de Coria y muy próxima a Luján se encuentra la centenaria Bodegas Lagarde.

7- Del valle de Vistalba: abarca La Puntilla y Vistalba. Por la ruta Panamericana en La Puntilla se encuentra La Pequeña Bodega, que ha incorporado a sus instalaciones, un restaurante de comidas típicas. Ya en Vistalba y con el fondo del Cordón del Plata se ubican las Bodegas Nieto y Senetiner. Camino a Luján, la Bodega Domaine Vistalba, es el último establecimiento del circuito.

En fin, como es primordial capitalizar el entusiasmo que despierta el mundo del vino, estos caminos son una opción para hacerlo, al permitirle, al visitante, conocer la industria desde adentro, vinculada al territorio y su cultura. Aunque este proyecto está en una etapa inicial, pero potencialmente fuerte, es que consideramos necesario lograr un mayor consenso colectivo, privado y estatal, a fin de coordinar criterios y acciones para alcanzar la meta propuesta.



Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Figura 4.2.

Los siete circuitos de la región centro-oeste de Mendoza



Fuente: Bodegas de Argentina, Gobierno de Mendoza, Subsecretaría de Turismo. 2000

5. El vino: áreas y empresas exportadoras

Durante los últimos años, en el marco de la apertura del comercio, la exportación mundial de vinos tuvo una evolución positiva, a pesar de las tendencias descendentes de la producción y el consumo. De manera que, en cifras globales, la relación entre vino exportado y consumido pasó de 18,2 en el quinquenio 1986/90 a 28,7 % en 2001. Entre los factores internos a la vitivinicultura, que explican esta dinámica de las operaciones en el mercado internacional, destacamos el incremento de la oferta por parte de países productores tradicionales y nuevos, incentivados los primeros por el descenso del consumo interno y los segundos por el crecimiento de su producción. Además y como para otros productos, el avance del comercio externo vinícola, obedece a la reciente mundialización de la industria y el accionar de corporaciones transnacionales de bebidas. La demanda de vino asciende entre países y grupos de alto poder adquisitivo, ámbitos donde el vino se promociona como producto de elite. Desde la oferta, el mercado mundial está integrado por tres conjuntos bien diferenciados de países. Uno dominante, constituido por los productores –consumidores de Europa Occidental, ellos son Italia, Francia, España, Alemania y Portugal, otro de nuevos exportadores, que han formado el Grupo Mundial del Comercio de Vino, de localización geográfica dispersa, con predominio en el hemisferio sur, Argentina, Australia, Chile, Estados Unidos y Sudáfrica y un tercer grupo de productores de Europa del Este.

En este contexto mundial, la Argentina ocupaba en 2001, el decimosegundo lugar como país exportador, su posición es débil e incipiente en un mercado sumamente competitivo al que ha llegado algo tarde y donde le resulta muy difícil forjar una imagen favorable. Por otra parte, si bien su vitivinicultura se desarrolló con los lineamientos de los tradicionales países productores – consumidores de Europa, actualmente integra, con reservas el ya mencionado Grupo Mundial del Comercio de Vino. En el país, el sostenido interés por la exportación se hizo evidente

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

en le década del 90, cuando la vitivinicultura, eje de la “economía regional” de Mendoza y San Juan, desplegó un activo comportamiento. El incremento de las ventas externas, conjuntamente con el avance inversor, fueron las dimensiones notables de esta dinámica. El despegue de la exportación de vinos se hizo efectivo, durante la segunda parte de esta década de transformaciones y continúa en los años siguientes. Se registran tendencias positivas en los totales, considerados tanto en hectolitros como en dólares, en el coeficiente de exportación y también en el porcentaje de vinos finos sobre el total, de acuerdo con las exigencias de los mercados importadores. Fig. 5.1. Si bien la Argentina exporta a más de cien países, en 2003, E.E.U.U. y el Reino Unido concentran el 36,2 % de las salidas, 20,3 y 15,9 respectivamente.

Figura . 5.1

Indicadores sobre la exportación de vinos. Argentina.1990-2003

Años	1990/94 promedio	1995/99 promedio	2000	2001	2002	2003
Indicadores						
Exportaciones miles de u\$s	20.584	100.634	124.878	148.807	128.403	169.150
Exportaciones miles de hl	286	1.252	843	881	1.234	1.852
Coeficiente de exportación	1,93	8,93	6,7	5,5	9,7	14
Precio u\$s / l	0,89	1,08	1,48	1,68	1,04	0,91
Porcentaje vinos finos-u\$s	61	59	77	81	80	82

Fuente: I.N.V., 2002

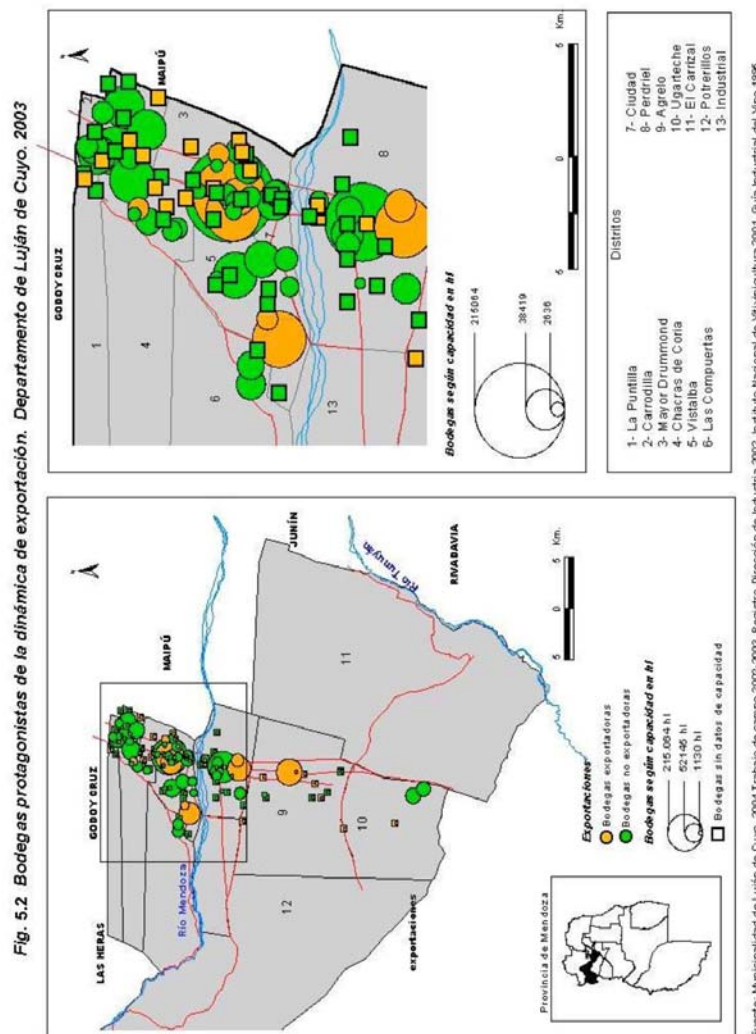
En otra escala espacial, se constata que todas las provincias elaboradoras de vino registran exportaciones. Sin embargo, esta participación es muy desigual y así, la distribución geográfica del monto de ventas en el exterior refuerza una característica de la actividad, su extremada concentración. Entre las once provincias exportadoras, Mendoza representa el 92,8% del valor de las ventas en dólares y el 90,7 del volumen. Para esta provincia, en el año 2002, el vino significa el 11 % de las exportaciones totales y el 50% de las de manufacturas de origen agropecuario.

En un análisis desagregado, dos departamentos de la zona centro sobresalen netamente, Maipú, que reúne el 45,2 y Luján, con el 29,9 % del total, para 2003, de ventas externas de vinos envasados. De tal modo, Luján de Cuyo, área de estudio, ocupa el segundo lugar por las exportaciones de vinos fraccionados, pero es el primero por el número de bodegas involucradas y por el precio alcanzado en el mercado internacional. Este último, un elocuente indicador de calidad. Nuevamente destacamos la polarización señalada en los diferentes niveles espaciales y el distrito de Agrelo, supera el 50 % de las exportaciones del departamento. Si bien Luján de Cuyo tiene larga tradición en la actividad, el distrito constituye un área ocupada más tardíamente, en expansión en los últimos diez años. Se localizan aquí destacadas bodegas, Chandon, La Esmeralda, Séptima, Vintage. Perdriel, localizado como Agrelo, al sur del río Mendoza, continúa en orden de importancia, posee una extensa superficie agrícola dedicada al viñedo de calidad, aunque en

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

retroceso en los últimos años y es sede, entre otras, de dos empresas tradicionales hoy extranjerizadas, Norton y Etchart. Se posicionan en un segundo grupo, Carrodilla y Mayor Drummond, distritos localizados al norte del río Mendoza, en un espacio recesivo para el viñedo debido al intenso proceso de urbanización. Incluyen bodegas de extensa y reconocida trayectoria, Nieto & Senetiner, Leoncio Arizu y también otras de reciente instalación, Viniterra, Vargas Arizu. Fig. 5.2.



La distribución territorial descrita depende de la localización de las empresas, agentes protagónicos de la economía. En el nivel nacional y provincial, ya se han detectado algunas características propias de las estructuras y estrategias de las compañías exportadoras de vino. En concordancia con la incipiente apertura del sector, con volúmenes muy inferiores a los despachos destinados al mercado interno, el porcentaje vendido al exterior por las empresas se acerca al 20 %, pero con grandes diferencias, ya que ese indicador oscila entre 5 y 70 %. Entre los factores decisivos cuando optan por intervenir en los mercados externos, las firmas priorizan la calidad, abastecimiento y manejo global de la materia prima,

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

los otros factores enumerados se refieren a diferenciación del producto, imagen de marca y sólo en cuarto lugar mencionan el posicionamiento de los precios. Para desarrollar esta etapa comercial, un 70 % de las firmas ha organizado un departamento de comercio exterior, en otros casos actúan directamente los propietarios o encargados de la producción. Otra decisión empresarial se relaciona con los canales de comercialización externa, 40 % de las bodegas encamina sus ventas a través de distribuidores extranjeros, mayoristas y minoristas, seguidos por los agentes o representantes, 24 % y con porcentajes mucho menores aparecen otras modalidades como intermediarios, alianzas estratégicas con empresas extranjeras o venta directa a consumidores finales. Las firmas se han esforzado por diversificar el destino geográfico de las exportaciones y el 70% envía sus vinos a tres o más países. La tendencia dominante, 57 %, es la de dirigirse en primer término a mercados más lejanos y luego a los más cercanos. Estructuralmente, el porcentaje más alto, 65 % de las firmas, funciona como empresa individual, de tamaños mediano o pequeño, de acuerdo con el número de asalariados, así, el 57 % de la muestra consultada tiene menos de 50 empleados fijos.

En el departamento de Luján de Cuyo se registraron en 2003, 44 bodegas exportadoras, 33 vendieron vinos envasados, 4 vinos a granel y siete combinaron ambas modalidades. El número de participantes es elevado, ellas representan más del 40 % de los establecimientos en actividad relevados en el trabajo de campo. Pero, esta inserción exportadora de las firmas es muy heterogénea, así, según los montos en dólares de las ventas de vinos envasados, las tres primeras, La Esmeralda, Norton y Chandon, concentran el 60 % del total y sólo ocho firmas superan el millón de dólares. Fig. 5.3

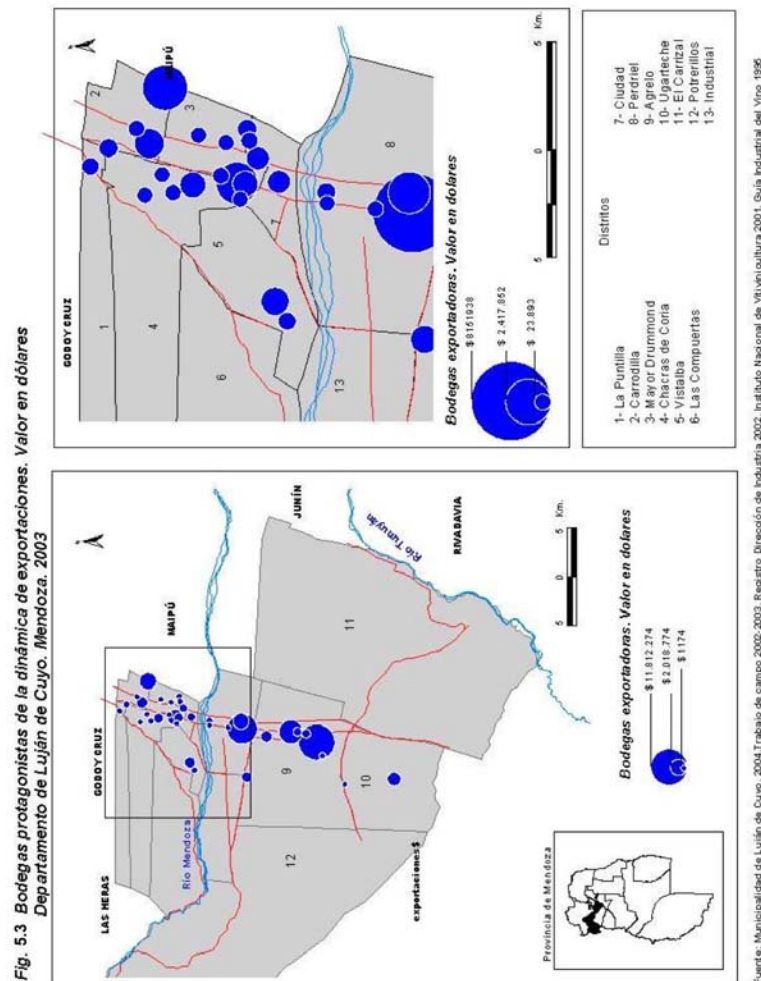
Por otra parte, 23 de las empresas tienen continuidad, aunque breve, en el mercado externo, por ello las denominamos exportadores iniciales o experimentales. Las 17 restantes han aparecido en 2003, año particular, durante el que irrumpió en este mercado un elevado número de nuevas firmas, que por el momento se comportan como exportadores ocasionales o coyunturales.

De acuerdo con la capacidad de elaboración, considerada indicador de tamaño técnico, en Luján de Cuyo participan del mercado internacional, bodegas de todas las dimensiones, aunque dominan, por sus cifras de envío, las grandes, que superan los 50.000 hl o medianas, con capacidades entre 20.000 y 50.000 hl

Según la información disponible, 36 de estas empresas se han consolidado, en este período de reestructuración, con el ingreso de capitales. El número más elevado, 22, corresponde a inversiones de origen local, cuatro son nacionales y diez extranjeras. Finalmente, como manifestación del poder del capital internacional, se detecta que, entre los ocho establecimientos exportadores que superan el millón de dólares, cuatro son extranjeros: dos franceses, Chandon y Pernod Ricard, un austriaco, Norton y un chileno, Viña Doña Paula.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón



6. El vino: inversiones y su tipología

Con el impulso de los capitales aportados, en todos los eslabones productivos de la agroindustria se desarrollan innovaciones incrementales, de manera que se ha logrado una transformación no sólo cuantitativa, sino esencialmente cualitativa. En efecto, las inversiones se traducen para la etapa agrícola en reconversión de viñedos e implantación de cepajes de calidad, nuevas prácticas agronómicas y de riego, por su parte en el procesamiento industrial se comprueba la actualización tecnológica de las bodegas mediante la introducción de innovaciones en la elaboración, conservación, fraccionamiento y depósito de los vinos. Finalmente, se ha procurado optimizar la etapa comercial para lograr participación y competitividad tanto en el nivel internacional como en el creciente mercado interno de vinos finos. La provincia de Mendoza ha sido el principal escenario de este movimiento de capitales, cuyo monto superó entre 1990 y 1999 los 500 millones de dólares. Esta corriente de inversiones se mantiene hasta la actualidad, aunque con un ritmo más lento y de operaciones esporádicas. Fig. 6.1

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

En el departamento de Luján de Cuyo, las inversiones provienen de diferentes orígenes, tanto geográfico, locales, nacionales y extranjeros, con predominio de empresas francesas, como empresariales, ya que intervienen grupos económicos o empresas individuales, a su vez participan firmas del sector, pero también representantes de otras actividades Fig. 6.2. Las inversiones asumen, además, diversas modalidades de incorporación, compra, nueva instalación, expansión de activos existentes, asociaciones. En este departamento encontramos una variedad de situaciones en las que se combinan los tipos esbozados anteriormente.

Así, entre las empresas con inversiones de carácter local se registra la presencia de un conglomerado económico extendido a la vitivinicultura, con la bodega Lagarde en permanente expansión y de un grupo económico tradicional del sector, Catena, que ha desarrollado un emprendimiento nuevo. Otro es el caso de un numeroso conjunto de firmas individuales que han iniciado sus operaciones en Luján, Viniterra, Vargas Arizu, Finca La Amalia, Benegas, se han expandido como Leoncio Arizu, Cabrini, Granata, o adquirido activos existentes, Rossel Boher. Entre las inversiones nacionales, igualmente, aparecen empresas totalmente nuevas, como Dolium o Proviva, expansión de otras y compras, como la bodega Nieto & Senetiner, adquirida por el conglomerado económico de Pérez Companc. Por su parte las inversiones de origen internacional han organizado empresas nuevas como Séptima de Codorniú, Tapiz de Kendall Jackson y Domaine Vistalba de Fabre Montmayou, desde España, Estados Unidos y Francia, respectivamente. Una expansión significativa es la de la firma francesa Chandon. Y han sido compradas la bodega Norton por el empresario austriaco Glanges – Swarovsky, las bodegas Etchart por la transnacional Pernod Ricard y los activos de Gancia por los chilenos de Viña Doña Paula. Es indudable que la anterior es una enumeración generalizadora, dado que cada una de las inversiones tiene particularidades propias. Para profundizar en el problema se han seleccionado dos modalidades de inversión que marcan la identidad de las bodegas lujanenses. La difusión de emprendimientos pequeños denominados bodegas boutique junto con la trayectoria de poderosas compañías transnacionales.

Las bodegas boutique se han definido como emprendimientos que conjugan tamaños reducidos, por su capacidad y número de empleados, con una elaboración limitada de productos de elevada calidad y precio, los denominados vinos premium y ultrapremium. Se estima que las inversiones iniciales han oscilado entre 500.000 y 3.000.000 de dólares. Entre ellas la estructura empresarial dominante es la de bodega integrada verticalmente, desde los viñedos con cepajes selectos, la esmerada elaboración de productos diferenciados y la comercialización orientada hacia el mercado externo o a nichos de consumo exclusivo en el mercado nacional. En este conjunto predominan las inversiones de origen local, aunque se registran también otras nacionales y extranjeras. Los emprendimientos son totalmente nuevos o se trata de la reestructuración de bodegas antiguas muy reequipadas. Como se adelantó, el área de estudio es reconocida en el contexto provincial por el número elevado de este tipo de inversiones. Fig. 6.3

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Figura 6.3
Bodegas boutique*

Origen del capital Tipo de inversión	Local	Nacional	Extranjero
Bodega Nueva	Viniterra S.A Vargas Arizu La Amalia La Anita H. y E. Pulenta C. Pulenta	Dolium Proviva	Domaine Vistalba
Bodega renovada	Rossel Boher Familia Cassone Benegas Los Maitenes	Taquima	Alta Vista

Fuente: elaboración propia a partir de artículos periodísticos.

*Los nombres consignados corresponden con la denominación más difundida, en algunos casos con la bodega, en otros con el propietario.

Si bien el proceso expansivo centrado en las bodegas boutique se inició con la reestructuración de la vitivinicultura, en los últimos años se advierte una difusión notable de las mismas. En muchos casos, carecen de respaldo económico sólido y están motivadas en aspiraciones de prestigio social o moda. De manera que, actualmente la oferta de estos establecimientos se encuentra sobredimensionada en relación con las posibilidades de la demanda. Ya ha sido cuestionado el funcionamiento y sus posibilidades de arraigo o desaparición.

En el otro extremo, dentro de la variedad de capitales externos ingresados en Luján de Cuyo, fue registrada la presencia de dos empresas que responden acabadamente al modelo de estructura multinacional y comportamiento transnacional, Louis Vuitton - Moët Hennessy y Pernod Ricard, que muestran perfiles diferentes por la etapa económica de su instalación, los factores directos e indirectos de la misma, sus políticas empresariales y territoriales y también son diversos su tipo de organización y funcionamiento.

La empresa LVMH está representada por dos establecimientos de elaboración, Bodegas Chandon, que produce champaña y vinos y Terrazas de los Andes, dedicado exclusivamente a los vinos finos varietales. El 90% de la producción se comercializa en el mercado interno, donde la firma es líder en la venta de vinos espumosos.

La instalación de la bodega bajo la forma de una inversión directa, tuvo lugar al finalizar la década del 50, cuando Moët & Chandon, firma francesa de reconocida trayectoria en la elaboración de champaña, inició su expansión impulsada por demandas que no podían ser satisfechas en sus bodegas y se propuso competir en un mercado interesante, cuyo acceso estaba dificultado por trabas regulatorias estatales. De ese modo, constituyó una temprana experiencia de capital extranjero en la vitivinicultura argentina. Moët y Chandon se difundió luego en otros países, siempre sobre la base preferente de inversiones directas.

La composición y evolución de la firma son complejas, en su política de crecimiento y mundialización han prevalecido las alianzas estratégicas, así, en 1971, Moët & Hennessy surgió de la fusión de dos

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

firmas de origen francés, la mencionada Moët & Chandon, dedicada desde 1743 a la elaboración de champña y Hennessy, productora de coñac. Años más tarde, en 1987, queda configurada una original y poderosa red de empresas, Louis Vuitton – Moët Hennessy - LVMH -, líder mundial en artículos de lujo. Para el año 2003 sus cifras de negocios registran ventas por 12 mil millones de euros, más de 2.000 corresponden a vinos y bebidas espirituosas, suma 1.500 locales y 56.000 empleados, el 63% de ellos trabaja fuera de Francia

En la actualidad, de modo directo, la compañía local integra Chandon States, creada en 1997 como subsidiaria de Moët Hennessy. Chandon States tiene sede en Nueva York y reúne los emprendimientos de Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Brasil y Argentina. Además de expandir y descentralizar las actividades, su creación responde al objetivo de complementar el legado de la vitivinicultura francesa con el estilo diferenciado de los emergentes “vinos del nuevo mundo”.

Por su parte, ciñéndonos a la producción de vinos, Pernod Ricard está representada en la Argentina por las bodegas Etchart de las provincias de Salta y de Mendoza. Adquiridas durante la década del 90, en una etapa de globalización de actividades, por intermedio de su filial Cusenier, instalada en Argentina desde los años 50.

Esta compra forma parte de una política de expansión mundial, estimulada por la transferencia de conocimientos empresariales, búsqueda de economías de escala y optimización en el uso de los recursos. Intervinieron además razones de mercado, representadas por la saturación del consumo en Francia. La táctica operativa de la empresa estuvo orientada fundamentalmente, hacia la adquisición de establecimientos productivos o distribuidores ya existentes, propietarios de primeras marcas en el nivel mundial, regional o local.

De tal modo, el grupo que surgió en Francia en 1975, por la fusión entre dos productoras de anís, Pernod y Ricard, se expande con el lema “raíces locales, ambiciones mundiales” y hoy se encuentra integrada por cinco holdings financieros, que organizan las actividades de las firmas establecidas en Francia, Europa, América del Norte, América del Sur y Central y Asia – Pacífico. Dispone de 68 unidades productivas y numerosos centros de representación y distribución. En 2003 sus cifras de ventas alcanzaron los 4,8 mil millones de euros, de ese total 3,4 mil millones correspondían a las operaciones con bebidas espirituosas y vinos. Otro dato que permite evaluar su magnitud, es el número de empleados, en el año citado, trabajaban para Pernod Ricard 12.000 personas, el 73% de ellas se desempeñaban fuera de Francia.

Aunque la sede central, que está localizada en el país de origen, domina el conjunto distribuido mundialmente, la empresa ha seguido una política de descentralización. De tal modo, el núcleo se encarga de la conducción estratégica y el control y las filiales propietarias de marcas, son responsables de las decisiones directamente relacionadas con cada mercado.

Sus actividades vinculadas con la vitivinicultura son de larga data en países europeos, en 1989 inicia sus negocios con los “nuevos” productores y alcanza logros significativos, como es haber introducido vinos prestigiosos de Australia, Argentina, Sudáfrica y Nueva Zelanda en los exigentes mercados del Reino Unido y Estados Unidos.

Griselda García de Martín

María Gutiérrez de Manchón

Bibliografía

Los textos explicativos han sido elaborados sobre la base de:

CARRIO DE SCACCIA, M. del C., G. GARCIA DE MARTIN, M. J.

GUTIERREZ DE MANCHON y G. PARRA DE JURI (2003) Nuevas dimensiones del potencial vitícola del oasis norte. Luján de Cuyo. III Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. UBA. Buenos Aires. Disco Compacto.

CEPPARO DE GROSSO, M. E. y E. B. PRIETO DE ALVAREZ (2003) Los caminos del vino. Una opción para valorar el territorio y su cultura. Quinto Encuentro Internacional Humboldt. Neuquén. Disco Compacto.

GARCIA DE MARTIN, G. y M. J. GUTIERREZ DE MANCHON (2003) El vino y la empresa global. Anales de la Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas, Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas, Santiago de Chile.

GARCIA DE MARTIN, G. y M. J. GUTIERREZ DE MANCHON (2004) El vino: áreas y empresas exportadoras. Séptimo Encuentro Internacional Humboldt. San Luís. Disco Compacto

Intervención del Estado Nacional en las actividades vitícolas para 1982 y su resultado. Una aproximación.

Presentación

La región vitivinícola en Argentina ocupa una franja de terreno con pendientes y altitudes variables desde 500 a 1.500 metros sobre el nivel del mar, ubicada al Oeste del país al pie de la Cordillera de los Andes cuya superficie cultivada varía, temporalmente por la habilitación de nuevas tierras, ya que esta zona se riega por riego artificial y por el avance tecnológico (riego por goteo). Se destaca la provincia de Mendoza como la principal productora de vid, seguida por San Juan y con una menor producción las provincias como Salta, La Rioja, Catamarca y Río Negro, pero no por ello menos significativa.

El camino recorrido por la vitivinicultura en San Juan se remonta a la época colonial, afianzándose a fines del siglo XIX, con la llegada de la generación del ochenta, convirtiéndose, desde ese momento, en la principal actividad económica de la provincia durante más de cien años.

El 90 % de sus viñedos se encuentran en el Valle del Tulum y el resto en los Valles Ullum-Zonda entre otros y es la segunda provincia Argentina productora de vid.

En 1982 la vitivinicultura vivía una de profunda crisis que se focalizaba específicamente en su sobreproducción. Concretamente la producción de vinos superaba la demanda del mercado interno. Con el propósito de superar este problema que se repetía cíclicamente dentro del sector productivo se sancionan las leyes a nivel nacional, la Ley Nº 22.667 de Reconversión Vitivinícola y en la provincia de San Juan las leyes: Nº 5.107 de Fraccionamiento del Vino en Origen y la ley Nº 5.105 sobre la Diversificación del Uso de la Uva, contenidas implícitamente la primera, y explícitamente la segunda, en la ley nacional.

A través del presente trabajo se pretende realizar una aproximación a los resultados obtenidos por leyes vitivinícolas sancionadas en el año 1982 en la provincia de San Juan.

En la sanción de estas tres leyes trabajaron diferentes actores sociales involucrados en dicha actividad, entre ellos asociaciones y federaciones de viñateros, autoridades políticas de las principales provincias productoras y una delegación representativa al Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Los alcances de dichas leyes se han analizado durante las últimas dos décadas del siglo XX.

* Lugar de Trabajo: Instituto de Historia Argentina y Regional "Hector D. Arias" Facultad de Filosofía Humanidades y Artes. Universidad Nacional de San Juan. Becaria del CONICET.
Mail: sfrau1@uolsinectis.com.ar

El análisis desde una perspectiva regional.

El objetivo del presente trabajo es lograr un primer acercamiento a las transformaciones vividas en la vitivinicultura sanjuanina en las últimas dos décadas del siglo XX, analizando el alcance de las leyes de fraccionamiento en Origen, de Diversificación del uso de la uva y de Reconversión Vitivinícola, y cómo éstas preparan la actividad vitivinícola para recibir el acontecer de la actividad en la década de los '90.

Si bien aquí se analiza la realidad vitivinícola en la Provincia de San Juan, también se hará referencia a la región vitivinícola en general (especialmente Mendoza, principal productora de vides en el país), por cuanto entendemos que las decisiones adoptadas dentro del sistema económico-social y que se vinculan con la formación de las regiones (en este caso Cuyo) no se refieren a leyes específicas de funcionamiento, sino que responden a factores de atracción o movilización de los procesos locacionales que actúan aisladamente.¹

Sin perder de vista a San Juan como locación seguiremos las pautas de análisis seleccionadas entre las diferentes variables planteadas por Alejandro Rofman y José Luis Romero:

- Los factores y procesos localizacionales a través de las transformaciones tecnológicas relevantes en el sistema económico, expansiones de las fronteras geográficas para incorporar nuevas zonas al proceso productivo, transformaciones en la estructura de la demanda, volumen y característica del proceso inversor localizado, entre otros.
- Las decisiones del sector público o de los factores de poder. Estas decisiones concurren a modificar, por ejemplo, la acción permisiva o prohibitiva del Estado a través de la legislación de fondo, incluso las nuevas inversiones que llegan condicionadas por un cierto sistema sociopolítico y apoyado por normas legales que la habilitan. Y por último:
- Los procesos que tienen lugar en el contexto de la sociedad global. Cada proceso está integrado a los demás, generando efectos de carácter circular².

Las leyes analizadas Ley Nacional de Reconversión Vitivinícola (Ley N° 22.664) y las leyes sancionadas en la provincia de San Juan: Ley sobre el Fraccionamiento en Origen (N°5.105) en noviembre de 1982, todas ellas sancionadas por los Poderes Ejecutivos, nacional y provincial respectivamente.

La intervención del Estado se hace presente asegurando las condiciones de producción y acumulación económica reestructurando el sector vitivinícola como actividad económica.

Las Leyes son formas ideológicas concretas que elaboran los grupos –o el grupo– que en un momento histórico puntual detenta el poder político para explicar, comprender y legitimar un conflicto específico de intereses, intentado mediante ésta –la Ley– resolverlo a su favor³. En este momento los hombres que elaboran las presentes leyes representan a diferentes entidades implicadas dentro del sistema

1 ROFMAN, Alejandro, ROMERO, José Luis, Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina, Buenos Aires Amorrortu, 1996, Pág. 15.

2 NOTA: Rofman y Romero realizan un modelo teórico para llevar adelante un análisis de las estructuras regionales en la argentina desarrollada exhaustivamente en la primera parte de su obra. ROFMAN y ROMERO, Op. Cit.

3 HELLER, A., Sociología de la vida cotidiana, Barcelona, Ediciones Península, 1977.

Silvana Frau

productivo vitivinícola. Con ellas se pretende reestructurar o replantear el sector y las opciones que se presentan eran reconversión de las vides buscando calidad, diversificación del uso de la uva y el fraccionamiento en origen.

Teniendo en cuenta los presentes conceptos que hacen a nuestro marco de referencia, podemos comenzar a analizar los alcances de las leyes aquí citadas.

Situación vitivinícola al momento de la sanción.

En los últimos años se vive, a nivel mundial, una notoria retracción en el consumo de vinos, mostrando un vuelco en las preferencias del consumidor. Un ejemplo de esta situación es la política de erradicación de viñedos implementada por la Unión Europea las últimas dos décadas.

Argentina no queda fuera de esta tendencia. A comienzos de la década de 1980 se pone de manifiesto una nueva crisis vitivinícola caracterizada por una oferta sobredimensionada respecto del consumo. El 85% del vino producido es vino común de mesa –San Juan es la principal provincia argentina productora de vinos comunes –; la casi totalidad de la producción se dirige al mercado interno⁴. El esquema de la industria vitivinícola denota problemas de crecimiento ante la presencia de un productor resistente a los cambios, a la necesidad de diversificar y a la ausencia de una integración vertical de la producción.

Por esto las respuestas al problema del momento eran claras: mejorar radicalmente el cepaje, diversificar (mosto, pasa, uva en fresco, jarabes entre otros.).

Con el fin de solucionar los problemas estructurales de nuestra vitivinicultura son sancionadas las tres leyes aquí estudiadas con los siguientes objetivos:

Ley Nacional	Leyes Provinciales	
Ley de Reconversión vitivinícola	Ley de Fraccionamiento en origen	Ley de Diversificación del Uso de la Uva.
- Compatibilizar la oferta de uva y vinos evitando la formación de futuros excedentes. - Mejorar la calidad de los viñedos y de los vinos. - Producir una recuperación del proceso del vino que recibe el productor. - Diversificación del uso de la uva. - Complementar las normas existentes para lograr una moderna y eficiente fiscalización y control de la industria.	- Promover la integración vertical de la vitivinicultura. - Mantener, consolidar y expandir las empresas que fraccionan el vino en origen. - Fomentar el aprovechamiento racional de los recursos e insumos locales. - Promover la regionalización de los vinos. - Incrementar el nivel de ocupación de mano de obra en la provincia.	- La comercialización de la uva en fresco. - La comercialización de la uva para elaboración de pasas, pastas o compuestos de ellas para consumo humano o animal. - La comercialización de la producción de la uva para elaboración de mostos naturales, jarabes, jugos naturales y todo otro producto de uso no vínico. - La comercialización de los productos obtenidos con la uva conforme a los destinos indicados en los apartados precedentes.

⁴ NOTA: A nivel nacional, históricamente, la industria vitivinícola se caracterizaba por su orientación, casi exclusiva, al mercado interno. En 1982 el total de litros de vinos, de todo el país, era de 21.003.872 vinos y el 73,64% era consumido dentro del país y solo el 26,36% era exportado

Silvana Frau

Estas leyes pretendían regular la sobreproducción de vinos diversificando las actividades vitícolas y fomentando la mejora en los cepajes y en elaboración. Para llegar a su sanción trabajaron diferentes actores sociales involucrados en la actividad junto a los gobernantes de las provincias en que la misma se desarrolla.

La ley Nacional de Reversión Vitivinícola fue elaborada, desde los borradores, por los Gobernadores de San Juan (Dr. Leopoldo Bravo), Mendoza (Dr. Bonifacio Cejuela) y el Instituto Nacional de Vitivinicultura, sin dejar de tener en cuenta opiniones de las demás provincias productoras de vides como La Rioja, Catamarca, Salta y Río Negro. Una vez finalizado el proyecto de ley fue revisado y modificado por la Comisión de Asuntos Legislativos de la Nación. Finalmente fue sancionada y promulgada con fuerza de ley el 29 de octubre de 1982.

En su interior contenía las medidas de carácter estructural necesarias, según sus autores, para dar solución a la delicada situación antes descripta. El punto neurálgico de la ley era la predeterminación del cupo nacional de producción vitivinícola, el cual era aplicado solamente en las provincias que tenían sobreproducción (el caso de San Juan y de Mendoza), lo que motivó una fuerte resistencia de parte de los viñateros de las provincias involucradas, ya que a través de ella se limitaba al viñatero a vinificar sus uvas por medio de cupos. Éstos consideraban que no era justo limitar su producción expresando que los únicos beneficiados eran los intermediarios: bodegueros, trasladistas y fraccionadores⁵. A esta situación se suma la política de erradicación de viñedos de uvas destinadas a vinos comunes, proponiendo el cultivo de cepajes nuevos para vinos finos o uvas adecuadas para el consumo en fresco y pasas, lo cual era sugerido por el ente regulador.

Tanto la determinación de los cupos para vinificar como el control de la erradicación de viñedos y el cultivo de nuevas vides eran visados y regulados por el ente de aplicación de la ley, el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Para subsanar estas diferencias con viñateros, anunciaban en el primero de los artículos que los cupos serían anunciados anualmente el 1º de agosto.

Las leyes provinciales sobre el Fraccionamiento en Origen y sobre la Diversificación del Uso de la Uva fueron sancionadas un mes más tarde, el 30 de noviembre del mismo año. Los proyectos de ambas leyes fueron elaborados por una comisión integrada por la Cámara de Enólogos, la Federación de Viñateros (Presidente Dr. Rodolfo Mó), la Cámara de Bodegueros, el Ministerio de Economía (Ministro Dr. Eduardo Balña) y la Secretaría de Comercio e Industria (Secretario Dr. Adolfo Ruitort). En esta comisión se encontraban representados la mayoría de los componentes de la cadena productiva de la vitivinicultura (productores, elaboradores, comercializadores).

Una vez revisadas por el Poder Ejecutivo fueron sancionadas y promulgadas con sus respectivas reglamentaciones. Se comenzaron a aplicar efectivamente en 1984, como parte de la promoción industrial impulsada por el gobierno.

San Juan contaba con una amplia trayectoria en la elaboración de pasas ya que por sus características climáticas la preparación demora

⁵ NOTA: En los diarios de la época, específicamente en el diario sanjuanino "Diario de Cuyo" se podía leer constantemente antes, durante y después de la sanción de la ley de Reversión Vitivinícola y sobre todo al momento de elaborar su reglamentación de aplicación desde las diferentes entidades vinculadas a la vitivinicultura con fuertes críticas y objeciones.

Silvana Frau

menos tiempo que en otras provincias, al igual que la de uva de mesa con una maduración anticipada de hasta 21 días respecto a otras regiones.

Cuadro Nº 1

Destino de uva en las dos principales provincias productoras de Argentina para 1982. En quintales métricos.

Provincia	San Juan	Mendoza
A vinificar	9.000.953 92.37 %	22.977.783 99.73 %
De mesa	592.168 6.08 %	40.737 0.18 %
Para Pasas	147.376 1.51 %	12.300 0.05 %
Otros usos *	3.934 0.04 %	8.842 0.04 %
Total	9.744.431 100.00 %	23.039.662 100.00 %

*Productos para exportación: ejemplo Mosto Concentrado

Fuente: Elaboración en base a datos relevados por el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Si bien la producción en quintales de la provincia de Mendoza para 1982 es 2,3 veces mayor que la de San Juan, esta última se caracteriza por una marcada producción vitivinícola diversificada entre la producción de pasas y de uvas en fresco tal como lo muestra el cuadro anterior. Por lo tanto, la ley provincial de Diversificación de la Uva lo que hizo fue fundamentar una realidad que la provincia ya vivía.

El caso del fraccionamiento en origen es totalmente diferente. Para 1982 el 51%, sobre el total de los vinos producidos en San Juan era trasladado a diferentes plantas fraccionadoras instaladas por todo el país. De dichas plantas, en Capital Federal se fraccionaba el 47,56% de los vinos, como vemos en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 2

Destino final del vino trasladado desde San Juan a plantas fraccionadoras en todo el país. 1982

Plantas fraccionadoras a donde se trasladan los vinos sanjuaninos	Hectolitros.
Buenos Aires	560.945
Capital Federal	1.585.766
Córdoba	260.678
Corriente	7.069
Entre Ríos	81.202
Jujuy	25.769
Salta	236.231
Santa Fe	234.157
Santiago del Estero	17.779
Tucumán	66.280
Chaco	252.269
Chubut	20.738
Misiones	757
Total	3.349.640

Fuente: Elaboración en base a datos relevados por el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Silvana Frau

Es importante tener en cuenta que algunas de las grandes bodegas de San Juan poseían plantas fraccionadoras propias en los lugares de consumo⁶.

Aplicación de las leyes y sus primeras repercusiones en la segunda mitad de la década de 1980.

Desde 1983, la Ley Nacional de Reconversión Vitivinícola se comienza a aplicar a través de la intervención del ente de aplicación, el Instituto Nacional de Vitivinicultura. La intervención sobre el sector vitivinícola se centró sobre la distribución de cupos vínicos a las provincias con mayor producción y con los bloqueos de vinos correspondientes.

Las leyes provinciales sobre Fraccionamiento en Origen del Vino y sobre Diversificación del Uso de la Uva se comenzaron a aplicar en el año 1984 dentro del marco de la ley de Promoción Industrial que no solo abarcaba estas dos leyes sino que trataba sobre minería, construcción de diques, entre otras actividades económicas. La aplicación del fraccionamiento de vino en bodegas tuvo un crecimiento notable hasta 1990, año en que esta ley queda derogada por los problemas políticos y económicos que atravesaba el país y la provincia. Durante estos siete años el crecimiento del fraccionamiento en origen en la provincia fue de aproximadamente un 100% frente al fraccionamiento fuera de la misma, como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 3

Despachos de vinos fraccionados en origen en hectolitros. San Juan. 1984/1990

Año	Frac. En origen	%del total	Frac. En destino	% del total
1984	2.041.126	37.72	3.370.169	62.28
1985	2.637.423	51.01	2.524.823	48.91
1986	3.265.613	59.45	2.227.135	40.55
1987	3.261.529	65.48	1.719.623	34.52
1988	3.084.602	69.99	1.322.686	30.01
1989	2.046.013	71.52	814.743	28.48
1990	3.051.954	68.25	1.419.497	31.75

Fuente: elaboración personal en base a estadísticas del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Como podemos observar el crecimiento fue de un 80,09 % del fraccionamiento en origen frente a una notable disminución de los fraccionamientos en destino de un 50.98 %.

6 NOTA: La S.A. Bodegas y Viñedos Santiago Graffigna Ltda. en el año 1945 desarrolla un plan de comercialización encaminado a la expansión de las ventas de vinos debidamente embotellados en los diferentes lugares de consumo bajo las marcas de la empresa – con el fin de ligar el prestigio de las mismas en el contacto directo con el consumidor- mediante la utilización de organizaciones comerciales preexistentes, afianzándolas con aportes de capital y contratos de abastecimiento de recíproca conveniencia. Dentro de este orden de ideas esta sociedad contrató el fraccionamiento de sus vinos en cuatro plazas importantes, a saber: Córdoba, Santa Fe, Tucumán y Río Cuarto.... de tal modo que en sus respectivas plantas se fraccionan alrededor de 90.000 hectolitros anuales de la empresa en cuestión. S.A. Bodegas y Viñedos Santiago Graffigna Ltda., **80 años de vida industrial.** (Folleto)

Silvana Frau

Este fraccionamiento se llevaba a cabo en botellas de litro, damajuanas de 5 y 10 litros y posteriormente en “Tetra-Brik”. La aplicación del envasado en origen significaba una importante inversión de capital en maquinarias para envasado. Como podemos observar los efectos de la aplicación de la ley fueron favorables en los primeros años, mostrando un crecimiento positivo hasta 1990.

Esta tendencia hacia el fraccionamiento en origen en la provincia se volcaba hacia el envasado de vinos comunes en damajuanas de 5, 10 y 15 litros y en cajas de Tetra-Brik. Este último envasado fue incorporado a la provincia por las principales bodegas como Peñaflo, Graffigna y Resero, que poco a poco fueron concentrando el envasado en origen de vino y dominando el rubro. Se creó así una reestructuración empresarial entre las bodegas de la provincia, polarizando sus actividades: por una parte, aquellas que poseían la tecnificación y, por otra, aquellas que debían simplificar su actividad trasladando vinos a granel a las primeras para su envasado o cerrar sus puertas, situación que se repitió en la mayoría de los casos.

Esta ley de fraccionamiento fue suspendida en 1990 por la Ley Provincial de Necesidad y Urgencia N° 6.060. Debido a la profunda crisis generalizada que vivía Argentina y que afectaba directamente a esta actividad económica, se suspendieron los beneficios tributarios otorgados a bodegas fraccionadoras por la ley 5.107. En cuanto a la ley de Diversificación de uso de la uva, quedó excluida de la ley anterior pero, a pesar de ello, en el mismo año sufrió una pequeña modificación en su artículo 3 inciso e) que decía:

Artículo 3º: las actividades promovidas por esta ley gozarán de los siguientes beneficios durante cinco años contando desde el día uno de enero de 1983. El Poder Ejecutivo podrá prorrogar dicho plazo, de acuerdo con la evacuación de los efectos producidos⁷.

Entre los beneficios otorgados en 1982 se encontraba la disminución de tasas en el servicio de riego; en los impuestos inmobiliarios; en ingresos brutos; en Impuesto de sellado; en las Primas de seguro de producción Agrícola; Asistencia técnica; provisión de variedades adecuadas al fin y créditos en adquisición de maquinaria para empaque.

El inciso e) se refería específicamente en la “Disminución del 50% de la Primas del Seguro al Consejo de Protección de la Producción Agrícola”⁸ que en 1990 fue modificado por la ley 6.097.

La modificación radicaba básicamente en que todos los beneficiarios que al momento de la sanción de esta ley (setiembre de 1990) hubiesen pagado estas primas basándose en la ley 6.060 (el 100% del total de seguro) serían recompensados por el mencionado Consejo al momento de abonar el valor correspondiente (50%) en el año 1991 y extendía este beneficio en el futuro.

La diversificación del uso de la uva.

Este punto merece un tratamiento especial ya que San Juan, históricamente, se ha caracterizado por la diversificación de su producción vitícola.

⁷ Ley 5.105

⁸ op.cit

Silvana Frau

A pesar de esto el Estado provincial creyó necesario impulsarla aún más con la sanción, en 1983, de la Ley N° 5.105 sobre Diversificación del Uso de la Uva, puesta en marcha en 1984. Este era uno de los objetivos que se planteaba la Ley nacional de Reconversión Vitivinícola, teniendo en cuenta la situación general del sector.

Cuadro N° 4

Porcentajes de destino de la producción de la producción de uvas. En quintales.

Destino	1984			1990		
	San Juan	Mendoza	Total del país	San Juan	Mendoza	Total del país
Vinificar	6.805.758 91.89 %	17.171.016 99.54 %	25.687.326 97.35 %	5.454.314 85.56 %	14.799.318 97.73 %	22.146.521 94.54 %
Pasas	122.628 1.66 %	12.608 0.07 %	143.729 0.54 %	357.064 5.60 %	71.753 0.47 %	438.927 1.87 %
Consumo en fresco	465.455 6.29 %	64.097 0.37 %	539.644 2.04 %	563.208 8.83 %	271.126 1.79 %	838.043 3.57 %
Totales	7.406.455 100.00 %	17.249.498 100.00 %	26.385.000 100.00 %	6.374.586 100.00 %	15.142.197 64.64 %	23.423.491 100.00 %

Fuente: elaboración personal en base a estadísticas del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

La provincia de Mendoza, a lo largo de seis años, modificó notoriamente la situación de su producción mostrando un crecimiento en la producción de uvas para pasas y para consumo en fresco. Su producción de uvas para vinificar mostró una disminución de dos puntos.

Respecto de los cambios sufridos durante este periodo en San Juan, se puede observar claramente que la producción de uvas para vino disminuyó seis puntos, hubo un pronunciado aumento de cuatro puntos en la producción de pasas y un leve aumento de dos puntos en uva en fresco, lográndose así unos de los principales objetivos de la ley de Reconversión vitivinícola

El panorama vitivinícola provincial en los '90.

La llegada de 1990 encuentra al Estado Argentino sumido en una profunda crisis hiperinflacionaria. El nuevo presidente de la Nación, Carlos Menem, la enfrentó con un conjunto de políticas económicas que desembocaron en el Plan de Convertibilidad. Los objetivos político-económicos que perseguía este nuevo gobierno fueron seleccionados desde un punto de vista pragmático y abierto a planteos, correspondiente al proceso globalizador que vive el mundo para este momento, intentando evitar enfrentamientos con poderes económicos nacionales e internacionales. La política económica apunta a lograr suficiente superávit fiscal a través del "Ajuste Expansivo" estimulando la expansión de las ventas para obtener los ingresos tributarios necesarios a fin de asegurar la existencia del deseado superávit presupuestario. Esto trajo aparejado la apertura del país a *capitalles externos* que buscaban los beneficios otorgados por las amplias franquicias impositivas aplicadas por el gobierno nacional para alentar la exportación de la economía argentina. La política de desregulación económica afectó directamente al sector vitivinícola, en particular desde octubre de 1991, cuando se sanciona el Decreto de

Silvana Frau

Desregulación N° 2.284, a través del cual se derogan diversas regulaciones y disposiciones que inciden sobre el patrón de desenvolvimiento de distintos sectores de la actividad económica, trayendo aparejado un cambio radical en el entorno operativo y regulatorio del sector vitivinícola; tres artículos de dicho decreto, afectaban directamente al rubro. Otro se vincula indirectamente, a partir de su impacto sobre las inversiones orientadas a la incorporación de nuevas tierras al ciclo productivo del sistema. Se trata de los siguientes:

- Artículo 52: “A partir de la vigencia del presente, queda liberada la plantación, implantación y/o modificaciones de viñedos en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos incluyendo la fabricación de alcoholes.

- Artículo 53: Libéranse la producción y comercialización de vino en todo el territorio nacional y elimínase toda modalidad de cupificación y bloqueo. Libérase la fecha de despacho al consumo interno de vino de mesa nuevos que sean enológicamente estables, una vez finalizada la cosecha;

- Artículo 54: “Limítanse las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre. Las autoridades del mencionado ente serán un presidente y un vicepresidente quedando suprimido el Consejo Directivo. El Instituto Nacional de vitivinicultura deberá dentro de los sesenta días del presente proceder a la reestructuración integral de su dotación de acuerdo a la limitación de las atribuciones del organismo y por su impacto indirecto, mediatizado por la implantación de vides en tierras áridas.

Bajo este nuevo contexto normativo fueron instrumentadas, entre fines de 1991 y principios de 1992, una serie de Resoluciones del Ministerio de Economía Nacional y del propio Instituto Nacional de Vitivinicultura: la liberalización plena de los distintos mercados vitivinícolas, así como la libre circulación de los distintos productos del sector. Ello trajo aparejado, en buena medida, una cierta transferencia de la capacidad regulatoria sobre los distintos mercados a aquellos agentes económicos con posibilidades ciertas de ejercer prácticas de mercado sustentadas en las propias imperfecciones de los mismos en detrimento de los pequeños y atomizados viñateros⁹.

La intervención de capitales extranjeros en la elaboración de vinos.

Durante este periodo y apoyados por la política nacional, importantes capitales extranjeros adquieren la gran mayoría de las bodegas en la provincia de Mendoza. San Juan vive este proceso de una manera diferente que desarrollaremos con posterioridad.

Importantes empresas bodegueras fueron vendidas el 100% o un porcentaje de sus acciones a estos capitales como, por ejemplo, en la provincia de Mendoza:

- Bodegas Norton, vendidas en 1992 a capitales Austriacos.

⁹ AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo, **El complejo vitivinícola Argentino en los noventa: Potencialidades y restricciones**, informe realizado a la CEPAL, 2001, pág. 47

Silvana Frau

- Bodegas Etchart, vendidas en 1992 a capitales Franceses. Bodegas Norte, vendidas en 1995 a capitales Españoles.

- Bodegas Navarro Correas, vendidas en 1997 a capitales británicos.

- Finca Flichman, vendida en 1997 a capitales Portugueses.

Importantes firmas que se encontraban en la provincia de San Juan fueron también adquiridas por estos capitales:

- Viñedos y Bodegas Santa Ana (la firma tenía bodegas en San Juan y en Mendoza) fue vendida en 1996 a capitales chilenos.

- Bodegas y viñedos Peñaflores fue comprada por el grupo DLJ Merchant Banking Partners II en 1998. Posteriormente, bajo la denominación de Bodegas y viñedos Peñaflores compra, ese mismo año, Bodegas Escorihuela, La Rural y Esmeralda. Un año más tarde compran Bodegas La Rosa y, ya en el año 2000, adquiere la firma Bodegas y viñedos Santa Ana.

Otro de los fenómenos que se da a nivel bodegas es la asociación entre firmas a través de paquetes de acciones, creando una empresa nueva como por ejemplo:

- Bodegas Hispano Argentinas: creada por medio de la asociación de Bodegas Norton (austriacos) y la firma española ARCO.

La instalación de nuevas bodegas pertenecientes a capitales externos.

- La empresa Kendall Jackson, una firma estadounidense que se encontraba operando en el mercado chileno, se instala en la provincia de Mendoza en 1996 con la denominación “Viñas de Tupungato”.

- Michel Rolland comenzó a realizar sus elaboraciones en Mendoza a partir de la adquisición de tierras en asociación con el Banco Rothschild, en 1999.

- La firma Lurton de capitales franceses comenzó a realizar sus elaboraciones en la provincia de Mendoza a partir de la adquisición de sus tierras y construcción de su bodega en 1999.¹⁰

Como podemos observar en los datos mencionados, durante la década de los noventa se despliega una significativa reconversión de la industria en el ámbito vitivinícola, impulsada por la desregulación económica. De esta manera se interrumpe la tradicional regulación estatal sustentada en acciones tales como la fijación de cupos de producción y comercialización, el bloqueo de los excedentes, el prorrateo de los despachos al consumo, como mencionábamos anteriormente. La política estatal de franquicias impositivas y la apertura a capitales extranjeros y a grandes grupos empresariales potenció el papel de los sectores empresariales más significativos y concentró la dinámica sectorial en perjuicio de las pequeñas empresas bodegueras (PYMES). Esta reestructuración económica reforzaría la ya iniciada reconversión vitivinícola iniciada a mediados de la década de los ochenta ya que los parámetros de productividad y calidad debían superarse a fin de lograr la competitividad, pero ahora no de la mano de los viñateros que elaboraron las mencionadas leyes sino con reglas de juego planteadas por las grandes firmas nacionales e internacionales involucradas en la actividad en la década de los '90.

En la Provincia de San Juan la mayor parte de la elaboración vinica se concentró principalmente en tres bodegas Resero (perteneciente

¹⁰ AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, E. **Industria vitivinícola**, CEPLA-ONU, Ministerio de Economía de la Nación, 2003

Silvana Frau

al Grupo Cartellone), Peñaflo¹¹ (ya mencionada anteriormente) y Graffigna, comprada en el año 2001 por capitales británicos. El resto tuvo como destino a pequeñas bodegas trasladistas.

Podría decirse que la fase industrial del vino de San Juan y Mendoza se encontraba en un claro oligopolio, contando éstas empresas con más de una planta fabril ubicadas no sólo en diferentes lugares de las provincias citadas sino también en otras. La participación en la producción se centraba en las ocho mayores empresas que alcanzan aproximadamente el 45% del total de la producción vínica¹² en el caso de San Juan y Mendoza. Este punto se encuentra directamente relacionado con el fraccionamiento del vino en origen

Cuadro Nº 5

Distribución del vino para consumo según modalidad de envío en San Juan.

	Granel	Damajuana	Botella	Tetra-brik	Total
1991	1.435.269 32,37 %	1.673.124 37,74 %	329.182 7,42 %	996.189 22,47 %	4.433.764 100.00 %
1999	84.766,1 3,2 %	446.235 17,1 %	210.327,9 8,1 %	1.866.832,7 71,6 %	2.608.101,9 100.00 %

Fuente: Elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

La modalidad de comercialización que adopta la distribución del vino registra notables modificaciones a lo largo de la década de los '90. Como podemos observar, para 1991 el 32, 37% de los vinos liberados era vendido a granel con el objetivo de ser envasado en diferentes plantas fraccionadoras del país, vemos una disminución del 90,11 % para 1999 (respecto del porcentaje que se destinaba en 1991). Situación similar manifiesta el envasado en damajuanas, sufre una reducción de un 54,69 %, mientras que el envasado en botella (siempre correspondiente a vinos finos) casi no sufre modificaciones. Lo que es notorio es el aumento en más de tres veces el porcentaje del envasado en tetra-brik, a través del cual se comercializan los vinos comunes o de mesa que caracterizan la producción sanjuanina. Este resultado es una consecuencia de las nuevas políticas de comercialización implementadas por las grandes firmas, logrando el dominio del mercado interno con la colocación, en las cadenas de supermercados¹³, de marcas envasadas con el sistema Tetra-Brik. Resero, con sus marcas Arizu, Zumuva, El Arriero y Resero, y Peñaflo con sus principales marcas: Termidor, Bordolino, Perlé, Casa de Troya, Algarves, Crespi, Facundo.

11 Nota: Peñaflo no solo ha consolidado su liderazgo (comprando algunas marcas tradicionales) en este sub-mercado (donde concentra más del 20% de la ventas totales) sino que crecientemente incursiona en el segmento de los vinos finos. A ello se le suma su creciente inserción en el mercado amplio de las bebidas, donde se conjuga su presencia en los jugos naturales (Cepita, Cepita Premium, Cipolleti, Carioca y Saric- en el conjunto es más del 25% del mercado nacional-), en las bebidas gaseosas (Crush, Gini y Schweppes), en las aguas minerales (Villa del Sur, donde Peñaflo esta asociada con el grupo Francés Danone, concentran más del 25% del mercado interno), y en las cervezas (comercializan Bieckert).

12 AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo, **El complejo vitivinícola Argentino en los noventa: Potencialidades y restricciones**, op. Cit. Pág. 129.

13 Con la apertura de Argentina a capitales extranjeros se instalan en este país grandes cadenas de supermercados que manejan el comercio minorista del país los cuales se convierten en bocas de expendio de los vinos comunes o de mesa.

Silvana Frau

La reconversión de vides aptas para vinos finos, uvas de mesa o pasas llega principalmente de la mano de grandes firmas relacionadas con capitales en su mayoría extranjeros. Los pequeños productores se vieron limitados por cuestiones económicas principalmente para reconvertir sus plantaciones y los porqué se encuentran relacionados a un conjunto de factores:

- 1) Para llevar adelante semejante proyecto el pequeño productor independiente debe endeudarse a través de préstamos bancarios, que no podrá pagar hasta aproximadamente dos años más debido a los tiempos de crecimiento de la vid.
- 2) La uva fina es técnicamente más compleja que la producción de uva común y el acceso a ese conocimiento integral de trabajo, desde la selección de las variedades hasta el propio trabajo en los viñedos, se encuentra en manos de especialistas cuya contratación resulta onerosa.
- 3) Los costos totales de producción para exportación se ven perjudicados por el tipo de cambio (\$ 1,00 = U\$S 1,00 -un peso igual a un dólar-).

Este proyecto de reconvertir sus plantaciones se enfrenta a que la rentabilidad de la producción de uvas comunes supera claramente la correspondiente a la producción de uva fina, cualquiera sea el tamaño de la finca. A esto se suma que en la provincia de San Juan se encuentran radicadas dos de las más grandes bodegas envasadoras y comercializadoras de vinos comunes para el mercado interno como Resero y Peñaflor. Esto también impide el cambio de celajes, sin descartar el modo tradicional de operar de los pequeños y medianos viñateros sanjuaninos. Podemos observar en el siguiente cuadro el crecimiento de la producción de vides para la elaboración de vinos finos de la última década del siglo XX.

Silvana Frau

Cuadro Nº 6

Variedades de vid con fines v́nicos y su producci3n en miles de kg. San Juan.

Variedad	1990	2000
Syrah	500	10000
Cabernet Sauvignon	330	3500
Malbec	1800	4500
Merlot	-	700
Tempranillo	270	260
C. Franc	10	37
Tanta	-	-
Pinot Noir	20	95
Pinot Gris	850	680
Pinot Verdot	30	17
Chardonnay	300	4000
Chenin	3600	8000
Viognier	-	90
S. Blanc	-	700
Ugni Blanc	4700	12700
Cereza	332.000	286.000
Moscatel	102.000	83.000
P. Ximénez	65.000	56.000
Torrontés	47.000	51.000

Fuente: Diario de Cuyo. Suplemento Verde. 26/03/05.
Elaborado sobre la base de datos proporcionados por el INV.

Con una mínima pero notable disminuci3n, los celajes tradicionales para vinos comunes como la Cereza, Moscatel, P. Ximénez, continúan predominando notablemente sobre las variedades de vinos finos.

El crecimiento de las superficies cultivadas con vinos finos se relaciona con los beneficios ofrecidos por el “Programa de diferimientos impositivos” que generó la llegada de importantes firmas a invertir en vitivinicultura en San Juan. Una de ellas es Pepsi, que invirtió una suma importante para instalar un diferimiento en la localidad de Pedernal, en el departamento de Sarmiento, habilitando tierras pedregosas a través de la aplicaci3n de riego por goteo.

Hubo casos aislados de medianos bodegueros que lograron insertarse en las nuevas corrientes económicas como la S.A. Fabril Alto Verde. Esta empresa lideró en los años ’90 la producci3n de vinos ecológicos. Carla Nale encargada del área de Certificaci3n y Exportaci3n, cuenta en la Revista El Federal:

“...en aquel entonces, estoy hablando de principios de los ’90, parecía algo muy loco. Todo el mundo le decía eso a mi padre –Rodolfo Nale-, porque casi ni se hablaba de lo ecológico, pero él siempre ha sido

Silvana Frau

muy visionario y apostó a full a esa idea. Primero se asoció con Miguel Mas (otro bodeguero que hoy trabaja con orgánicos, aunque más orientado a los vinos espumantes), que tiene viñedos de uva común, y uno, dos años más tarde, tuvimos el primer vino con esas uvas orgánicas. Fuimos los pioneros en el país. Después de a poco mi papá comenzó a trabajar para certificar nuestras propias fincas y se abocó al cultivo de uvas orgánicas de mejor calidad.¹⁴

Esta empresa, proyectada dentro del sistema verticalizado, posee unas cien hectáreas de cultivos repartidos en tres fincas: “La Urpila”, “Cepas” y “Buenas Ondas”, en las cuales se producen uvas de las variedades Chardonay, Malbec, Syrah y Cabernet Sauvignon, entre otras.

En cuanto a la erradicación de cepajes destinado a vinos comunes, si analizamos las estadísticas existentes, en la década de los '90 se produce una disminución de las superficies que son ocupadas por cultivos de hortalizas, ajo, cebolla, pimientos, entre otros, los que encontraban una ubicación aceptable en los mercados externo e interno, que permitía la expansión de los productores.

A pesar de la disminución en superficies de las áreas cultivadas con vid la producción de uvas se incrementó en los últimos años del siglo XX.

Cuadro N° 7

Relación entre superficies cultivadas y elaboración de vinos en San Juan 1990/2001.

	Superficie cultivadas	Producción de uva
1990	46.150	5.471.647
2001	45.285	6.768.773

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Como podemos observar en 1990 había un 1,87% más de superficie cultivadas con vides en San Juan con respecto a el 2001, mientras que si analizamos la producción de uvas podemos determinar un notable crecimiento de 23.7 %.

Esto se encuentra directamente relacionado con la incorporación de tecnología de avanzada desde el preciso momento en el que se cultiva la vid, que impulsa una mejora en la calidad de la materia prima e incrementa el rendimiento del parral sanjuanino. Algunos de estos principales avances son:

- a) Riego por goteo: es una de la innovaciones mas relevantes de las últimas décadas porque permite racionalizar el uso del agua (muy importante en esta provincia, que depende de los deshielos cordilleranos) e incorpora tierras muy aptas donde la producción se hacía imposible debido a las dificultades para la irrigación con métodos tradicionales.
- b) Malla antigranizo: esta innovación se está difundiendo rápidamente, especialmente en los productores de la vecina provincia de Mendoza.

c) Cosecha mecánica: tiene la peculiaridad de haber integrado a nuevos actores participantes en el proceso de trabajo en los viñedos. Con escasas excepciones, la cosecha mecánica es realizada por empresas que actúan mediante contrato y especializadas en esta tarea. A pesar de las ventajas que esta innovación ofrece, la cosecha para uvas finas destinadas a elaborar los vinos de mayor calidad se sigue realizando en forma manual.

d) Mejoramiento en las tareas culturales: la creciente inserción exportadora de la producción vitivinícola trajo aparejada, durante la década de los noventa, una renovada preocupación por mejorar e introducir nuevas tareas culturales que incrementen la calidad de la materia prima. Estos nuevos enfoques que privilegian calidad sobre volumen está centrada en los productores líderes y en las principales bodegas, que tienen una significativa integración vertical¹⁵.

e) Uso de cobertores plásticos: en viñedos destinados a uvas fresco permite adelantar las cosechas, ya que el parral trabaja por encima de 20 grados centígrados produciéndose un efecto invernadero, bajando sensiblemente los costos de exportación y obteniendo como resultado una cosecha temprana. Por ejemplo, la uva Superior normalmente se cosecha sobre los días 5 o 6 de diciembre. Con la utilización de esta técnica se anticipa la cosecha hasta unos 21 días, es decir, que entre el 15 y 18 de noviembre se puede comenzar a cosechar.

La adquisición y/o aplicación de esta tecnología, como es de suponer, queda reducida a productores con grandes capitales, que pueden llegar a realizar las inversiones primarias y continuar creciendo en sus inversiones. Las bodegas afrontaron su reconversión tecnológica a partir de la renovación de casi la totalidad del equipamiento involucrado en las distintas fases de elaboración de vinos. La incorporación de modernos sistemas de enfriamiento fue, quizás, el adelanto más importante de los últimos años. De todas maneras, la incorporación de modernas moledoras centrífugas, prensas neumáticas, bombas, equipos de frío, vasijas de acero inoxidable, vasijas de roble, filtros, y equipos de fraccionamiento y embotellado emerge como un denominador más o menos común a la casi totalidad de esos procesos de reconversión sectorial.

Al respecto puede reconocerse dos grandes tipos de estrategias en cuanto a las formas de incorporación de progreso técnico.

a) La primera de ellas remite a la decisión empresarial de seleccionar el proveedor –nacional y/o internacional–, el que proporciona los equipos.

b) La segunda estrategia es la contratación de un solo proveedor, generalmente extranjero que, por otro lado, ofrece condiciones ventajosas de financiamiento y se responsabiliza por el funcionamiento del conjunto del equipamiento instalado.

En ese marco, la casi totalidad del equipamiento instalado en la segunda mitad de los noventa es de origen extranjero, con la consiguiente cuasi-desaparición de la industria local proveedora de insumos vitivinícolas en general.

15 AZPIAZU D. y BASUALDO, E. *Industria vitivinícola*, op. Cit. Pág. 46.

Silvana Frau

La nueva política empresarial incorporada en el tradicional manejo de las bodegas, es la “integración vertical de la producción”: cada bodega controla su producción desde la actividad primaria, el cultivo de sus vides, su elaboración y posterior comercialización.

Estas prácticas se trasladan a otras empresas dedicadas a diferentes áreas del sector vitivinícola como es el caso, en la provincia de San Juan, de Expofrut S.A. dedicada a la exportación de uvas de mesa o la empresa Cassab-Ahún S.R.L., elaboradora y exportadora de pasas.

Una serie de factores coadyuvaron para que se pusiera de manifiesto este fenómeno, uno de ellos está relacionado con la creciente importancia que asume la elaboración de vinos finos de alta calidad destinados a la exportación y al consumo interno vinculado a la demanda de los sectores de altos ingresos.

En efecto, uno de los motivos fundamentales por los cuales las grandes bodegas se integran verticalmente es la necesidad de asegurarse una materia prima de alta calidad enológica destinada a la elaboración de vinos “premium” que les permita enfrentar ese tipo de demanda, que consideran de una importancia estratégica para el desarrollo de sus empresas.

Otra de las razones que impulsan la integración vertical radica en que las grandes bodegas productoras de uva fina, mediante la producción propia, están en condiciones de determinar muy detalladamente la estructura y la evolución de los costos de producción, elemento que resulta decisivo para determinar el precio al que adquieren el resto de la materia prima –uva- requerida a los demás productores primarios, de manera que la rentabilidad de los mismos no sea negativa.

A partir de este momento, entre las bodegas existentes comienza a delimitarse la existencia de dos grupos claramente marcados: por un lado las grandes bodegas con su producción verticalizada y con convenios empresariales con otras empresas, marcas y con una producción diversificada, y por otro lado las pequeñas bodegas (ex – trasladistas) tratando de encontrar caminos para sobrellevar los nuevos planteos del mercado en que les toca competir.

La diversificación de la producción a fines de siglo XX.

En los '80 la diversificación se planteó como una panacea de la reconversión vitivinícola y plantea la elaboración de diversos productos derivados de la industrialización de la vid y también de las uvas para pasas y consumo en fresco.

El producto que mejor encontró ubicación en el mercado interno, y especialmente en el externo, son los Mostos concentrados. Mientras que las uvas para consumo en fresco y pasas tuvieron diferentes variaciones según las provincias.

Mostos.

Las ventas al exterior de jugos de uva concentrado (mosto) muestran un significativo crecimiento desde fines de la década de los '80, crecimiento que se manifiesta con mayor aptitud durante la década de los '90.

Este fenómeno se vive incluso en las bodegas trasladistas locales que cada vez más vuelcan su infraestructura a la elaboración de mostos

Silvana Frau

sulfitados tintos y blancos, para contar con cadenas de pagos rápidos y precios estables para el productor vitícola y como consecuencia indirecta resta volumen de vino al mercado interno, consolidándose San Juan como la provincia más diversificada en el sector vitivinícola en la Argentina.

Una de las empresas sanjuaninas con mayor avance tecnológico en la elaboración de mostos concentrados es la empresa “Mosto Mat” los cuales han obtenido certificado de calidad a través de las normas HACCP y otras. Para los mosteros sanjuaninos las exigencias en materia de calidad se han ido incrementando notablemente, lo que ha llevado a las empresas concentradoras y exportadoras a realizar inversiones verdaderamente importantes para competir con empresas pares de otros países (como Chile y los Estados Unidos) con altos niveles de tecnificación en sus plantas fabriles, y a obtener todo tipo de certificaciones internacionales de normas de calidad, de buenas prácticas de manufacturas y de control de puntos críticos que permiten abastecer con absoluta normalidad a los países compradores más exigentes del mundo en materia alimenticia, como Japón, Rusia, Canadá, Reino unido, Holanda, entre otros.

La tendencia que caracteriza el crecimiento continuo de este producto es la creciente demanda de los mercados externos.

Cuadro Nº 8

Elaboración de vinos y mostos en hectolitros. 2000

Provincia	Vinos	Mostos	Totales
San Juan	3.266.148 62.45 %	1.964.329 37.55 %	5.231.197 100.00 %
Mendoza	8.062.633 78.38 %	2.223.065 21.62 %	10.285.698 100.00 %

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Sobre este punto, San Juan ha logrado diversificar sus uvas industrializadas elaborando un importante porcentaje hectolitros en mostos. No ha ocurrido así en Mendoza a pesar de su elevada industrialización de la vid.

Uvas para uvas en fresco y pasas.

Como veíamos en párrafos anteriores San Juan se caracterizó desde sus orígenes por la diversificación de su producción en el sector vitivinícola. Acrecentar o reafirmar esta realidad era uno de los objetivos centrales del Estado provincial y nacional

Este objetivo se logra en los primeros años de su aplicación 1984-1990/2 tal como pudimos ver en el cuadro Nº 4, pero una vez suspendidas las leyes que fomentaban estas actividades alternativas de la vid se produjo un retroceso focalizandose nuevamente el sector sobre la producción de vinos y disminuye notablemente la producción de uvas para pasas y consumo en fresco.

Cuadro Nº 9

Producción uva en quintales de 2000

Provincia	Vinificar	Consumo en fresco	Para pasas	Para exportar	Total
San Juan	6.520.799 90.35 %	146.114 2.03 %	350.801 4.86 %	199.477 2.76 %	7.217.191 100.00 %
Mendoza	12.952.852 99.76 %	15.617 0.13 %	2.920 0.02 %	12.047 0.09 %	12.983.429 100.00 %

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura

Este retroceso de la diversificación muestra que la oferta del sector se mueve a razón de la demanda que llega desde las grandes bodegas.

Los cambios en la exportación

Las exportaciones de vinos y sus derivados comienzan a mostrar un dinamismo a partir de la apertura de los mercados argentinos exportando en 1990, 445.500 hectolitros. Luego de un periodo de estancamiento se produce una abrupta crecida en las exportaciones en 1995 a 1.970.400 hectolitros destacándose a partir de este momento la exportación de vinos finos por sobre los comunes. Aspiazu asocia esta explosión a la demanda externa por la crisis vitivinícola española ubicando en este país entre el 6% o 7% de la producción y los despachos. Pero además no hay que perder de vista que todas aquellas empresas radicadas en el país después de 1992 comienzan a obtener los primeros vinos finos de sus viñas.¹⁶

Conclusión

La sanción de las leyes tratadas estaba destinada a solucionar la sobreproducción vínica que afrontaba el sector durante 1982. Las medidas regulaban estrictamente la producción de la vid a través de la cupificación vínica otorgada a cada una de las provincias y por extensión a los viñateros. Otra medida fue diversificar la producción vitivinícola, ya que un alto porcentaje estaba destinado a la elaboración de vinos, impulsando dicha producción al consumo en fresco, pasas y/o elaborar las vides con otros fines, como es el caso del mosto y vinos finos.

La vigencia de las leyes se mantuvo hasta 1991, momento en que una ley provincial de “Necesidad y Urgencia” deroga todos los beneficios que involucran exenciones impositivas. Posteriormente, en 1992, un decreto nacional sobre Desregulación Económica hacía lo suyo sobre la cupificación vitivinícola y liberaba los cultivos de nuevas viñas.

Los cambios positivos se manifiestan durante el periodo de aplicación mostrando un crecimiento en la diversificación del uso de la uva como así también en el fraccionamiento del vino en origen.

Luego de la desregulación económica y a raíz de la apertura de la economía argentina a capitales extranjeros se muestra un retorno a la producción vínica pero ahora volcada no tanto a los vinos comunes o de

Silvana Frau

mesa sino a los vinos finos buscando reconquistar el mercado nacional y conquistar nuevos mercados internacionales por medio de la calidad.

Esta transformación que conjuga calidad y capitales extranjeros se manifiesta abiertamente en la provincia de Mendoza, mientras que San Juan profundiza aún más su elaboración de vinos comunes. A modo de hipótesis podríamos decir que esto se debe a la radicación de importantes grupos multinacionales que adquieren a través de la compra importantes empresas como son Resero y Peñaflor, involucrados en el envasado de vinos comunes en Tetra-Brik comercializados a través de las grandes cadenas de supermercados (también pertenecientes a capitales extranjeros) como las cadenas Carrefour, Libertad, Disco, entre otros. Esto llevó a los productores sanjuaninos a plegarse a la demanda de estas grandes bodegas y a no mejorar sus vides, ya que corrían el riesgo de no recuperar los costos de inversión que implica la producción de uvas para vinos finos como Syrah, Malbec o Cabernet, si la demanda de las grandes bodegas radicadas en San Juan se encontraba dirigida hacia los vinos comunes.

A pesar de esto, vemos la radicación de multinacionales apoyadas por la ley de diferimientos impositivos introduciendo tecnología y vides finas que son elaboradas en sus propios establecimientos, haciendo honor al “sistema de producción integrada”.

Algunos productores sanjuaninos se animaron y entraron al mercado con sus productos a través del sistema de producción integrada, cultivando sus propias vides de uvas finas, elaborando y comercializando su producto final, como la empresa “Fabrill Alto Verde” con sus vinos orgánicos, también encontramos otros casos como “Viñas de Aguilar” con vinos tipo Oporto, “Altos de Huanacache” con su excelente varietal Syrah o Bodega “Monte” con su varietal Viognier. La producción de uvas se ha concentrado cada vez más, elaborando además de vino un gran porcentaje de mostos que encuentran su ubicación en el exterior.

Con respecto a la producción de uvas para pasas y consumo en fresco, la misma se vio limitada hondamente por la paridad dólar - peso argentino; por ende, los viñateros no pudieron hacer frente a los costos de envíos al exterior. Una vez saturado el mercado interno las uvas restantes se transformaban en vinos comunes.

Las empresas que llevan adelante esta faceta de la producción son aquellas que poseen, dentro de sus socios accionistas, firmas extranjeras. Con posterioridad a la crisis vivida por Argentina en el año 2000 y con la finalización de la paridad cambiaria, la uva en fresco incrementó su exportación, al igual que las pasas.

En síntesis, la reconversión vitivinícola planteada desde el Estado en 1982 a través de fuertes regulaciones al sector cumple sus objetivos principales pero no logra el crecimiento del sector. Este crecimiento llega en 1992 con importantes inversiones de capitales extranjeros.

Estas inversiones no trajeron aparejadas el aumento de las superficies cultivadas sino una producción de alta calidad capaz de competir en los altos mercados del mundo.

Silvana Frau

Bibliografía

AZPIAZU D. y BASUALDO, E. **Industria vitivinícola**, Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. 2003.

AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo, **El complejo vitivinícola Argentino en los noventa: Potencialidades y restricciones**, informe realizado a la CEPAL, 2001.

HELLER, A., **Sociología de la vida cotidiana**, Barcelona, Ediciones Península, 1977.

NORTH, Douglas, **Estructuras y cambios en la historia económicas**, Madrid, Alianza Universal, 1984.

O'DONNEL, G., **Apuntes para una teoría del Estado**. Buenos Aires, Documento, Cedes/ CLACSO, 1977.

ROFMAN, Alejandro, ROMERO, José Luis, **Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina**, Buenos Aires Amorrortu, 1996.

TOLEDO, Nora (Dir.), **Impacto del programa de diferimientos impositivos agropecuarios sobre el empleo rural en la provincia de San Juan**, en Seminario Internacional “La Nueva Ruralidad en América Latina”. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Estudios Ambientales y Rurales.

Revista “El Federal”, **Vinos Orgánicos**, Año 1-Nº 40, Buenos Aires, Febrero de 2005

I.N.V, **Boletín Informativo Oficial del I.N.V.** Nº 33. Buenos Aires, Suplemento técnico de vitivinicultura. 1982.

Estadísticas y Censos del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Leyes provinciales 5.105 y 5.107.

Ley Nacional 22.667.

Diario de Cuyo (San Juan), suplemento Verde,

Estudio sobre la vitivinicultura de San Juan, Gobierno de San Juan. 1991.

Geografía de la vitivinicultura brasileña.

Resumen

La vid fue introducida en el Brasil por Martim Afonso de Sousa, en la Capitanía de São Vicente, actual estado de São Paulo, en 1532 y algunos años más tarde, en la región Nordeste, en las capitanías de Pernambuco y da Bahía. En los actuales estados de Paraná y Rio Grande do Sul, los jesuitas de la Provincia del Paraguay, introdujeron el cultivo de la vid en las reducciones durante el siglo XVII. En el período comprendido entre el siglo XVI y finales del siglo XIX la vitivinicultura era para el consumo, esencialmente local y domiciliar, no habiéndose constituido en un cultivo con ocupación del espacio de características regionales. Esta vitivinicultura comienza a cambiar especialmente, con la llegada de los inmigrantes italianos en la región Sur, a partir de 1875. En los años 1970 nuevas modificaciones son implementadas, con la expansión de la superficie cultivada con *Vitis vinifera* y la calificación de los vinos finos.

La geografía de la vitivinicultura brasileña actual presenta una mayor expresión en diversos estados, con destaque para Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco y Bahía. En 1993, en el ámbito del Mercosur, fueron definidas las siguientes regiones vitivinícolas: Serra Gaúcha, Campanha, Serra do Sudeste, Jaguarí, Rolante, São José do Ouro; Alto Vale do Rio do Peixe, Urussanga, São Roque, Capão Bonito/São Miguel Arcanjo, Andradás y Submédio Vale do Rio São Francisco.

La producción de vinos finos se produce en las siguientes regiones: en la Serra Gaúcha ubicada en la Meseta de las Araucarias, en laderas con 500 a 700m de promedio de elevación y clima templado, responsable por más del 90% del vino brasileño; en la Serra do Sudeste ubicada en la meseta Uruguayo-suriograndense, en laderas suaves con 400 a 500m de elevación y clima templado; en la Campanha ubicada en la Planicie Central, en alturas próximas a los 200m y clima templado y en el bajo medio Vale do Rio São Francisco, en la Depresión del São Francisco, en áreas planas de elevaciones aproximadas a los 500m y clima tropical.

A partir de los años 1990, la especialización de la vitivinicultura de la región de la Serra Gaúcha evoluciona para la implementación de la primera Indicación Geográfica para vinos del Brasil con la Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos.

Palabras Clave

Evolución de la vitivinicultura brasileña, geografía de la vitivinicultura actual, Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos.

Ivanira Falcade

1. Introducción

En los estudios agrarios y/o del espacio rural, tradicionales en la Geografía, la vitivinicultura ha sido tema desde hace mucho tiempo, especialmente en países europeos, en los cuales este cultivo tiene un papel preponderante en la economía y en la identidad de los espacios geográficos nacionales como, por ejemplo, en Francia.

En la medida que la vitivinicultura brasileña también marca determinados espacios, en que crece su importancia socio-económica y los productos alcanzan calidad y reconocimiento nacional e internacional, los estudios de la geografía de la vitivinicultura brasileña aumentan, a pesar de que sean más numerosos todavía los estudios del punto de vista agronómico y enológico.

El tema, desde el punto de vista del análisis de la organización del espacio, permite un recorte regional, visto como espacio socialmente construido e históricamente ubicado (Soja, 1993; Harvey, 1993; Santos, 1988).

Vestigios arqueológicos muestran que desde la Antigüedad el consumo de uvas de especies salvajes hacía parte de la dieta alimenticia del hombre del Asia Menor y de la Europa Occidental. Importantes referencias a la presencia del vino son halladas en la civilización egipcia representada en altos y bajos relieves; en la griega como lo certifican las narrativas de Homero y en la romana como nos cuenta el gran historiador Plinio. Fueron los griegos y los romanos que difundieron la vitivinicultura por todo el mundo mediterráneo y a partir de aquí para el denominado nuevo mundo en los tiempos coloniales.

La viña fue introducida en el Brasil por Martim Afonso de Sousa, en 1532, en la capitanía de São Vicente, actual estado de São Paulo. Enseguida fue cultivada en las capitanías de Pernambuco y de Bahía, que era la sede de la colonia. La expansión hacia el sur ocurrió primero, en el período colonial, con la presencia de la iglesia católica y después, hacia finales del imperio y en la república, especialmente, con los inmigrantes italianos.

El vino es la bebida obtenida por la fermentación alcohólica del mosto extraído de la uva sana, fresca y madura. En el Brasil los vinos finos son aquellos elaborados, exclusivamente, a partir de uvas de variedades de *Vitis vinifera* L., siendo que los vinos de mesa o comunes son aquellos elaborados a partir de variedades de origen americana, *Vitis labrusca* o *Vitis burquina*, como también de híbridos.

Actualmente, algunas de las viníferas más conocidas en el Brasil son, entre las tintas, la Cabernet Sauvignon, la Cabernet Franc y la Merlot y entre las blancas, la Riesling Itálico y la Chardonnay. Entre las variedades que originan vinos de mesa las más conocidas son la Isabel y la Niágara.

De acuerdo con la legislación brasileña actual, los vinos pueden ser genéricos o varietales. Los vinos genéricos son obtenidos de cortes de diferentes variedades, mientras que los vinos varietales son aquellos que, en su composición, presentan preponderancia o totalidad de la variedad indicada. En lo referente al color los vinos pueden ser tintos, rosados o blancos; en lo que atañe a los índices de azúcar residual, oscilan desde secos a dulces. Los vinos espumantes naturales son aquellos que sufren una segunda fermentación alcohólica en la botella (proceso tradicional) o en un gran recipiente (proceso Charmat), pudiendo ser blancos y rosados y con características que varían de dulces a secos. El vino moscatel espumante es el resultado de una única fermentación alcohólica del mosto

Ivanira Falcade

de uvas moscateles, en botella o gran recipiente, por el proceso Asti, con la presencia de azúcar residual, lo que en definitiva le confiere la característica dulce.

A pesar de haberse expandido para otras regiones, la actual producción brasileña de uvas para vinos finos y espumantes se concentra en cuatro regiones. De ellas, tres están ubicadas en el estado de Rio Grande do Sul: la Serra Gaúcha, región tradicionalmente productora del nordeste del estado y las nuevas regiones vitivinícolas de la Campanha y de la Serra do Sudeste. En la región nordeste del Brasil, en la cuenca del Río São Francisco, en los estados de Bahía y Pernambuco, está localizada la región del Bajo Medio Vale do Río São Francisco (Falcade e Tonietto, 1999, 2003). Nuevas áreas productoras de uvas para vinos finos se han ubicado en Santa Catarina: la primera en la tradicional región del Alto Vale do Rio do Peixe y la segunda en la región de São Joaquim (Rosier, 2003).

La producción comercial de vinos de mesa ocurre en muchos estados y regiones, con expansión para nuevas áreas o el aumento de la superficie cultivada en regiones tradicionales. La región más importante en la producción de estos vinos es también la Serra Gaúcha, aparte de las regiones de Jaguarí, Rolante y São José do Ouro, en Rio Grande do Sul; de las regiones del Alto Vale do Rio do Peixe y Urussanga, en Santa Catarina; de las regiones de São Roque y Capão Bonito/São Miguel Arcanjo, en São Paulo y de Caldas/Andradas, en Minas Gerais (Falcade e Tonietto, 1999, 2003).

Entre las regiones productoras de vinos finos, merece especial destaque la región con Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos, la primera a ser reconocida en el Brasil y que representa la nueva mentalidad de gran parte del sector vitivinícola nacional, o sea el de la producción de vinos con Indicación Geográfica.

1.1 Evolución de la Vitivinicultura Brasileña

A pesar de la vitivinicultura brasileña haber estado presente en diversas capitanías/provincias (Mapa 1), esta actividad no alcanzó mayor expresión durante los casi 400 años transcurridos desde el siglo XVI hasta la llegada de los inmigrantes italianos, ocurrida en el último cuarto del siglo XIX. La economía de este período, basada primero en la explotación vegetal y mineral, después en la ganadería extensiva y en la agricultura azucarera y cafetera, asociadas al trabajo esclavo y a las políticas de exclusividad de Portugal con relación a la industria y el comercio del Brasil colonial, entre otros factores, no estimuló la expansión de la vitivinicultura en el Brasil.

1.1.1 São Paulo

Como fue referido, la viña fue introducida en la Capitanía de São Vicente, actual estado de São Paulo, por Martim Afonso de Sousa, en 1532, siendo por tanto considerada la cuna de la vitivinicultura nacional. Las viñas europeas eran originales de la isla de Madeira y de las Azores, entre otras regiones del Reino de Portugal, habiendo sido Brás Cubas, natural de Oporto, el primer viticultor (Sousa, 1952 e 1996).

En la búsqueda de mejores condiciones ambientales de producción, alrededor de 1551, este viticultor lleva la viña de la zona del

Ivanira Falcade

litoral para el interior, en el cual el cultivo se establece en la meseta de Piratininga. Registros de la producción de vino en esta región son encontrados en los textos de los padres Manoel da Nóbrega, Simão de Vasconcelos y José de Anchieta, a partir de la década de 1550 (Sousa, 1996).

Con los movimientos de independencia, en 1789, la reina D. Maria I decreta la prohibición de la instalación de industrias en el Brasil, siendo ésta derogada por D. João VI, en 1808, sin embargo los mayores problemas del desarrollo de la industria vinícola eran de origen ecológico y económico.

Hasta fines del siglo XVIII eran cultivadas solamente variedades de *Vitis vinifera*. Entre 1800 y 1830 es difundido el uso de las variedades americanas Cape y Catawba. No se conoce la fecha exacta, pero entre 1830 y 1840, en la Hacienda Morumbi, en São Paulo, el inglés John Rudge introduce la cultivar Isabel, diseminada después por los alrededores de la ciudad y del municipio.

En la segunda mitad del siglo XIX, la variedad Isabel pasa a ser cultivada en diversos municipios del estado de São Paulo, especialmente en Mogi das Cruzes, São Roque y Jundiaí. A partir de 1888, los inmigrantes italianos la pasan a cultivar y la vitivinicultura se extiende por todo el interior paulista. En 1894 es introducida la variedad americana Niágara Blanca, difundida por todo el Brasil hacia comienzos del siglo XX. En 1933 es constatada una mutación genética para rosada. Ambas son utilizadas también como variedades de mesa. Alrededor del año de 1919, pasa a ser cultivada la variedad Seibel², oriunda de Europa, con la idea de suplantar la Isabel y producir un vino de mejor calidad.

En la región de São Roque la vitivinicultura se mantiene hasta los días actuales, con la producción de vinos de mesa o de consumo corriente.

1.1.2 Pernambuco y Bahía

La vitivinicultura en la región Nordeste también comienza en el siglo XVI, con variedades originarias de Portugal. En la capitanía de Pernambuco, en 1542, el capitán João Gonçalo (ou Gonçalves?), introdujo la vid en la Isla de Itamaracá, la más conocida del Brasil desde su implantación hasta el fin del período de la dominación holandesa en 1640. En 1584, Duarte Coelho lleva la vid para el continente, diseminándola por el interior de Pernambuco, en las huertas domésticas de las haciendas, en la forma de parral.

En Bahía, la vitivinicultura comienza en 1549, en los alrededores de Salvador, pequeño burgo sede de la colonia. En la isla de Itaparica, en la segunda mitad del siglo XVII, Afonso Guimarães se destaca a través del cultivo de viñas oriundas de Portugal o de la isla de Madeira, cultivo éste que se prolongó hasta comienzos del siglo XIX.

Con el transcurso del tiempo y la instalación de haciendas e ingenios en el interior de Bahía, la viña pasó a hacer parte de la huerta doméstica (Sousa, 1996). Frei Vicente do Salvador, en 1627, describiendo la fruticultura se refiere a la existencia de “... uvas de parra, que se vendimian dos veces al año y en la misma parra – si quieren – hay justamente uvas en flor, otras en crecimiento, otras maduras, si las podan en diferentes pedazos”¹ (Pimentel, 1950, p.17).

¹ Traducción libre de la autora.

Ivanira Falcade

La variedad americana Isabel pasa a ser cultivada, en la región del litoral de estos estados, en 1850. Esta vitivinicultura, a pesar de haber existido por largo tiempo y en una región tan extensa, no se constituyó en una región con identidad vitivinícola. Fue después de la creación de la Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), en 1959, que en la región del Bajo Medio Vale do Río São Francisco se expandió la vitivinicultura comercial.

1.1.3 Minas Gerais

Se estima que la vitivinicultura en Minas Gerais haya sido introducida en el interior (*sertões*) del estado por desbravadores paulistas, desde la región de Piratininga, a partir de 1650 y hasta finales de este siglo. Entre 1830 y 1850, el naturalista y viajero Auguste de Saint Hilaire, describe el cultivo de uvas como una evolución semejante a la procesada en São Paulo. En la región de la Serra da Mantiqueira, alrededor del año 1860, el cultivo de las variedades Isabel, Catawba, Concord, Delawere es importante en la región sur del estado, especialmente, en Caldas, Baependi y Andradas.

Hacia el final del siglo XIX, la vitivinicultura ya estaba difundida en todo Minas Gerais, pero, principalmente, en el Sur. A pesar del café del sur del estado tener gran destaque, es en esta región que el cultivo de la vid construye una identidad espacial, con producción de vinos de mesa.

1.1.4 Paraná

La vitivinicultura en el actual estado de Paraná tiene su comienzo relacionado a la colonización española en el Virreinato del Río de la Plata y a la Provincia Jesuítica del Paraguay cuando comienzan a ocupar las tierras de la región del Guairá: en 1554, con la creación de Ontiveros. En 1557, con Ciudad Real del Guairá (hasta 1632) y con las villas y las Reducciones Jesuíticas en el oeste/centro de Paraná (entre 1610 y 16300, fueron introducidas variedades de Castilla, venidas por Buenos Aires o Asunción. Esta vitivinicultura no dejó más que marcas arqueológicas.

En el área este del estado, en 1817, las primeras viñas fueran cultivadas en Curitiba, con la variedad Ferrel oriunda de São Paulo. Según Sousa (1996) “*también forzosamente de São Paulo, la vitivinicultura se arrastró para Paraná, pues todavía en 1853 constituía la 5ª comarca de la capitania de São Vicente*”² (p.41).

Inmigrantes alemanes oriundos de Joinville y São Francisco do Sul, entre 1850 y 1870, introdujeron la vitivinicultura en la meseta paranaense y en 1868/1869, franceses oriundos de Argelia trajeron otras viníferas que no se desarrollaron. En el final del siglo XIX, la vitivinicultura con finalidad industrial, próxima a Curitiba (en el barrio Santa Felicidade) y Colombo, entre otros municipios, como también en los límites de Santa Catarina, en Rio Negro y União da Vitória, recibieron la influencia de la cultura de los inmigrantes italianos. A pesar de estar acostumbrados con variedades viníferas cultivan principalmente las variedades Isabel y Concord.

² Traducción libre de la autora.

Ivanira Falcade

La vitivinicultura moderna en el noroeste/norte paranaense, en municipios como Londrina, Maravilha y Assai, comienza a ser desarrollada después de 1940, principalmente, con la migración de gauchos y catarinenses descendientes de italianos.

1.1.5 Santa Catarina

Las primeras referencias de vitivinicultura en Santa Catarina ocurren en São Francisco do Sul, en 1807, con inmigrantes portugueses oriundos del archipiélago de los Azores. Alrededor de 1860 existen informaciones del cultivo de vides en Diamante y en la isla de Santa Catarina. Pero es con la colonización italiana en la región de Urussanga, a partir de 1878, que la vitivinicultura se desarrolla con las cultivares Isabel y Goethe, creando un espacio regional con identidad vitivinícola y producción de vinos de mesa.

En las primeras décadas del siglo XX, gauchos descendientes de italianos y alemanes, emigraron para la meseta del oeste de Santa Catarina, en la región del Alto Vale do Rio do Peixe, en donde construyen la más extensa zona vitivinícola del Estado, basada principalmente, en cultivares americanas. Sólo recientemente hay un incremento en la superficie cultivada con *Vitis vinifera* y la producción de vinos finos.

1.2 Rio Grande do Sul

En Rio Grande do Sul, la viña llegó a través de los jesuitas en las Reducciones de la Provincia Jesuítica del Paraguay en la denominada región del Tape, entre 1625 y 1635, ubicadas en las regiones de la Planicie Central y de la ladera de la Meseta, con castas de *Vitis vinifera* españolas. Existen registros de la cultura en la Reducción de São Nicolau, en 1626, con el Padre Roque González de Santa Cruz. Más tarde, la viña también fue cultivada en las reducciones que formaron los conjuntos de los 30 Pueblos y de los 7 Pueblos de las Misiones al noroeste del estado, todavía en ese entonces bajo el dominio español.

En la región este de Rio Grande do Sul, con la llegada de los azoreanos en 1732, se produjo la introducción de viñas portuguesas en la región de Rio Grande y Pelotas y posteriormente, en 1773, en los municipios de Viamão y Porto Alegre. Existen relatos de que Antonio José Gonçalves produjo vino en Pelotas, en 1805, como también Auguste Saint Hilaire describe, en 1820, la vitivinicultura en los alrededores de Porto Alegre. En el siglo XVIII, inmigrantes franceses cultivaron viñas para la elaboración de vinos en la región de Pelotas y en 1839, Nicolau Dreyes lo producía en Porto Alegre. En este mismo período, inmigrantes alemanes cultivaron la viña en la región de la planicie, en los municipios de São Leopoldo y Novo Hamburgo, como también en la región de la Encosta Inferior do Nordeste, en los valles de los ríos Caí y Taquarí. Así “... los viñedos gauchos fueron todos de variedades de *Vitis vinifera*, españolas primero, portuguesas después, francesas, italianas y alemanas más tarde, hasta mediados del siglo XIX”³(Sousa, 1996 p. 49).

Entre 1839 y 1842 Thomas Messister introdujo en la Isla de los Marinheiros, (Pelotas) la variedad Isabel para Marques Lisboa directo de

3 Traducción libre de la autora.

Ivanira Falcade

Washington. En 1860 la variedad ya está difundida en el estado de Rio Grande do Sul.

La inmigración italiana, iniciada en 1875, marca una nueva etapa en la evolución de la vitivinicultura brasileña. En Rio Grande do Sul, los inmigrantes colonizaron la región de la ladera de la meseta, en las colonias de Dona Isabel (actual Bento Gonçalves), Conde D'Eu (actual Garibaldi) y Colônia dos Fundos de Nova Palmira (actual Caxias do Sul) y en la región de la planicie central en la colonia Silveira Martins. En Santa Catarina, ocupan parte de las áreas de los valles de los ríos Urussanga y Tubarão, en la región del litoral. Igualmente, los inmigrantes italianos también se instalaron en las regiones más altas del estado de Espírito Santo.

Casi la totalidad de los inmigrantes italianos (98,5%) que se establecieron en la denominada Región de Colonización Italiana (RCI) en Rio Grande do Sul, eran del norte de Italia: vénetos, lombardos, trentinos y friulanos. Entre sus tradiciones estaba la vitivinicultura, que implantaron en las pequeñas propiedades, desarrolladas con trabajo familiar (Frosi & Mioranza, 1975).

A pesar de existir referencias al cultivo de *Vitis vinifera*, van a ser las variedades de uvas americanas las que formen la base varietal en este período de implantación de la viticultura. En los contactos con los inmigrantes alemanes que se habían establecido en la región de la Planicie Central, los italianos conocieron la variedad Isabel. Por su adaptación a las condiciones ambientales, pasaron a cultivarla, habiéndose convertido en la variedad de mayor volumen de producción en la región.

En 1886, el inmigrante Antonio Pieruccini, habitante de Caxias do Sul, importó de Italia diversas variedades de *Vitis vinifera*, como la Barbeira, la Trebbiano y la Vernaccia, implantando viñedos conducidos en espaldera, cuya propiedad vendió para la municipalidad. En esta área, en el comienzo de la década de 1920, fue implantada la Estación Experimental de Viticultura y Enología (Gobatto, 1925).

El Cuadro 1 presenta algunos marcos significativos de la vitivinicultura regional. Se verifica que la expansión del cultivo de variedades europeas se produjo de forma gradual, con dos grandes períodos de crecimiento: el primero a partir de 1930 y el segundo a partir de 1970, que vino a consolidar las regiones y la producción de vinos finos actuales.

La producción de vinos comenzó enseguida de la llegada de los inmigrantes en la región de la Serra Gaúcha y atendía al consumo familiar. En el final del siglo XIX, el comercio de vinos se desarrolló en el mercado regional, incluyendo Porto Alegre y alrededores, siendo que el comercio con el centro del país comenzó a partir de 1900.

Los principales acontecimientos de la producción y del mercado de vinos de la Serra Gaúcha son presentados en el Cuadro 2. Puede observarse que la industria vinícola de la Serra Gaúcha se define, desde su establecimiento, como industria "regional-nacional", quiere decir, una industria regional dirigida para atender la demanda del mercado nacional. En 1948, el 78% de la producción nacional proviene de esta región (Santos, 1980).

Con el crecimiento de la producción de la uva y del vino el sector pasó a promover eventos de carácter promocional y comercial. Desde 1881 hubieron diversas ediciones de la Exposición Agro-Industrial de Caxias do Sul, en las cuales la uva y el vino siempre estuvieron presentes (Adami, 1965), a pesar de que el primer evento ligado exclusivamente a la

Ivanira Falcade

vitivinicultura sólo fue realizado en 1931, con la Fiesta de la Uva en Caxias do Sul.

En el conjunto de la región de la Serra Gaúcha otras fiestas y ferias se consolidaron, especialmente, a partir de la década de 1960, como la Fiesta Nacional del Vino (Fenavinho), la Fiesta Nacional del Champagne (Fenachamp) y la Fiesta de la Vendimia. Además de estos eventos y en la medida en que la vitivinicultura creció, el sector se organizó institucionalmente, a través de la constitución de sindicatos y asociaciones, al mismo tiempo en que eran creadas leyes específicas para el vino (Cuadro 3).

Cuadro 1.

Evolución del cultivo de *Vitis vinifera*, por inmigrantes italianos y sus descendientes en la región de la Serra Gaúcha.

Año	Cultivo de Viñas
1875	Llegada de los primeros inmigrantes italianos e introducción de la vitivinicultura en la región.
1908	El gobierno del Estado intensificó la distribución de mudas de diversas variedades, como la Malbech, la Traminer, Vernaccia, Riesling del Rhim, Chasselas, Moscatto, importadas de la Escuela de Cepas de Neuzaty.
1915	Manoel Peterlongo Filho inició la elaboración del espumante Peterlongo, para la exportación con fermentación en la propia botella.
1920	2ª. Exposición Industrial de Porto Alegre: los hermanos Lorenzo y Orazio Mônaco reciben varias medallas por sus vinos, entre ellos los de Barbera y Malvasia.
Años 20	Importaciones de mudas de diversas variedades por bodegas, como la Dreher (Bento Gonçalves), la Cia Vinícola Riograndense (Caxias do Sul) y por los hermanos Maristas (Garibaldi), así como por las Estaciones de Viticultura y Enología de la región, con la Bonarda.
1931	Exposición Agro-industrial transformada en exposición sólo de uva, por eso denominada de Fiesta de la Uva.
Años 30	Diversas bodegas, como la Granja União (Flores da Cunha) cultivan castas europeas para vinos, entre ellas la Malvasia Verde, Bonarda, Moscato Blanco, Trebbiano. Importación y adaptación de mudas para difusión por las Estaciones Experimentales de Viticultura y Enología.
1936	La bodega Mosele y Cia es la primera a instalar el sistema Charmat para la producción de vinos finos espumantes.
1939	Organizada la Asociación de Productores de Uvas Viníferas (Caxias do Sul).
Años 40	Introducción de las variedades Chardonay y tanta.
1963	No hay referencia a la exposición agro-industrial, pero sí a la exposición municipal de productos agrícolas y la Fiesta de la Uva.
Años 70	Expansión de diversas variedades de <i>Vitis vinifera</i> : Semillon, Chardonay, Riesling Itálico, Pinot Noir, Pinotage, Cabernet Franc, entre otras.
Años 80	Expansión de diversas variedades de <i>Vitis vinifera</i> : Cabernet Sauvignon, Gamay, Malvasia Bianca; y difusión de la Tannat.
Siglo XXI	Introducción de variedades portuguesas como Touriga Nacional y Alvarinho, españolas como Tempranillo y italianas como Dolcetto y Sangiovese.

Fuente: SOUZA, J. S.Ingles de. **Uvas para el Brasil**. 2ª ed. Piracicaba, FEALQ, 1996.

Ivanira Falcade

Cuadro 2.

Evolución de la producción y del mercado de los vinos de la región de la Serra Gaúcha.

Año	Producción
1884	Producción 5.000 pipas de 480 litros.
1898	Antonio Piericini conduce, en lomo de burro, los primeros toneles de vino al interior de São Paulo, en donde fueron comercializados.
1900	1.900 ha de viñedos
1900	Abramo Eberle, después de muchas dificultades, comercializa el primer vino y la primera grapa rio-grandense en la ciudad de São Paulo. Fue el primero a utilizar el cabotaje, embarcando 100 pipas para el puerto de Santos.
1906	Manoel Peterlongo comienza, en Garibaldi, la elaboración de vinos finos, usando uvas Malvasia y Moscatel, entre otras.
1910	Con la inauguración de la ferrovía de Caxias do Sul para Montenegro, el drenaje de la producción resulta más fácil. Algunas vinícolas instalan depósitos al lado de la estación.
Décadas de 1910 e 1920	Llegada de técnicos - enólogos y agrónomos, principalmente de Italia, para desarrollar actividades en la vitivinicultura regional.
Década de 1930	Constitución de la industria comercial en el sector vinícola en los moldes capitalistas, con la centralización del capital comercial y que se completó con la separación entre la agricultura y la industria doméstica rural.
1939	Exportación de 358.023 hl.
1949	Exportación de 592.768 hl (3/4 de la producción)
Década de 1970	Centralización del capital vitivinícola; ingreso de industrias de capitales internacionales en diversos municipios de la región.
Años 1980	Algunas bodegas hacen exportación para otros países.

Fonte: SOUZA, J. S.Ingles de. **Uvas para el Brasil**. 2ª ed. Piracicaba, FEALQ, 1996.

Ivanira Falcade

Cuadro 3.

Evolución de la organización legal e institucional de la vitivinicultura regional y nacional.

Año	Acontecimientos / Organización
1881	1ª. Exposición Agro-industrial de la Colonia Caxias.
1911 a 1913	Stefano Paterno, enviado del Ministerio de la Agricultura, estimula la organización de cooperativas vinícolas (1ª. fase del cooperativismo en la región).
1913	7ª. Exposición Agro-industrial de Caxias do Sul: extendida para la región colonial italiana.
1929 a 1936	2ª. Fase del Cooperativismo: en 1936 existían 56 cooperativas vinícolas en Río Grande do Sul.
1929	Decreto estadual Nº. 4255, de 17.01.1929, aprueba el reglamento de los vinos riograndenses.
1931	La 7ª. Exposición Agro-Industrial es transformada en la 1ª. Fiesta de la Uva de Caxias do Sul.
1932	Decreto estadual Nº. 4985, de 17.05.1932, reconoce las cooperativas vinícolas y dispone sobre la fiscalización y asistencia técnica a la vitivinicultura.
1936	Creación del Sindicato del Vino
1936	Creación del Instituto Riograndense del Vino para la defensa de la vitivinicultura.
1937	Creación del Laboratorio Central de Enología
1938	Creación/registro de la Federación de las Cooperativas Sul-riograndense del Vino
1940	Disposición Nº. 641, de 18.12.1940, del Ministerio de la Agricultura, crea normas para la denominación de vinos con el nombre de las variedades de las uvas.
1948	Creación del Sindicato de las Industrias del Vino de Rio Grande do Sul (SINDIVINHO)
1952	Creación de la Federación de las Cooperativas de Vino del Rio Grande do Sul (FECOVINHO)
1962	Creación de la Unión Brasileña de Vitivinicultura (UVIBRA)
1976	Creación de la Asociación Brasileña de Enología (ABE)
1981	Creación de la Asociación Gaúcha de Vinicultores (AGAVI)
1988	Ley Nº. 7.678, de 8.3.1988, conocida como Ley del Vino, dispone sobre la producción, circulación y comercialización de la uva y del vino.
1990	Decreto Nº. 90.066, de 8.3.1990, reglamenta la Ley No. 7.678
1995	Creación de la Asociación de los Productores de Vinos Finos del Vale dos Vinhedos (APROVALE)
1996	Ley No. 9.279, de 14.5.1996, establece directrices y obligaciones de la Propiedad Industrial
1998	Creación del Instituto Brasileño del Vino (IBRAVIN)
2000	Resolución Nº. 075/2000, de 28.11.2000, del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial, establece las condiciones para el registro de las Indicaciones Geográficas.
2001	Creación de la Asociación de los Productores de Vino de Pinto Bandeira (ASPROVINHO).
2002	Registro de la Indicación Geográfica Nº. IG 200002, de 22.11.2002, por el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial, de la Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos.
2004	Creación de la Asociación de los Productores de Vino de Monte Belo do Sul (APROBELO).

Fonte: SOUZA, J. S. Ingles de. **Uvas para el Brasil**. 2ª ed. Piracicaba, FEALQ, 1996. Y investigación propia.

Cuadro 4.

Evolución de la enseñanza y de la investigación vitivinícola en Rio Grande do Sul.

Ano	Institución
1890	El Liceo Riograndense de Agronomía y Veterinaria, de Pelotas, incluye la materia de vitivinicultura y enología.
1898	Creación de la Estación Agronómica Experimental, en el Barrio Partenón en Porto Alegre.
1899	Creación del Laboratorio Enológico Riograndense.
1912	Creación del Instituto de Agronomía y Veterinaria, posterior Escuela de Agronomía y Veterinaria de la UFRGS.
1914	Publicación del libro Manual Práctico de Vitivinicultura y Enología, de Celeste Gobatto.
1921	Creación de la Estación Experimental de Vitivinicultura y Enología de Caxias do Sul.
1932	1º. Congreso Brasileño de Vitivinicultura y Enología.
1938	Creación de la Estación de Enología de Bento Gonçalves.
1940	Creación de diversos Laboratorios de Enología del Estado de Rio Grande do Sul.
1959	Creación de la Escuela Agro-técnica Federal Presidente Juscelino Kubitchek, en Bento Gonçalves.
1975	Creación de la Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (EMBRAPA), del Ministerio de la Agricultura, con el Centro Nacional de Investigación de Uva y Vino en Bento Gonçalves.
1980	Creación del Instituto de Biotecnología de la Universidad de Caxias do Sul.
1985	Creación del curso de Maestría en Alimentos de la Universidad Federal de Santa Maria.
1990	Creación del curso de Doctorado en Alimentos de la Universidad Federal do Rio Grande do Sul.
1999	Creación del curso de Tecnólogo en Enología, en Bento Gonçalves.
1999	Creación del curso de Maestría en Biotecnología en la Universidad de Caxias do Sul.
2004	Creación del curso de Doctorado en Biotecnología en la Universidad de Caxias do Sul.

Fonte: SOUZA, J. S. Ingles de. **Uvas para el Brasil**. 2ª ed. Piracicaba, FEALQ, 1996.

La necesidad de la formación de técnicos especializados en el área de la vitivinicultura, como también la investigación y el desarrollo tecnológico estimularon, desde finales del siglo XIX, la creación de instituciones públicas de enseñanza y investigación. Las estaciones experimentales de vitivinicultura y enología, juntamente con las acciones desarrolladas por el sector privado, fueron determinantes para el crecimiento y calificación de la producción de vinos finos y otros productos de origen viníca (Cuadro 4).

A partir de la década de 1970, un nuevo período se instala en la vitivinicultura de la Región de la Serra Gaúcha. En este período se consolida la producción de vinos finos, centralizada en la producción de vinos varietales, con un patrón de calidad comparable al que es encontrado en países de larga tradición vinícola.

A partir de este período la vitivinicultura destinada a la producción de vinos finos también se expande y es implantada en nuevas regiones. La diversificación de las regiones en el Sur del país se produce en la región de la Campanha y de la Serra do Sudeste en el estado de Rio Grande do Sul y en la región del Vale do Río São Francisco, en el

Ivanira Falcade

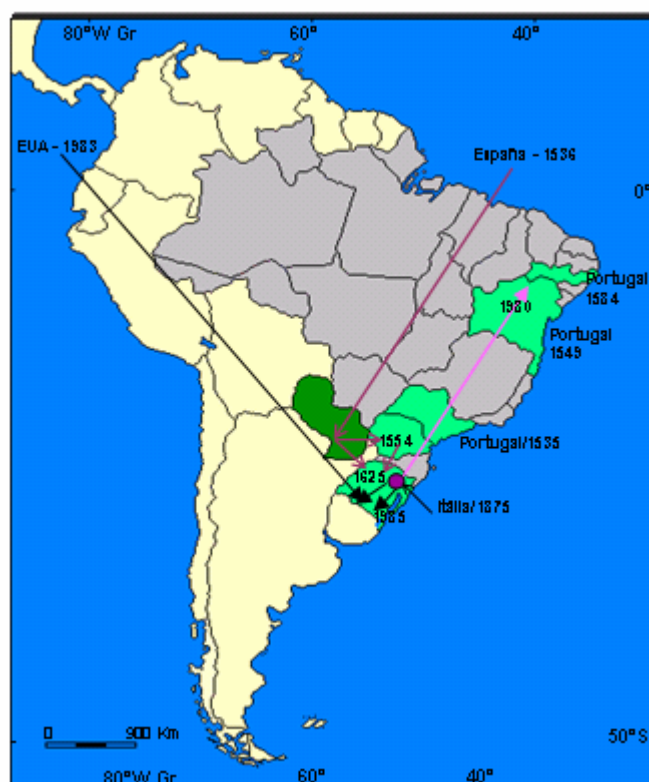
nordeste brasileño. En los últimos años el cultivo de *Vitis vinifera* creció en la región del Alto Vale do Río do Peixe y se instala en la Región de São Joaquim, ambas en Santa Catarina.

La década de 1990 está caracterizada por importantes cambios en la realidad política-económica brasileña y mundial. La apertura del mercado brasileño aumentó la competición en el mercado de vinos, como también se produjeron cambios en el perfil del mercado consumidor brasileño, que se volvió más exigente. La llegada del Mercosur también provocó impactos en el comercio regional de vinos. Entre otras razones, estos acontecimientos estimularon el incremento de la calidad de los vinos finos brasileños objetivando asegurar su competitividad.

Mapa 1.

Evolución de la vitivinicultura brasileña en los principales estados en los cuales el cultivo estuvo presente desde el siglo XVI.

Distribución de la Viticultura Brasileña con *Vitis Vinífera*, siglos XVI al XX



2 Regiones vitivinícolas actuales: panorama geográfico general

El Brasil, con 8.511.965 km² y una población cercana a los 185 millones, está ubicado al este de la América del Sur, extendiéndose latitudinalmente desde 5°16'N hasta 33°45'S. Teniendo en vista esta ubicación, la mayor parte de su territorio se encuentra en la zona intertropical y solamente la región sur en la zona templada.

Las características de los productos vitivinícolas expresan los factores físicos (medio geográfico y variedad) y los factores humanos empleados (prácticas vitícolas y procesos enológicos). La producción nacional de vinos es del orden de 500 millones de litros anuales, siendo el 16° productor mundial, con un consumo *per capita* de 2 litros anuales, lo que hace del Brasil un país con un enorme potencial para el incremento del consumo de vinos.

Las regiones de vitivinicultura destinadas a la industrialización, que presentan expresión socio-económica (Falcade e Tonietto, 1995), están ubicadas en las siguientes áreas (Mapa 2): en la Meseta de las Araucarias de la Región Sur (regiones de la Serra Gaúcha, del Alto Vale do Rio do Peixe, de Rolante y de São José do Ouro); en la Serra Geral (región de Urussanga), en la Meseta de la Campanha Gaúcha (región de la Campanha), en la Depresión Central de Rio Grande do Sul (región de Jaguari); y en la Meseta Uruguayo-sur-riograndense (región de la Serra do Sudeste). En la Región Sudeste, la viña es cultivada en la Meseta Sur de Minas Gerais (región de Caldas-Andradas) y en la Meseta del Sudeste (región de São Roque y de Capão Bonito-São Miguel Arcanjo). En la Región Nordeste, la viña se cultiva en la depresión sedimentar de la Meseta Nordestina (región del Bajo Medio Vale do Río São Francisco). Recientemente otra región pasó a invertir y a producir vinos en los altos de la región de la Sierra de la Meseta de las Araucarias, en São Joaquim.

El territorio brasileño está formado en un 60% por mesetas y los otros 40% corresponden a las tierras bajas que constituyen las planicies con menos de 200m de elevación, de las cuales sobresalen la Amazonia y el Pantanal. Al norte se encuentra la Meseta de las Guayanas y en el centro-este-sur, la Meseta Brasileña con macizos de rocas pre-cambrianas, parcialmente recubiertas por sedimentos (Azevedo, 1964). Estas áreas sufrieron desgaste y en el período terciario, fallas y fracturas, que dieron origen a la formación de escarpas abruptas, muy trabajadas por la erosión. Las escarpas "*que vulgarmente reciben el nombre de "sierras" son, en la realidad, simples bordes de mesetas y chapadas*"⁴ (Guimarães, 1943) que, al ser ultrapasadas, presentan una configuración y declives suaves.

Del punto de vista climático, la gran extensión latitudinal y longitudinal del Brasil favorece la actuación de diversas masas de aire, con características diferenciadas de humedad y temperatura: desde las cálidas hasta las frías, tanto secas cuanto húmedas. De la combinación de las propiedades interactivas de estas masas de aire resultan los estados atmosféricos que caracterizan uno u otro tipo de tiempo y de clima, que influyen directamente en la producción vitícola.

La posición oriental del territorio brasileño en el continente suramericano y el relieve más accidentado próximo al mar resultan en dominios morfoclimáticos, que no se encuadran en el tipo de zona. Estos dominios revelan los "*principales cuadros de la estructura y de la fisiología de*

⁴ Traducción libre de la autora. *Chapada*: relieve residual plano mas elevado en la meseta.

Ivanira Falcade

*los paisajes de nuestro país*⁵ (Ab'Saber, 1970). Así, del punto de vista ambiental, la combinación de los elementos geomorfológicos y climáticos expresan la estructura y la fisiología de las condiciones en las cuales se desarrolla la vitivinicultura en el Brasil.

2.1 Vitivinicultura en la Región Sur

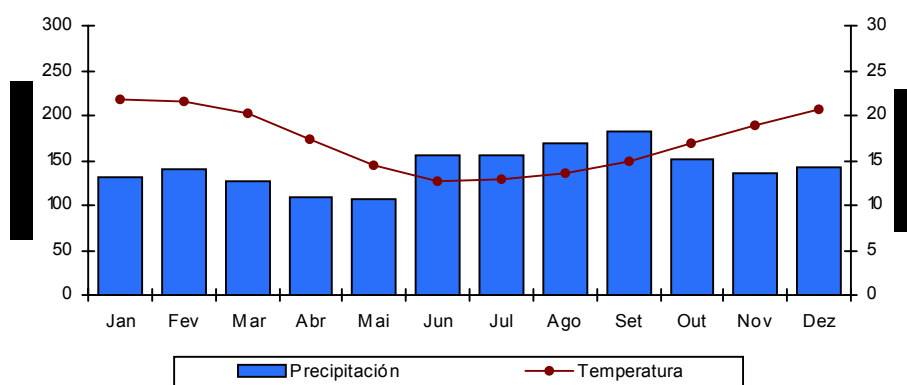
Es en la Región Sur que la vitivinicultura brasileña encuentra su mayor destaque.

En el área nordeste de Rio Grande do Sul, en las escarpas de la Meseta de las Araucarias, formada de rocas efusivas ácidas a elevaciones entre 500 y 700 m, en dominio del clima mesotérmico del tipo templado (Figura 1), con altos índices pluviométricos, frío en el invierno y ameno en el verano, se encuentra la Región Vitivinícola de la Serra Gaúcha, mayor área brasileña de cultivo de vides destinada a la industrialización, tanto para los vinos denominados finos como para los llamados de mesa.

En ambientes de características ambientales semejantes existe también vitivinicultura para vino de mesa en las regiones de São José do Ouro y Rolante.

Figura 1.

Distribución anual de la temperatura promedio del aire y de la precipitación pluviométrica en Bento Gonçalves



En Santa Catarina, en las cimas de las escarpas de la Meseta de São Joaquim a elevaciones de 1200m, se desarrolla la vitivinicultura para vinos finos en clima más frío. Y en las escarpas de la región del Alto Vale do Rio do Peixe, a elevaciones entre 600 y 800m, en las cuales el substrato es de rocas efusivas básicas la vitivinicultura es para vinos de mesa, a pesar de estar en expansión el cultivo de *Vitis vinifera* para la producción de vinos finos.

Otras regiones presentan algunas características ambientales diferenciadas en relación a las anteriores. La región de la Serra do Sudeste

⁵ Traducción libre de la autora.

Ivanira Falcade

está ubicada en las superficies de formación cristalina, con relieve disecado, de cimas suave onduladas y planas de la Meseta Uruguayo-surrio-grandense, con viticultura para vinos finos en elevaciones de 400 a 500m.

También en el Rio Grande do Sul, las regiones de la Campanha, con cultivo de uvas para vinos finos, en elevaciones de 200m, y de Jaguarí, con viticultura para vinos de mesa en elevaciones de 400-450m; y en Santa Catarina, la región de Urussanga, con viticultura para vinos de mesa, en elevaciones de 300m, la viticultura está desarrollada en el dominio de rocas de origen sedimentar, que constituyen la depresión periférica de la cuenca del Paraná, en la cual el clima templado presenta inviernos fríos y veranos cálidos, pero con totales pluviométricos con promedios un poco inferiores, cuando comparados a los de las áreas de la Meseta de las Araucarias.

2.2 Vitivinicultura en la Región Sudeste

En la Región Sudeste brasileña la vitivinicultura se desarrolla en 3 áreas, todas para la elaboración de los denominados vinos de mesa.

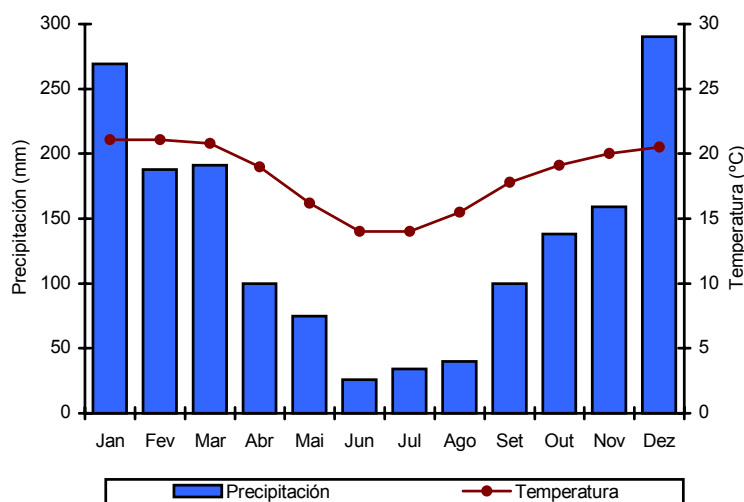
La Región Sudeste presenta un cuadro morfológico muy variado, original de los movimientos tectónicos del Mesozoico, que fragmentaron el escudo cristalino, formando las mesetas que la caracterizan y sobre las cuales actúan los procesos de moldeo morfogenético del trópico húmedo.

En el estado de São Paulo el cultivo de la vid ocurre en el área de la meseta cristalina, de relieve heterogéneo con arqueamientos, fallas y fracturas, constituida de pequeños macizos y crestas discontinuas, en las cuales los procesos erosivos dieron formas de colinas a los mares de cerros de estructura compleja y rocas variadas, en las regiones de São Roque y de Capão Bonito/São Miguel Arcanjo, a elevaciones entre 800 y 900m, donde la insolación es elevada y la precipitación intensa, concentrada en el verano, característica típica del clima tropical (Figura 2).

Otra área vitivinícola del Sudeste es la región de Andradadas, en la Meseta Sur del estado de Minas Gerais, con topografía de cerros redondeados, a elevaciones de 800 a 1000m, en la superficie entre el reverso de la Serra da Mantiqueira y la Meseta de Poços de Caldas, donde las crestas quartzíticas presentan un relieve oscilante y el clima posee una estación seca con duración de dos meses en el período del invierno (Figura 2).

Figura 2.

Distribución anual de la temperatura promedio del aire y de la precipitación pluviométrica, en Caldas (MG), promedio del período 1971-1993.



2.3 Vitivinicultura en la Región Nordeste

En la Región Nordeste, las viñas para la producción de vinos finos son cultivadas en un territorio restringido de la Meseta Nordestina, en los límites de los estados de Bahía y Pernambuco en la región del bajo medio Vale do Río São Francisco, que provee agua para la irrigación, considerando que está bajo el dominio del clima semiárido, de temperaturas elevadas y escasez pluviométrica.

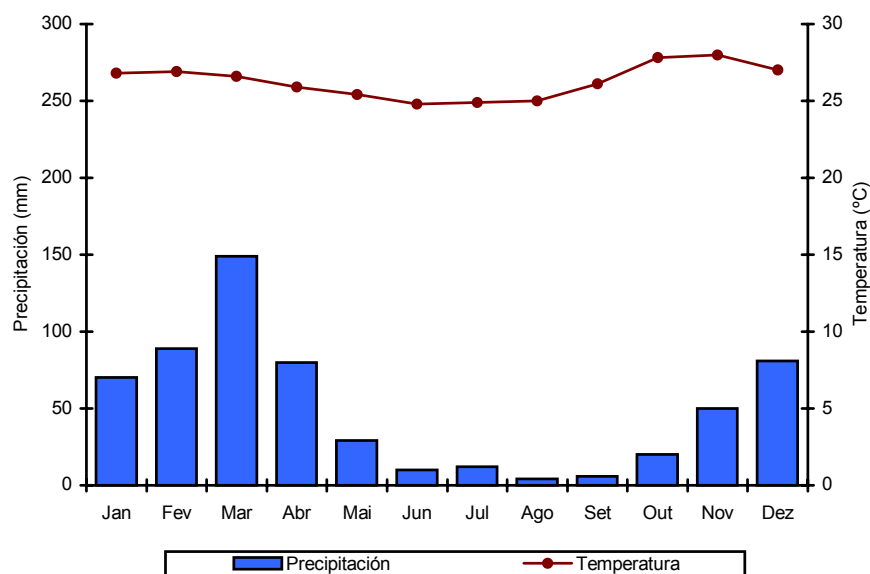
En el relieve del Nordeste los factores estructurales del precambriano son formados por el dominio de las mesetas, con alteraciones de arqueamientos y rupturas. Estas alteraciones originaron macizos y depresiones, en donde se depositaron sedimentos. Entre los bloques que sufrieran elevación, denominados de Meseta de la Borborema, Espigão Mestre y Chapada Diamantina, se extiende la depresión que formó la cuenca del Río São Francisco, que constituye una cuenca de sedimentación (Azevedo, 1964). La depresión del Río São Francisco, de origen tectónica, está formada por rocas metamorfizadas, como pizarras y calcáreos. Esta sedimentación ocurrió en condiciones marinas, de aguas cálidas, lo que explica el alto tenor de carbonato de los calcáreos. La erosión permanente de las rocas preexistentes y la deposición de los sedimentos en las áreas más bajas formaron la gran hondonada de los terrenos, con elevaciones promedio de 500m, que se extienden de las márgenes del Río São Francisco hasta los bordes de las escarpas de las mesetas.

En las áreas de la depresión del bajo medio Vale del Río São Francisco, donde se desarrolla la viticultura, el clima es tropical con seis a diez meses secos, aproximadamente de abril a enero. La Figura 3, relativo al municipio de Petrolina (PE) ejemplifica características de la distribución temporal de la precipitación y de la temperatura encontradas en el interior (*sertão*) del nordeste.

Ivanira Falcade

Figura 3.

Distribución anual de la temperatura promedio del aire y de la precipitación pluviométrica, en Petrolina (PE), normal climatológica Standard, 1961-1990.

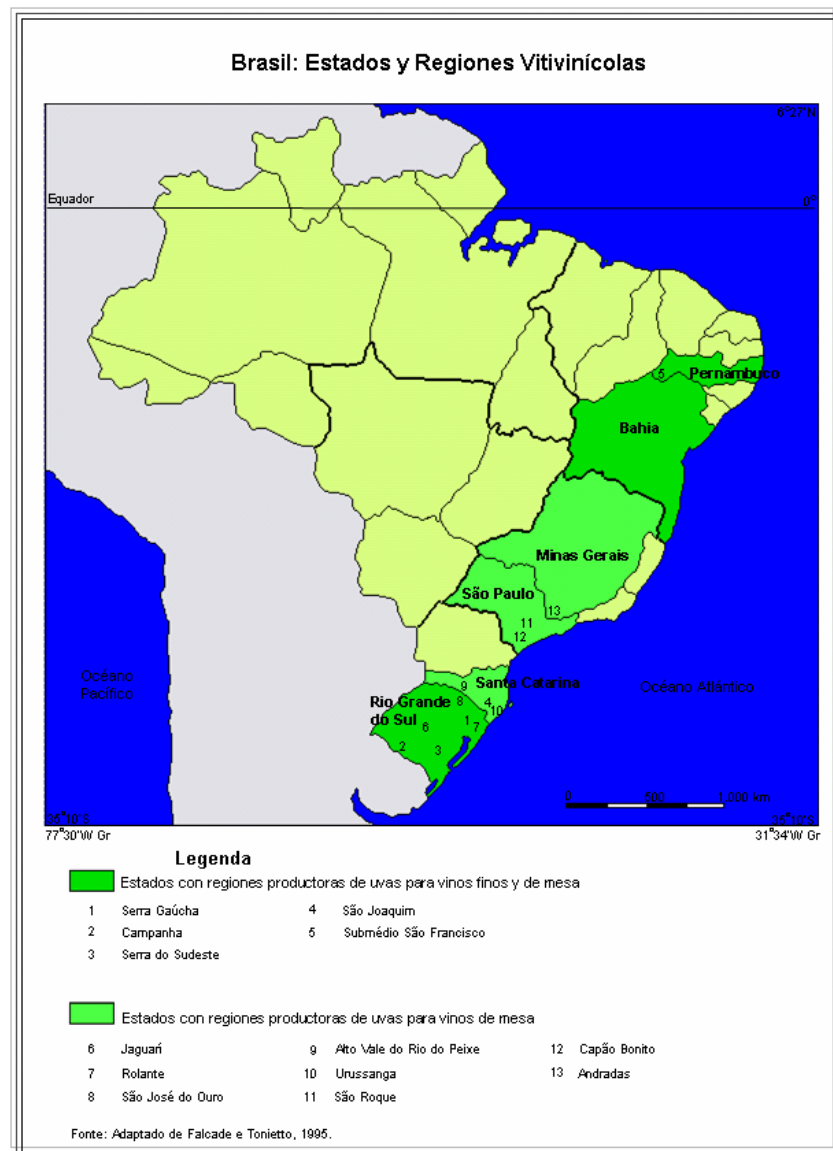


La descripción presentada, abordando diferentes características del medio geográfico donde están ubicadas las regiones vitivinícolas, muestra que existe gran diversidad de condiciones. Con certeza el Brasil es uno de los países que posee una gran diversidad de medios geográficos comprometidos en la actividad vitivinícola. Se percibe, en la Región Sur, una vitivinicultura de clima templado, similar a la clásica vitivinicultura desarrollada en tradicionales países productores. En contrapartida es en la Región Nordeste, que se encuentra la vitivinicultura tropical, irrigada, de ocupación más reciente y que se desarrolla en pocos países, como Colombia, Venezuela, Filipinas y Tailandia.

Ivanira Falcade

Mapa 2

Regiones de Uvas para la Producción de Vinos en el Brasil: las regiones vitivinícolas brasileñas que producen uvas para vinos están, ubicadas principalmente, en la región Sur.



Ivanira Falcade

3 Rio Grande do Sul: regiones de vinos finos y espumantes

El Rio Grande do Sul, estado más meridional del Brasil, está situado entre las latitudes 27°05' y 33°45' Sur y longitudes de 49°43' y 57°39' Oeste de Greenwich. Tiene límites al sur con el Uruguay y al oeste con la Argentina, al norte con el estado de Santa Catarina y al este con el Océano Atlántico (Mapa 3).

Mapa 3.

Rio Grande do Sul: estado en donde se ubican 6 regiones productoras de uvas para vinos, siendo que en 3 – Serra Gaúcha, Campanha y Serra do Sudeste - son producidos más del 90% de los vinos finos y espumantes del Brasil



Del punto de vista geológico y geomorfológico el estado puede ser dividido en tres grandes conjuntos. Al sudeste, las áreas de rocas cristalinas, del período pre-cambriano, forman la meseta Uruguayo-sur-riograndense, en donde las áreas más elevadas constituyen las denominadas Sierras del Sudeste, que alcanzan aproximadamente 500m de elevación. Las formaciones sedimentares constituyen las planicies Central y Litoranea, con relieves planos y de escasa elevación, se extiende hasta la Campanha, al oeste-sudoeste, de relieve suave-ondulado de las cuchillas de de los pampas gauchos, donde las elevaciones raramente sobrepasan los 200 m. El norte del estado integra la meseta Meridional brasileña, de rocas efusivas basálticas, del período Jurássico y Cretáceo, cuyos derrames se extienden de nordeste a oeste, incluyendo parte de la región de la Campanha. En esta meseta existe gran variabilidad altimétrica: al nordeste las elevaciones alcanzan los 1400m, declinando para el oeste hasta 200m en el valle del río Uruguay.

Ivanira Falcade

Del punto de vista climático, considerando la ubicación, las condiciones generales de circulación de la atmósfera y las características del territorio, el estado de Rio Grande do Sul presenta clima templado, subtemplado y subtropical, siendo que las regiones de vitivinicultura de vinos finos (Serra Gaúcha, Serra do Sudeste y Campanha) están ubicadas esencialmente en áreas de clima templado en las clases perhúmedo, húmedo y subhúmedo (Westphalen e Maluf, 2000).

3.1 Serra Gaúcha

La región vitivinícola de la Serra Gaúcha (Mapa 3) está situada en la porción nordeste del estado del Rio Grande do Sul. Esta gran área posee diversas regiones fisiográficas: la Encosta (ladera) Superior do Nordeste, la Encosta (ladera) Inferior do Nordeste, los Campos de Cima da Serra y parte de la Meseta Media, teniendo en los límites este el litoral y al sur la Planicie Central.

En la Encosta (ladera) Superior do Nordeste, el conjunto de municipios productores de uvas para la elaboración de vinos finos y espumantes de la Serra Gaúcha está formado, principalmente, por Bento Gonçalves, Garibaldi, Monte Belo do Sul, Farroupilha, Caxias do Sul, Flores da Cunha, Santa Teresa, Nova Pádua, Nova Roma do Sul, Cotiporã, Veranópolis y São Valentim do Sul, ubicados entre 28°59' y 29°17' S y entre 51°08' e 51°47' W Gr., en el margen izquierdo del Rio das Antas, en elevaciones entre 200 y 700m, pero con expresiva concentración entre los 450 y 650m, en declividades medias de diversas plataformas escarpadas y varias superficies de erosión (Falcade e Tonietto, 1995).

En un área de aproximadamente 800Km², existe en la región el cultivo de aproximadamente 4.000ha con viñedos de *Vitis vinifera*, en poco más de 10.000 propiedades. La estructura productiva tiene por base la pequeña propiedad (inferior a 15ha), con trabajo esencialmente familiar, a pesar de que algunas actividades, como la poda y la cosecha, en superficies más extensas, exijan la contratación de mano de obra temporal o el uso de ayuda mutua (trueque de trabajo entre vecinos), ya que la mecanización está limitada debido a las características de la topografía.

En términos de importancia económica sobresalen las cultivares Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc y Merlot, entre las tintas y las cultivares Moscato Blanco, Riesling Itálico, Chardonnay, Sauvignon Blanc, entre las blancas.

La formación de los viñedos está realizada a través de estacas de porta-injertos, injertados en el año siguiente al plantío y de mudas. En función de las características de los suelos de la región, se vuelve necesaria la corrección de la acidez. La densidad de plantío oscila de 2700 a 3100 plantas/ha, aproximadamente. El sistema de conducción preponderante es el parral; a una altura promedio de 2m. La poda adoptada para la mayoría de las viníferas es la mixta. La poda verde es realizada una vez por año, antes o después del florecimiento, especialmente en las cultivares más vigorosas. La cosecha es manual y en cajas plásticas. Existen en la región docenas de vinícolas tecnológicamente modernas y con personal especializado, que elaboran vinos finos varietales y con cortes, comercializados principalmente en el mercado nacional, pero también internacional.

Ivanira Falcade

3.1.1 Región con Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos

En la región vitivinícola de la Serra Gaúcha está ubicada la Región con Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos, con un área total de 8.123 ha, ubicada entre 29°09' y 29°15'S y entre 51°30' y 51°38'WGr, en parte de los municipios de Bento Gonçalves, Garibaldi y Monte Belo do Sul (Falcade y Mandelli, 1999).

Como parte integrante de la Serra Gaúcha, el Vale dos Vinhedos se caracteriza por presentar una formación geológica de rocas efusivas, integrando la provincia geomorfológica de la Meseta de las Araucarias, sujeto a la morfogénesis de base esencialmente química y al drenaje subsuperficial, extendiéndose por una plataforma intensamente recortada, con elevaciones que oscilan de 200 a 700m. Aparecen 5 clases de suelos, que combinadas con características accesorias y fases de relieve y de carácter pedregoso, resultan en 16 unidades de mapeo, incluyéndose también afloramientos rocosos. Del punto de vista climático el Vale dos Vinhedos presenta variaciones importantes de carácter térmico, especialmente, en función de las diferencias altimétricas y de exposición solar. En el área en que está concentrada la vitivinicultura, entre 400 y 700m de elevación, las temperaturas promedio anuales oscilan entre 16°C y 18°C. Considerando las características ambientales es posible identificar tres paisajes distintos: paisajes abiertos de las cimas de las plataformas, paisajes de ladera (con la mayor parte de la viticultura) y paisajes cerradas del fondo de los valles.

La evolución de la vitivinicultura en la Región del Vale dos Vinhedos está relacionada con la identidad cultural del italiano y especialmente en los últimos años, al aumento de la escolaridad específica en vitivinicultura de muchos agricultores y en el aumento de la cultura relacionada a la actividad. La vitivinicultura es la principal actividad económica de la región con un área de 2.123ha en 1999 (Falcade y Mandelli, 1999), en franca expansión en los últimos años. Se destacan entre las variedades tintas la Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc y Merlot y entre las blancas la Riesling y la Chardonay. En la viticultura tradicional, los viñedos son conducidos en la forma de parral sustentado, a menudo, por plátanos, que le confiere al paisaje un efecto peculiar en relación a la viticultura mundial. En los viñedos modernos el parral es abierto, lo que facilita la circulación del aire y la insolación al mismo tiempo que mantiene la parte vegetativa lejos del suelo húmedo. Otra forma de conducción en viñedos nuevos es la espaldera, en diferentes versiones. Las transformaciones en la conducción de viñedos vienen provocando evidentes cambios en el paisaje.

La producción es recogida en cajas plásticas y transportada, principalmente, para las 21 bodegas ubicadas en el Vale, que producen vinos finos varietales o con cortes, siguiendo las normas del Consejo Regulador, para la obtención del sello de la Indicación de Procedencia. La comercialización es realizada en todo el territorio nacional, como también para el exterior.

3.2 Campanha

Existen referencias sobre viñedos en la región de la Campanha ya en el comienzo del siglo XX (Souza, 1996). Pero, la vitivinicultura que configura esta región vitivinícola comenzó en la década de 1970, con la implantación de viñedos comerciales en Bagé y Santana do Livramento.

Ivanira Falcade

La región vitivinícola de la Campanha está situada al sudoeste del estado del Rio Grande do Sul, en el área de la frontera con el Uruguay, extendiéndose de NW a SE, entre 29°30' y 32°00'S, principalmente en los municipios de Santana do Livramento, Bagé y Candiota. Del punto de vista fisiográfico, la Campanha (Mapa 3) está dominada por las cuchillas suave-onduladas recubiertas por campos, teniendo como límites la Serra del Sudeste a este y la Planicie Central al norte.

En el municipio de Santana do Livramento la viticultura se desarrolla en la cuenca del río Ibicuí da Armada, en suelos originados de sedimentos paleozoicos, con relieve plano en donde se destacan algunos cerros, con elevaciones que no sobrepasan los 300m, con temperaturas promedio del aire inferiores a 24°C para el mes de febrero. Los viñedos son cultivados en las laderas de las cuchillas, con baja declividad, o en terrenos planos. La expansión de la vitivinicultura en los últimos años está activa en algunos municipios, particularmente en Bagé, Candiota, Dom Pedrito y Hulha Negra, en elevaciones inferiores a los 400m.

En estos municipios la viticultura está concentrada en pocas propiedades, en áreas de hasta 500ha. Las cultivares para vinos finos con mayor destaque son Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Chardonay, pero están siendo cultivadas también Alfroucheiro, Alvarinho y Tempranillo, que en total produjeron 5,2 millones de litros de vinos finos, en 2004. Hacia el oeste, en otros municipios como Quarai y Uruguai, existen viñedos comerciales pero de pequeñas dimensiones.

La topografía plana y suave-ondulada de las cuchillas de la Campanha permite que el cultivo de la viña sea mecanizado. En la preparación del suelo la acidez es corregida con calcáreo y el plantío es realizado en huecos, a través de estacas de porta-injertos que son injertados posteriormente, o con mudas. La densidad de plantío oscila, aproximadamente, de 1.400 a 2.800 plantas/ha. El sistema de conducción predominante es la espaldera clásica, con poda seca en invierno y poda verde en la primavera. La cosecha es manual y en cajas plásticas. Las pocas vinícolas de la región están localizadas en Santana do Livramento, con tecnologías modernas caracterizándose por la elaboración de vinos finos varietales y de corte, comercializados principalmente en el mercado nacional.

3.3 Serra do Sudeste

La región de la Serra do Sudeste (Mapa 3) está situada en el centro-sul del estado del Rio Grande do Sul. Considerando sus fronteras fisiográficas, la Serra do Sudeste se extiende entre 30°10' y 32°30'S, teniendo como límites, al este la planicie costera, al norte la Planicie Central, al oeste la Campanha y al sur, el Uruguay. La Serra do Sudeste presenta relieve suave ondulado con geología del cristalino de la meseta Uruguayo-sur-riograndense, en donde se destacan la Serra da Encruzilhada y la Serra do Herval, con elevaciones entre 200 y 500m.

La vitivinicultura para vinos finos en la Serra do Sudeste comenzó en la década de 1970. Actualmente los viñedos de la región están concentrados principalmente en los municipios de Encruzilhada do Sul y Pinheiro Machado, entre las latitudes 30°30' y 31°40'S. La vitivinicultura en estos municipios se desarrolla en áreas de laderas de baja declividad, en elevaciones próximas a los 400m.

Región de vitivinicultura reciente y en fase de expansión, predominan propiedades de empresas vitivinícolas de la Serra Gaúcha,

Ivanira Falcade

con viñedos de hasta 200ha. Las variedades de *Vitis vinifera* con mayor producción son Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Pinot Noir, Chardonnay, pero cultivan también Touriga Nacional; Dolcetto e Sangiovese.

El plantío es realizado en huecos, a través de estacas de porta-injertos, que son injertados posteriormente, o con mudas, en suelos que reciben calcáreo para corrección de la acidez. La densidad de plantío es de 3.200 plantas/ha, en sistema de conducción espaldera. La poda seca es la mixta y la poda verde es realizada dos veces/año, en la primavera y en el comienzo del verano. La cosecha es manual y la uva es colocada en cajas de plástico. Toda la producción de uva de la región es procesada en agroindustrias de la Serra Gaúcha, para donde es transportada a través de camiones con el objetivo de producir vinos varietales y de corte.

4 Consideraciones Finales

La vitivinicultura brasileña, iniciada por portugueses y españoles en el siglo XVI y hasta el siglo XIX, no construyó espacios marcados por la actividad ni constituyó regiones con producción de vinos, a pesar de haber sido cultivada en muchas áreas de diversos estados.

Los espacios que actualmente son marcados por la producción vitivinícola, que constituyen regiones con identidad, tienen sus orígenes, principalmente en áreas de colonización italiana, con destaque para las situadas en la región Sur del Brasil, o en áreas de empresas vinícolas, por lo general, sin vínculos de identidad.

La producción de vinos finos brasileños presenta su mayor expresión en cuatro regiones, siendo que tres de ellas están localizadas en el estado de Rio Grande do Sul (Serra Gaúcha, Campanha y Serra do Sudeste). En 2004, en estas regiones, la producción de uvas viníferas fue de aproximadamente 62,6 mil toneladas y la de vinos finos estuvo en el orden de 43 millones de litros y poco más de 200 mil litros de espumantes. La región del bajo medio Vale do Rio São Francisco es el área tropical brasileña de producción de vinos, junto a la gran extensión de uvas para consumo *in natura*. Nuevas áreas vitivinícolas para vinos finos han surgido en los últimos años como, por ejemplo, en São Joaquim, en Santa Catarina.

Cambios en la realidad del sector vitivinícola, principalmente en la Serra Gaúcha en la década de 1990, entre ellos el crecimiento de la escolaridad en viticultura y enología por parte de los viticultores y cambios en la economía nacional e internacional, estimularon la calificación del sector, lo que incrementó la expansión de la superficie cultivada con *Vitis vinifera*, la tecnificación del sector, la producción de vinos que vienen alcanzando padrones semejantes a los de regiones tradicionales y la adopción del instituto de las Indicaciones Geográficas, como la Indicación de Procedencia Vale dos Vinhedos.

Esta nueva mentalidad ha reforzado los lazos culturales y el sentido positivo de la identidad, al mismo tiempo en que la producción ha sido asociada al enoturismo, lo que, en el conjunto, ha elevado el nivel de los ingresos en las respectivas regiones.

Ivanira Falcade

5 Bibliografia

AB'SABER, A.N. Províncias geológicas e domínio morfoclimáticos no Brasil. **Geomorfologia**, n.20, p.1-26, 1970.

ADAMI, J.S. **Festas da Uva: 1881-1965**. Caxias do Sul: São Miguel, 1965.

APROVALE. **Conselho Regulador da Indicação Geográfica Vale dos Vinhedos. Relatório anual 2001**. Bento Gonçalves, 2001.

APROVALE. **Estatutos da Associação de produtores de vinhos finos do Vale dos Vinhedos**. Bento Gonçalves, 1995.

AZEVEDO, A. **O Brasil, a terra e o homem: as bases físicas**. 2.ed. São Paulo: Nacional, 1964.

AZEVEDO, T. de. **Italianos e gaúchos: os anos pioneiros da colonização italiana no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: A Nação/IEL, 1975.

BIANCHI DE AGUIAR, F. A internacionalização do mercado vitivinícola: o papel da OIV. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE

VITICULTURA E ENOLOGIA, 9, 1999, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 1999. p. 25-30.

BRASIL. Decreto número 99.066, de 8 de março de 1990. Regulamenta a Lei número 7.678, de 8 de novembro de 1988, que dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados do vinho e da uva. **Diário oficial** (da República Federativa do Brasil), Brasília, p.4755-4763, 9 mar. 1990. Seção 1.

BUNSE, H. A. W. **O vinhateiro: estudo etnográfico e lingüístico sobre o colono italiano no RS**. Porto Alegre: Ed. da Universidade Federal do Rio Grande do Sul/Instituto Estadual do Livro, 1978.

CASTRO, I. E. et al. **Geografia: conceitos e temas**. 2^a. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2000.

COPAT, L.; MANFREDINI, S.; TONIETTO, J. La vitivinicultura en Brasil. In: Hidalgo, L. **La viticultura americana y sus raíces**. Madrid: Ministério de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1992. p.65-97.

DE BONI, L.A. (org.). **A presença italiana no Brasil**. Porto Alegre: EST, 1987.

EMBRAPA. Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho, Bento Gonçalves, RS. **Boletim Agrometeorológico**, 1992. Bento Gonçalves: 1993.

FALCADE, I. Paisagens vitivinícolas brasileiras. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10, 2003. Bento Gonçalves, **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2003. p. 133-136.

Ivanira Falcade

FALCADE, I.; MANDELLI, F. (Org.). **Vale dos Vinhedos: caracterização geográfica da região**. Caxias do Sul: EDUCS, 1999.

FALCADE, I. e TONIETTO, J. Regiões vitivinícolas brasileiras. In: KUHN, G.B. **Uvas para processamento, produção**. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2003, p. 10-14.

FALCADE, I.; TONIETTO, J. **A viticultura para vinhos finos e espumantes da Região da Serra Gaúcha: topônimos e distribuição geográfica**. Bento Gonçalves: EMBRAPA-CNPUV, 1995a.

FALCADE, I.; TONIETTO, J. **Serra Gaúcha - vinhos finos e espumantes: zona de produção e topônimos**. Bento Gonçalves: EMBRAPA-CNPUV, 1995b. Mapa em 1 folha. Escala 1 : 100.000.

FALCADE, I.; TONIETTO, J. Caracterização geográfica das regiões de viticultura no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 7, 1993. Bento Gonçalves, **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 1999. p.45-55.

FROSI, V.M. e MIORANZA, C. **Imigração italiana no Nordeste do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Movimento, 1975.

GOBBATO, Celeste. **Il colono italiano ed il suo contributo nello sviluppo dell'industria riograndense**. IN: CINQUENTENARIO DELLA COLONIZZAZIONE ITALIANA NELLO STATO DEL RIO GRANDE DEL SUD: 1875-1925. Roma: Ministero degli Affari Esteri, 1925. p.185-242.

GOBBATO, Celeste. **O cultivo da vide e a industrialização da uva no Rio Grande do Sul**. IN: ÁLBUM COMEMORATIVO DO 75º ANIVERSÁRIO DA COLONIZAÇÃO ITALIANA NO RIO GRANDE DO SUL. Porto Alegre: Revista do Globo, 1950. P.402-424.

GUIMARÃES, F. de M.S. Relevo do Brasil. **Boletim Geográfico**, Rio de Janeiro, n.4, p.32-72, 1943.

HARVEY, D. **Condição pós moderna**. 2ª ed. São Paulo: Loyola, 1993.

IBGE. **Folha SH. 22 Porto Alegre e parte das Folhas SH.22 Uruguaiana e SI.22 Lagoa Mirim: geologia, geomorfologia, pedologia, vegetação, uso potencial da terra**. Rio de Janeiro: IBGE, 1986.

IBGE. **Geografia do Brasil**: região Nordeste. Rio de Janeiro: 1977a. v.2, p.1-133.

IBGE. **Geografia do Brasil**: região Sudeste. Rio de Janeiro: 1977b. v.3, p.1-142.

IBGE. **Geografia do Brasil**: região Sul. 2.ed. Rio de Janeiro: 1990. v.2. p.1-218.

IL CORRIERE D'ITALIA. Bento Gonçalves. **Jornal no período: 1913-1926**.

Ivanira Falcade

INPI (INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL). **Resolução N°. 075/2000, de 28 de novembro de 2000 – Estabelece as condições para o registro das indicações geográficas.** Rio de Janeiro: INPI, 2000.

LAPOLLI, J.N. et al. **A competitividade da vitivinicultura brasileira: análise setorial e Programa de ação com destaque para o Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: BANRISUL/EMBRAPA-CNPUV/SEBRAE-RS. 1995.

LORENZONI, J. **Memórias de um imigrante italiano.** Porto Alegre: Sulina, 1975.

MANFROI, O. **A colonização italiana no Rio Grande do Sul, implicações econômicas, políticas e culturais.** Porto Alegre: Grafosul/IEL, 1975.

MELLO, L.M.R. de. **Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul.** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho/Ibravin, 2001. 1 CD-ROM.

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI. **Cinquantenario della colonizzazione italiana nello stato del Rio Grande del Sud: 1875-1925.** Roma. 1925.

MIOLO, A. Novas regiões: vinho de clima tropical. In CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10, 2003. Bento Gonçalves, **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2003. p.141-144

NIMER, E. **Clima do Brasil.** 2. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1989.
O.I.V. (OFFICE INTERNATIONAL DE LA VIGNE ET DU VIN). **Resolución ECO/92.** Madrid: O.I.V., 1992.

PAZ, Ivoni Nör. **A estação do vinho: história da estação experimental de viticultura e enologia – EEVE – (1912-1990), Caxias do Sul - RS.** Caxias do Sul: EDUCS, 1997.

PEBAYLE, R. Os viticultores do Rio Grande do Sul. **Boletim Geográfico do Rio Grande do Sul.** Porto Alegre, 18 (16): 51-57, 1973.

PELLANDA, E. **Álbum Comemorativo do 75º Aniversário da Colonização italiana no Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: Globo, 1950.

PIMENTEL, Fortunato. Aspectos gerais da viti-vinicultura riograndense: histórico, fomento e progresso dessa grande riqueza nacional. In: **Álbum Comemorativo do 75º Aniversário da Colonização italiana no Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: Globo, 1950.

ROSIER, J. P. Novas regiões: vinhos de altitude no sul do Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10, 2003, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e vinho, 2003. p. 137-140.

Ivanira Falcade

SANTOS, J. V. T. dos. Cantineiros e colonos - a indústria do vinho no Rio Grande do Sul. In: BARROS, E. C. **RS: Imigração & Colonização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980: 135-155.

SANTOS, J.V.T. dos. **Colonos do vinho**. São Paulo: HUCITEC, 1978.

SANTOS, M. **Metamorfoses do espaço habitado**. São Paulo: HUCITEC, 1988.

SECRETARIA Nacional de Irrigação. Departamento Nacional de Meteorologia. **Normais climatológicos 1961-1990**. Brasília: 1992.

SOJA, E. W. **Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica**. Rio de Janeiro: Zahar, 1993.

SOUSA, J.S.Inglez de. **Brás Cubas, o primeiro viticultor do Brasil**. São Paulo: *Chácaras e Quintais*, v.85, n.5, 559-561, 1952.

SOUZA, J.S Inglez de. et al. **Uvas para o Brasil**. 2.ed. Piracicaba: FEALQ, 1996.

TERRA, M.M.; PIRES, E.J.P.; POMMER, C.V.; PASSOS, I.R. da S. La viticultura em el estado de São Paulo, Brasil. In: CONGRESO MUNDIAL DE LA VIÑA Y EL VINO, 20./ASAMBLEA GENERAL DE LA OIV., 72., 1992, Madrid/La Rioja. **500 anos de vitivinicultura americana y sus relaciones con Europa**. Madrid: OIV, 1992. v.2, sec.1, p.1-28.

TONIETTO, J. **O conceito de denominação de origem: uma opção para o desenvolvimento do setor vitivinícola brasileiro**. Bento Gonçalves: EMBRAPA/CNPUV, 1993.

TONIETTO, J.; FALCADE, I. Identificação e delimitação das regiões vitivinícolas brasileiras. In: Congreso Latinoamericano de Viticultura y Enología, 6; Jornadas Vitivinícolas de Chile, 5, 1994, Santiago de Chile. **Anais...** Santiago de Chile: Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos Enólogos de Chile e Pontificia Universidad Católica de Chile, 1994, p. 63-64.

TONIETTO, J.; FALCADE, I.; MIELE, A.; MANDELLI, F.; FRÁGUAS, J.C.; MELLO, L.M.R. de; ZANUZ, M.C. **Identificação, delimitação e caracterização das regiões vitivinícolas brasileiras**. Bento Gonçalves: EMBRAPA-CNPUV/UCS, 1993. 40p. 23 mapas. (Fotocópia).

TONIETTO, J; FALCADE, I. Vinhos regionais: regulamentação no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10, 2003, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e vinho, 2003. p. 153-157.

WESTPHALEN, S. L. e MALUF, J. R.T. Caracterização das áreas bioclimáticas para o cultivo de *Vitis vinifera* L. nas regiões da Serra do Nordeste e Planalto do Estado do Rio Grande do Sul. Brasília: Embrapa para Transferência de Tecnologia, Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2000.

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández*

Análisis de la frecuencia de consumo de vino en Tenerife mediante modelos de elección discreta.

Resumen

El escenario vitivinícola mundial ha experimentado notables cambios en los últimos años. Quizás, el más destacado de ellos es la irrupción de nuevos países productores y el consiguiente incremento de la oferta. Este contexto de competencia creciente puede trasladarse, con ciertos matices, al Archipiélago canario, donde el cultivo de la vid forma parte del paisaje desde hace centurias. Las peculiaridades de los vinos isleños, derivadas no sólo de las prácticas agrícolas tradicionales sino también condicionadas por los microclimas existentes, se traducen en la producción de una amplia variedad de vinos. Concretamente, para la Isla de Tenerife, principal oferente de vinos canarios, el diseño de estrategias de comercialización adaptadas a una demanda condicionada por los cambios en los hábitos de consumo acaecidos en las últimas décadas puede permitir un incremento del consumo. Desde una perspectiva econométrica, el análisis que se efectúa trata de mostrar la utilidad de los modelos de elección discreta para extraer perfiles individuales en términos de toma de decisiones relativas a la frecuencia de consumo de vino que sirvan de guía en el diseño de aquellas estrategias dirigidas, por un lado, a mantener la fidelidad de los que ya se decantan por el vino de la Isla y, por otro, a captar nuevos consumidores.

1. Introducción

El viñedo forma parte del paisaje del Archipiélago canario desde hace centurias. Ya en el siglo XVI la calidad de los vinos isleños, sobre todo los elaborados con la variedad malvasía, comenzó a ser mundialmente reconocida¹. Y durante tres siglos, la tradición exportadora convirtió el cultivo del viñedo en una importante fuente de ingresos, favorecida, además, por la situación geográfica de las islas, puente entre tres continentes y escala obligada de navíos comerciales. De hecho, se le dio a Canarias el sobrenombre de Islas del Vino². En este largo período las épocas de esplendor alternaron con otras de crisis y a partir de mediados del siglo XIX el escaso volumen de vino producido abandonó definitivamente los mercados exteriores y su destino prioritario fue el mercado interno. Hoy en día, la presencia actual del cultivo en todas las

* Dpto. Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría
Universidad de La Laguna, cdonate@ull.es

1 Véase, Béthencourt (1991), Macías (1995a), Martínez (1998) y Henríquez (2002), entre otros.

2 Macías (1995b).

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

islas del Archipiélago, su contribución al sostenimiento del medio rural, así como la revitalización productiva asociada al esfuerzo modernizador y el creciente peso de la producción de vinos de calidad, constituyen razones suficientes para justificar el interés analítico que despiertan la viña y el vino de las Islas.

Este trabajo pretende contribuir a la mejora del conocimiento de las preferencias de los consumidores potenciales del vino de Tenerife y recurre a los modelos de elección discreta con objeto de desentrañar la compleja red de efectos que interviene en el proceso de toma de decisiones por parte de aquéllos. En concreto, la identificación de las características socio-demográficas de los individuos que muestran un determinado patrón de consumo constituye una guía útil para que los profesionales de esta actividad puedan diseñar estrategias comerciales capaces de llegar a segmentos específicos de consumidores y que, junto a las mejoras técnicas, se traduzcan en un aumento de la rentabilidad suficiente para mantener en el mercado unos vinos que cuentan con una larga tradición y forman parte de la cultura tinerfeña y regional.

El viñedo ocupa aproximadamente el 10% de la superficie agraria útil del Archipiélago y se dedica en su mayor parte a la obtención de uva para vinificación. Tenerife es claramente la que cuenta con mayor superficie cultivada de viñedo y, consecuentemente, la que mayor peso tiene en la producción vinícola canaria. La superficie dedicada al cultivo del viñedo en Tenerife oscila entre las 3000 y las 12000 ha, según la fuente estadística considerada, aunque el dato más fiable parece corresponder con el proporcionado por el mapa de cultivos que estima unas 3500 ha y la evaluación de los rendimientos a partir de las declaraciones de cosecha efectuadas permite obtener una aproximación de la producción de vino en torno a 8 millones de litros por año³.

Ahora bien, al margen del dato agregado, una característica que condiciona las estrategias productivas es el grado de atomización productiva que se refleja en el escaso tamaño de las parcelas o en la producción media por parcela. Esta característica constituye un atractivo desde el punto de vista de riqueza cultural; y la mayor cualificación de los profesionales en los últimos años ha alentado la modernización productiva. Sin embargo, el carácter marginal del cultivo en muchas explotaciones y los altos costes de producción condicionan los sistemas de conducción del viñedo y limitan la introducción de innovaciones tecnológicas que mejoren los rendimientos del cultivo.

La atomización productiva no se corrige en la esfera de la comercialización, dado el excesivo número de marcas que se comercializan, la mayoría de las cuales poseen una producción insuficiente para abastecer al mercado de forma continuada, lo que dificulta aún más su conocimiento por parte del consumidor. Precisamente, en el plano de la comercialización es donde se han producido los cambios más intensos, alentados por el proceso de creación de Denominaciones de Origen (DO), con sus correspondientes Consejos

³ Otras fuentes estadísticas que ofrecen datos de superficie cultivada son el Registro Vitícola, que tiende a sobreestimar la cifra total, y los Consejos Reguladores de Denominación de Origen (CRDO), que no contabilizan la superficie cultivada no inscrita en ellos.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

Reguladores de Denominación de Origen (CRDO)⁴. Como consecuencia de este esfuerzo dirigido a exaltar la cualidad del vino como producto fuertemente ligado a la cultura y tradición popular y facilitar de ese modo la diferenciación y consolidación de la imagen del producto canario, los vinos embotellados de la Isla son de más fácil acceso para el consumidor residente. Pero a pesar del reconocimiento nacional e internacional de nuestros vinos queda aún un largo camino por recorrer para introducirlos en el sector de hostelería y restauración. Y aunque el consumidor residente puede ser fiel al producto local, el sello común de garantía que ofrece la DO no es suficiente para garantizar las ventas en un mercado saturado. La situación estratégica del archipiélago canario como punto intermedio del tráfico comercial intercontinental y el significativo papel de los importadores, determinan la confluencia de una variada oferta en el mercado vitícola insular y lo convierten, por tanto, en un mercado especialmente competitivo y en continuo movimiento⁵.

En definitiva, el diseño de estrategias de marketing adecuadas resulta imprescindible si se quiere producir una oferta económicamente viable y diferenciada. En este sentido, el paso previo es conocer las preferencias de los potenciales y reales consumidores del vino de la Isla, concretamente los residentes; sobre todo, si se tiene en cuenta, en primer lugar, que la presencia de vinos importados junto con el aumento de la oferta insular provoca una cierta saturación del mercado y, en segundo lugar, que los cambios en el estilo de vida han traído aparejados cambios en sus patrones de consumo.

Desde este punto de vista, la información utilizada para analizar la demanda de vino en la Isla procede de una encuesta realizada a la población residente en la isla de Tenerife. El análisis de esta información resulta útil para identificar rasgos fundamentales de los individuos que presentan patrones de consumo diferentes y hace posible identificar conjuntos de consumidores homogéneos y diseñar, entonces, estrategias comerciales orientadas a segmentos de mercado específicos.

Algunas de las hipótesis sugeridas por el análisis descriptivo, sugieren recurrir a metodologías econométricas recientes que se insertan en el marco general de los modelos de elección discreta. Tomando como base las respuestas individuales de los potenciales consumidores, los determinantes de la decisión de consumir o no vino pueden intuirse a partir de la exploración directa de tablas de contingencia y, quizás, detectar incluso cuáles son los atributos que mejor discriminan entre consumidores y no consumidores. Sin embargo, la identificación de factores relevantes en la decisión y la cuantificación probabilística de los efectos particulares de cada uno de ellos en un modelo que los considere conjuntamente exige acudir a herramientas inferenciales como las proporcionadas por los modelos logit o probit binomiales.

Además, identificar el perfil de consumo de un individuo va más allá de la mera comprobación de si consume o no y, evidentemente, una

⁴ Actualmente existen 5 CRDO en Tenerife y 11 en Canarias.

⁵ El carácter abierto de la economía canaria permite trasladar al archipiélago el contexto internacional de competencia creciente como consecuencia de la irrupción de los países productores del Nuevo Mundo.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

descripción más detallada de la decisión individual se refleja en variables como la cantidad y frecuencia de consumo. Las connotaciones sociales e incluso morales asociadas al consumo de vino están, inevitablemente, detrás de las declaraciones de consumo efectuadas por los encuestados, especialmente, cuando la cuestión se refiere a la cantidad que consume. Obviamente, existe una estrecha correlación entre cantidad y frecuencia de consumo, aunque las respuestas sobre ésta última parecen más neutrales. En cualquier caso, el espectro de alternativas a las que se enfrenta el individuo es ahora más amplio que cuando se trata sólo de decidir consumir o no. Para captar la complejidad del proceso de decisión que se esconde detrás de la observación de la elección del individuo, los modelos de respuesta multinomial constituyen una herramienta estadístico-econométrica apropiada debido, sobre todo, a su flexibilidad para adaptarse a diferentes estrategias de comportamiento individual.

La justificación teórica de estos modelos en términos del comportamiento maximizador de la utilidad del agente que toma la decisión, así como la multiplicidad de especificaciones que resultan necesarias en cada caso, son objeto de estudio en la siguiente sección. Algunas de las especificaciones explicadas en esta segunda sección, serán utilizadas más adelante para identificar las características de los individuos que presentan cada perfil de consumo de vino en Tenerife.

2. Los modelos de elección discreta

Los modelos de elección discreta resultan apropiados cuando el objetivo no es predecir el comportamiento medio de un agregado, sino analizar los factores determinantes de la probabilidad de que un individuo elija una opción dentro de un conjunto de alternativas. Dichas probabilidades dependerán, en general, de las características específicas de cada alternativa, pero también de las características propias del agente que decide. De esta forma, el proceso de decisión del individuo i puede representarse mediante una variable categórica Y_i tal que $Y_i = j$ si el individuo elige la alternativa j . Las alternativas deben ser mutuamente excluyentes y, además, exhaustivas, es decir, el conjunto de alternativas especificadas debe recoger todas las opciones posibles.

Una vez especificada la variable dependiente, la probabilidad de que el individuo i elija la alternativa j podrá expresarse como función de un conjunto de factores o características x_i que influyen en la elección de cada una de las alternativas, es decir,

$$P(Y_i = j) = F(\beta_j' x_i),$$

siendo β_j el vector columna de parámetros asociados a las mismas, que reflejan el impacto particular que tiene cada una de las características en la probabilidad anterior. La cuestión radica en especificar la función F . Dado que la variable explicada es una probabilidad, las funciones de distribución se convierten en candidatas apropiadas, puesto que permiten

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

asegurar que las probabilidades estimadas estén acotadas en el intervalo $(0,1)$. En particular, las funciones más utilizadas son la distribución normal y la logística, que dan lugar a los modelos probit y logit, respectivamente.

Si se pretende analizar, desde un punto de vista teórico, la racionalidad que subyace en el proceso de decisión, cabe considerar dos enfoques distintos. Por un lado, una elección puede interpretarse como reflejo de una regresión subyacente, es decir, resultado de la evaluación implícita, por parte del decisor, de una variable latente que es función de un conjunto de variables explicativas y cuyo valor determina que la elección sea una u otra. Este enfoque fue desarrollado por McKelvey y Zavoina (1975) como la interpretación estructural de los modelos de elección discreta y es ampliamente utilizada en estudios de biometría. Sin embargo, en las aplicaciones económicas que hacen referencia a elecciones hechas por consumidores, productores o gobiernos prevalece el enfoque de la teoría de la utilidad aleatoria, en el que se asume que el agente decisor es perfectamente racional y escoge aquella alternativa que le proporciona máxima utilidad.

La teoría del consumidor supone la existencia de consumidores racionales que toman decisiones maximizando su utilidad. Desde este punto de vista, McFadden (1973) formula, a partir de los trabajos de Thurstone (1927), Luce (1959) y Marschak (1960), un modelo de elección discreta en el que la probabilidad de que se elija una alternativa se define como la probabilidad de que dicha alternativa tenga la mayor utilidad entre el conjunto de alternativas posibles.

Supongamos que el proceso de decisión implica que el decisor i elige entre dos o más alternativas, es decir, la variable dependiente Y_i toma valores desde 0 hasta J . La elección de un determinado medio de transporte constituye un ejemplo en el que las alternativas no poseen un significado ordinal; mientras que cuando un individuo se plantea qué nivel educativo desea alcanzar, las distintas alternativas están ordenadas, y el modelo apropiado quizás debería tener en cuenta esta característica. A continuación se expone la justificación teórica para estos modelos, así como las diversas especificaciones en uno y otro caso.

En el caso de alternativas no ordenadas, la racionalidad del proceso de decisión anteriormente señalado puede analizarse desde el punto de vista del enfoque de la utilidad aleatoria. La utilidad que obtiene el individuo i de la alternativa j puede representarse mediante U_{ij} , $j = 0, \dots, J$. La utilidad de cada una de las alternativas no es observable por el investigador; sin embargo, depende de un conjunto de características del individuo, X_i , y un conjunto de atributos propios de cada una de las alternativas, S_j , que sí son observables⁶. Así, el componente determinístico o sistemático de la utilidad de la alternativa j para el individuo i puede especificarse como

⁶ Es posible considerar características de la alternativa que difieran entre individuos.

M^a Carolina Rodríguez Donate
 Ginés Guirao Pérez
 José Juan Cáceres Hernández

$$V_{ij} = v_{ij}(x_i, s_j)$$

La forma funcional que se utiliza generalmente para expresar el componente determinístico es lineal en los parámetros. Además, aparte de errores de medición, hay factores no observables por el analista que influyen en la utilidad y que no están incluidos en V_{ij} ; por ello, además del componente determinístico, debe considerarse un término aleatorio, cuya inclusión permite tener en cuenta que individuos aparentemente idénticos puedan escoger alternativas diferentes⁷. Así, la utilidad del individuo para cada una de las alternativas queda recogida mediante la siguiente expresión:

$$U_{ij} = V_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

El individuo elegirá la alternativa que le proporcione máxima utilidad; así, elegirá la alternativa j si y sólo si $U_{ij} > U_{ik}$, $\forall k \neq j$. Entonces, la probabilidad de que el individuo i elija la alternativa j puede expresarse como

$$P(Y_i = j) = P(U_{ij} > U_{ik}, \forall k \neq j) = P(\varepsilon_{ik} - \varepsilon_{ij} < V_{ij} - V_{ik}, \forall k \neq j)$$

El modelo finalmente especificado depende de la distribución que se asuma para el vector de términos de perturbación $(\varepsilon_{i0}, \dots, \varepsilon_{iJ})$. El modelo probit multinomial, originalmente propuesto por Thurstone (1927), puede obtenerse si se asume que este vector sigue una distribución normal multivariante con vector de medias nulo y matriz de varianzas covarianzas Σ . Si los elementos de este vector siguen distribuciones de valor extremo tipo I (Gumbel) independientes, el modelo resultante es el logit multinomial, que presenta menos dificultades computacionales que la especificación probit, pero también supone introducir supuestos más restrictivos en relación con el vector de perturbaciones $\varepsilon_i = (\varepsilon_{i0}, \dots, \varepsilon_{iJ})$. Concretamente, se asume que la función de densidad de cada término de perturbación ε_{ij} es

$$f(\varepsilon_{ij}) = e^{-\varepsilon_{ij}} e^{-e^{-\varepsilon_{ij}}}$$

Por tanto,

$$P(Y_i = j) = P(\varepsilon_{ik} < \varepsilon_{ij} + V_{ij} - V_{ik}, \forall k \neq j) = \int \left(\prod_{k \neq j} e^{-e^{-(\varepsilon_{ij} + V_{ij} - V_{ik})}} \right) e^{-\varepsilon_{ij}} e^{-e^{-\varepsilon_{ij}}} d\varepsilon_{ij}$$

Y, tras algunas operaciones algebraicas (véase Train, 2003: 85-86), se obtiene que

$$P(Y_i = j) = \frac{e^{V_{ij}}}{\sum_{k=0}^J e^{V_{ik}}}, \quad j = 0, \dots, J$$

⁷ Además, este planteamiento aporta también una justificación para aquellas situaciones en las que el individuo no escoge la alternativa que parece más conveniente. Véase Ortúzar (2000).

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

Si el componente determinístico de la utilidad se expresa como una función lineal de características del individuo i , es decir,

$$V_{ij} = \beta_j^x \cdot x_i,$$

el modelo logit derivado a partir del enfoque de utilidad aleatoria (Theil, 1969) se transforma en

$$P(Y_i = j) = \frac{e^{\beta_j^x \cdot x_i}}{\sum_{k=0}^J e^{\beta_k^x \cdot x_i}}, \quad j = 1, \dots, J,$$

$$P(Y_i = 0) = \frac{e^{\beta_0^x \cdot x_i}}{\sum_{k=0}^J e^{\beta_k^x \cdot x_i}}$$

En la especificación anterior, obviamente la suma de probabilidades de elección de las alternativas $j = 0, \dots, J$ es igual a la unidad. Aparece entonces un problema de identificación, que puede resolverse incorporando esta restricción en el modelo, lo que significa, en términos teóricos, expresar las probabilidades de elegir cada alternativa en función de la diferencia de utilidades con respecto a la que se toma de referencia $j = 0$. Es decir,

$$P(Y_i = j) = \frac{\frac{e^{\beta_j^x \cdot x_i}}{e^{\beta_0^x \cdot x_i}}}{\sum_{k=0}^J \frac{e^{\beta_k^x \cdot x_i}}{e^{\beta_0^x \cdot x_i}}} = \frac{e^{(\beta_j^x - \beta_0^x) \cdot x_i}}{1 + \sum_{k=1}^J e^{(\beta_k^x - \beta_0^x) \cdot x_i}} = \frac{e^{\beta_j^x \cdot x_i}}{1 + \sum_{k=1}^J e^{\beta_k^x \cdot x_i}}, \quad j = 1, \dots, J.$$

Y la probabilidad de elegir la alternativa tomada de referencia se expresa como

$$P(Y_i = 0) = \frac{1}{1 + \sum_{k=1}^J e^{\beta_k^x \cdot x_i}}.$$

Ésta será la formulación utilizada en el epígrafe siguiente. El efecto marginal de la variable x_{im} sobre la probabilidad de elegir la alternativa j viene dado por

$$\frac{\partial P(Y_i = j)}{\partial x_{im}} = P(Y_i = j) \left[\beta_{jm} - \sum_{k=1}^J \beta_{km} P(Y_i = k) \right], \quad j = 1, \dots, J.$$

Nótese que dicho efecto depende tanto del vector de variables explicativas como del conjunto de parámetros del modelo, no siendo posible interpretar siquiera el signo del parámetro como dirección del cambio inducido en la probabilidad. Los parámetros no pueden interpretarse directamente como el efecto que las variables explicativas tienen sobre la probabilidad de escoger una opción. Los efectos marginales no son constantes, lo que sin duda es una suposición más realista al estudiar variables económicas.

Los efectos marginales podrían evaluarse en diferentes valores del vector de variables explicativas con objeto de analizar el rango de variación

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

de los cambios que se producen en las probabilidades de las alternativas. Con objeto de representar el efecto de una de las variables explicativas, puede calcularse la media de las derivadas parciales anteriores. En el caso de muestras grandes, otra opción es evaluar dichas derivadas en el vector de medias de las variables explicativas. En el caso de variables explicativas discretas, es más adecuado obtener el cambio discreto que sufre la probabilidad cuando cambia el valor de la variable explicativa en cuestión.

Sin embargo, una interpretación más clara del significado de los parámetros del modelo puede obtenerse a partir del cálculo de los *odds-ratios*, definidos como

$$\Omega_{j/k} = \frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = k)} = \frac{e^{\beta_j' x_i}}{e^{\beta_k' x_i}} = e^{(\beta_j - \beta_k)' x_i}, \quad j = 1, \dots, J, \quad j \neq k,$$

$$\Omega_{j/0} = \frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = 0)} = e^{\beta_j' x_i}.$$

Entonces, el cociente de *odds-ratios* cuando la variable explicativa x_{im} cambia en una unidad, es decir, $e^{(\beta_{jm} - \beta_{km})}$, $j = 1, \dots, J$, $j \neq k$, indica el efecto de dicho cambio en x_{im} sobre el patrón de sustitución entre las alternativas j y k , mientras que $e^{\beta_{jm}}$ mide el efecto sobre el patrón de sustitución entre la alternativa j y la alternativa de referencia.

Si la variable dependiente de un modelo de elección discreta, Y_i , expresa preferencias u opiniones de los individuos sobre una determinada cuestión, las alternativas del proceso de decisión expresan implícitamente un orden de utilidad y tienen, por tanto, carácter ordinal. De manera que si se recurre a un modelo multinomial que no tenga en cuenta el carácter ordenado de los datos, no se estará describiendo adecuadamente el proceso de decisión del individuo. Una forma natural de interpretar este proceso de decisión consiste en considerar que el individuo tiene una valoración u opinión específica sobre la cuestión que determina su elección. En términos formales, la valoración u opinión del individuo

puede definirse como una variable latente, Y_i^* , que es función de un conjunto de variables explicativas. De este modo, el rango de esta variable puede subdividirse en intervalos ordenados tales que si la valoración del individuo se sitúa en el intervalo j , el individuo elige la opción j , es decir,

$$Y_i = j, \quad j = 0, \dots, J.$$

La variable no observable o latente, Y_i^* , depende de un conjunto de variables explicativas que determinan la elección por parte del individuo i^8 , es decir,

$$Y_i^* = \beta' x_i + \varepsilon_i,$$

⁸ Aunque en los desarrollos posteriores se asumirá que el vector de variables explicativas contiene características de los individuos, en este conjunto de regresores podrían incluirse también, en algún caso, características específicas de la alternativa.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

donde ε_i es un término de perturbación aleatoria. La elección del individuo entre las alternativas $0, \dots, J$ es reflejo del valor de Y_i^* en relación con los umbrales μ_j , $j = 1, \dots, J$, es decir,

$$Y_i = \begin{cases} 0, & \text{si } Y_i^* \leq 0 \\ 1, & \text{si } 0 < Y_i^* \leq \mu_1 \\ 2, & \text{si } \mu_1 < Y_i^* \leq \mu_2 \\ \vdots \\ J, & \text{si } \mu_{J-1} < Y_i^* \end{cases}$$

Estos umbrales, desconocidos *a priori*, deben ser tales que

$$0 < \mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_{J-1}^9.$$

En problemas más generales de decisión con alternativas ordenadas, dicha ordenación puede no implicar un orden implícito de utilidades¹⁰. Parece entonces más apropiado considerar que el individuo elige la alternativa que le proporciona máxima utilidad. Desde este punto de vista, ligar la decisión al valor de la variable latente implica asumir que existe una función lineal de las variables explicativas de la decisión tal que si dicha función toma valores entre μ_{j-1} y μ_j , la alternativa j es la que proporciona máxima utilidad¹¹.

Si se adopta este enfoque de la variable latente y se asume que $\mu_0 = 0$, el modelo probabilístico que determina la elección queda definido de la siguiente manera

$$\begin{aligned} P(Y_i = 0) &= P(Y_i^* \leq 0) = P(\varepsilon_i \leq -\beta' x_i), \\ P(Y_i = j) &= P(\mu_{j-1} < Y_i^* \leq \mu_j) = P(\mu_{j-1} - \beta' x_i < \varepsilon_i \leq \mu_j - \beta' x_i), \\ j &= 1, \dots, J-1, \\ P(Y_i = J) &= P(Y_i^* > \mu_{J-1}) = P(\varepsilon_i > \mu_{J-1} - \beta' x_i). \end{aligned}$$

Si la función de distribución de la variable aleatoria ε_i es F , entonces

$$\begin{aligned} P(Y_i = 0) &= F(-\beta' x_i), \\ P(Y_i = j) &= F(\mu_j - \beta' x_i) - F(\mu_{j-1} - \beta' x_i), \quad j = 1, \dots, J-1, \\ P(Y_i = J) &= 1 - F(\mu_{J-1} - \beta' x_i) \end{aligned}$$

⁹ En esta formulación el primer umbral se considera nulo y se asume que la función índice $\beta' x_j$ contiene un término independiente. Otra formulación equivalente consiste en introducir un umbral

μ_0 y eliminar el término independiente de la función índice.

¹⁰ El orden de las alternativas puede venir marcado por el interés del trabajo. Véase McCullagh y Nelder (1989) y Miller y Volker (1995).

¹¹ Nótese que en el planteamiento de los modelos con alternativas no ordenadas, las diferencias de utilidad entre cada par de alternativas quedan expresadas en términos de diferentes funciones lineales de las variables explicativas de la decisión. Ahora existe una única función lineal cuyo valor determina la alternativa con utilidad máxima.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

La distribución que se asuma para el término de error determina el tipo de modelo. De nuevo, las dos distribuciones comúnmente más usadas son la logística y la normal, dando lugar a los modelos logit ordenado y probit ordenado, respectivamente¹². En el caso del modelo logit

$$F(\mu_j - \beta'x_i) = \Lambda(\mu_j - \beta'x_i) = \frac{e^{(\mu_j - \beta'x_i)}}{1 + e^{(\mu_j - \beta'x_i)}}, \quad j = 0, \dots, J-1.$$

La interpretación de los efectos marginales de las variables explicativas es ahora más sencilla que en los modelos multinomiales para alternativas no ordenadas, dado que

$$\begin{aligned} \frac{\partial P(Y_i = 0)}{\partial x_{im}} &= -f(\beta'x_i)\beta_m, \\ \frac{\partial P(Y_i = j)}{\partial x_{im}} &= [f(\mu_{j-1} - \beta'x_i) - f(\mu_j - \beta'x_i)]\beta_m, \quad j = 1, \dots, J-1, \\ \frac{\partial P(Y_i = J)}{\partial x_{im}} &= f(\mu_{J-1} - \beta'x_i)\beta_m, \end{aligned}$$

siendo f la función de densidad de la distribución del término de error que se haya elegido. Por tanto, para la primera y última de las alternativas, el signo del coeficiente permite conocer la dirección del cambio en la probabilidad de elección ante una variación en la variable x_{im} . En las alternativas intermedias, el resultado es ambiguo dado que la dirección del cambio depende de los valores del vector de variables explicativas y, por supuesto, de los umbrales.

En estos modelos, otra interpretación útil se obtiene a partir del cálculo de un tipo particular de *odds-ratios*, redefinidos como

$$\Omega_j(x_i) = \frac{P(Y_i \leq j)}{P(Y_i > j)} = \frac{F(\mu_j - \beta'x_i)}{1 - F(\mu_j - \beta'x_i)}, \quad j = 0, \dots, J-1.$$

En el caso del modelo logit

$$\Omega_j(x_i) = \frac{P(Y_i \leq j)}{P(Y_i > j)} = e^{(\mu_j - \beta'x_i)},$$

de modo que el cociente de *odds-ratios* calculados cuando la variable explicativa x_{im} experimenta un cambio unitario, es decir, $e^{-\beta_m}$, permite evaluar el efecto de este cambio sobre el patrón de sustitución de las primeras alternativas frente a las últimas. Esta modificación en el patrón de sustitución es independiente de la alternativa j que discrimina entre primeras y últimas.

Los modelos específicos para datos ordenados incorporan restricciones que facilitan la estimación y la interpretación. Ahora bien, como ya se ha comentado, se trata de modelos que pueden ser demasiado rígidos para recoger adecuadamente los mecanismos subyacentes en los

¹² Los trabajos pioneros en este tipo de modelos son los de Aitchison y Silvey (1957), Snell (1964), McKelvey y Zavoina (1975) y McCullagh (1980), entre otros.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

procesos de decisión individuales. De ahí que, en general, resulte más apropiado acudir a formulaciones especificadas para alternativas no ordenadas.

En procesos de decisión con respuesta policotómica, la naturaleza del proceso de decisión puede ser suficientemente compleja para que alguna de las especificaciones anteriores capte la multiplicidad de factores que explican la decisión y el modo en que actúa cada uno de ellos.

Aunque se asuma que el individuo elige maximizando su utilidad, recoger en una especificación sencilla el conjunto de variables que determinan dicha utilidad es una tarea tan complicada que exige introducir un componente aleatorio no explicado¹³. Y el modelo logit convencional se muestra incapaz de captar la estructura de correlación que puede existir entre los componentes de la utilidad asociada a cada alternativa que no han sido especificados explícitamente, sino que se manifiestan en un término de perturbación. El modelo probit multinomial o los modelos de valor extremo generalizado, tales como el logit anidado¹⁴, sí que permiten modelar dicha estructura, al menos desde un punto de vista teórico y una vez identificada la naturaleza de las correlaciones y superadas las limitaciones computacionales que pudieran estar presentes. Además de la correlación, la mayor parte de las especificaciones convencionales, con la excepción del probit multinomial, asumen la homocedasticidad del componente estocástico de la utilidad para las diferentes alternativas, lo que resulta un supuesto difícil de aceptar en muchas situaciones¹⁵.

Ahora bien, también existen fuentes de heterogeneidad entre individuos. Las formulaciones anteriores siguen asumiendo que una cualquiera de las variables explicativas contribuye al valor específico de la utilidad de una alternativa dada de acuerdo con una función lineal que implica que, ante un cambio dado de la variable explicativa, el efecto en la utilidad es siempre el mismo. Y, por tanto, la probabilidad de elegir cada alternativa reacciona demasiado rígidamente ante cambios en las variables explicativas. Asumir que las respuestas de los individuos no son tan homogéneas parece un supuesto más acorde con la realidad, pero entonces las probabilidades derivadas a partir de las especificaciones habituales recogen solamente una especie de respuesta media de los individuos. Una forma de captar la heterogeneidad en las respuestas individuales consiste en admitir la naturaleza estocástica de los parámetros que determinan dichas respuestas. Esta idea es la que da origen a los modelos mixtos. El modelo logit mixto ha recibido atención creciente en los últimos años y, aunque la formulación del probit mixto tampoco es novedosa, sólo los avances computacionales recientes han permitido su aplicación práctica.

En cualquier caso, en el proceso de decisión objeto de estudio en este trabajo, la especificación logit convencional ha ofrecido resultados

13 Como indican Munizaga y Álvarez-Daziano (2002), el componente estocástico de la utilidad recoge aquellas variables no observadas que influyen en la decisión del individuo, entre las que se encuentran los errores de medida, las diferencias entre individuos, las percepciones incorrectas de los atributos o la aleatoriedad inherente a la naturaleza humana.

14 Véase Train (2003: 87-110).

15 Así, si los atributos de una alternativa específica son mejor conocidos, cabría asumir que el componente estocástico asociado a ella posea menor varianza. Véase Munizaga y otros (2000).

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

satisfactorios. Y teniendo en cuenta que algunos modelos sencillos son demasiado rígidos para captar determinados procesos de decisión, mientras que la flexibilidad que proporcionan otros está acompañada de mayor complejidad en el proceso de estimación e incluso mayores dificultades para su interpretación, los resultados que se presentan en la sección siguiente corresponden a esta última especificación.

3. Análisis de las decisiones de consumo

En esta sección se aplican los modelos descritos en el apartado anterior para analizar la frecuencia de consumo de vino de los residentes en Tenerife. La información básica se obtuvo a través de una encuesta dirigida al segmento de la población residente mayor de 18 años y contiene preguntas sobre hábitos, valores, actitudes y preferencias en cuanto a tipos de vino y bebidas competitivas, así como cuestiones que ofrecen cierto conocimiento de variables geográficas y socio-económicas. La encuesta se realizó en los meses de abril y mayo de 2001. Como unidad muestral se escogió el individuo y no el hogar. El cuestionario fue finalmente respondido por 1202 residentes que fueron elegidos por muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional en las tres grandes áreas geográficas en las que se dividió la isla: zona norte, zona sur y área metropolitana. El cuestionario y el método de selección de los individuos encuestados se explican en el capítulo primero de Guirao y otros (2001). Los resultados que se muestran a continuación se refieren a los 1172 individuos que respondieron a cada una de las cuestiones consideradas en el estudio.

Simple tablas de doble entrada proporcionan una información rica en matices y, de este modo, contribuyen a identificar los rasgos fundamentales de los individuos que presentan diferentes patrones de consumo y ayudan a intuir cuáles son los factores socioeconómicos que podrían incidir en dichos patrones. Los modelos de elección discreta constituyen una herramienta estadístico-econométrica que ofrece amplias posibilidades para identificar las características asociadas a los patrones de consumo observados y verificar o refutar las hipótesis sugeridas por el análisis descriptivo.

Con objeto de recoger la frecuencia con que se realiza el acto de consumir vino, se han considerado 4 modalidades: no consume, consume ocasionalmente¹⁶, consume con alta frecuencia y consume diariamente. De acuerdo con los resultados mostrados en la tabla 1, casi una cuarta parte de los encuestados (24,1%) no consumía ningún tipo de vino, mientras que un 55,3% consumía vino ocasionalmente y el 20,5% restante consumía vino frecuentemente, es decir, con alta frecuencia o diariamente.

En definitiva, el consumo es mayoritariamente moderado y corrobora una tendencia que puede explicarse, entre otros factores, por los cambios en los hábitos de consumo. Los consumidores atribuyen mayor

¹⁶ Se entiende por consumo ocasional aquél que se produce alguna vez durante las comidas o bien en las festividades y otras ocasiones especiales.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

importancia a la presencia de un vino de calidad en las comidas, no sólo en la medida que enriquece la gastronomía, sino también por los nuevos hábitos alimenticios de una población cada vez más preocupada por la salud.

Tabla 1. *Frecuencia de consumo de vino*

Nunca	282 (24.1%)
Ocasionalmente	648 (55.3%)
Con alta frecuencia	112 (9.6%)
Diariamente	130 (11.1%)

Si el objetivo último es diseñar estrategias comerciales que conduzcan a incrementar la demanda de vino en general o a captar clientes para la oferta insular, es necesario conocer los rasgos que identifican a los individuos que presentan cada patrón específico de consumo. En la muestra considerada, distribuida por igual en las tres áreas geográficas ya señaladas, las características socio-económicas y demográficas de los residentes encuestados pueden resumirse señalando que la distribución por sexos es casi igualitaria, la mitad de los encuestados posee una edad inferior a 40 años y éste es también el porcentaje aproximado de casados en la muestra. De acuerdo con la ocupación declarada, la más frecuente corresponde a la situación de empleado por cuenta ajena. En cuanto al nivel de formación, un 34.3% de los entrevistados poseía estudios secundarios, mientras que un significativo 10.1% no había cursado estudios de ningún tipo. Por último, según manifestaron los encuestados, alrededor de un 60% de las familias a las que pertenecen posee unos ingresos comprendidos entre 600 y 1800 euros. El peso relativo de las modalidades de cada uno de estos atributos se señala en las tablas 2 a 8.

Tabla 2. *Distribución por género*

Hombre	581 (49.6%)
Mujer	591 (50.4%)

Tabla 3. *Distribución por edad*

18-29 años	334 (28.5%)
30-39 años	252 (21.5%)
40-49 años	194 (16.6%)
50-59 años	152 (13.0%)
60-69 años	133 (11.3%)
70 o más años	107 (9.1%)

Tabla 4. *Distribución por área de residencia*

Zona Norte	390 (33.3%)
Zona Sur	397 (33.9%)
Zona Metropolitana	385 (32.8%)

Tabla 5. *Distribución por situación familiar*

Casado	581 (49.6%)
Soltero	422 (36.0%)
Viudo-Separado	169 (14.4%)

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández

Tabla 6. *Distribución por nivel de formación*

Sin estudios	118 (10.1%)
Estudios primarios	363 (31.0%)
Estudios secundarios	402 (34.3%)
Estudios universitarios	289 (24.7%)

Tabla 7. *Distribución por ingresos mensuales de la unidad familiar (euros)*

Menos de 600	157 (13.4%)
Entre 600 y 1200	392 (33.4%)
Entre 1200 y 1800	336 (28.7%)
Entre 1800 y 2400	159 (13.6%)
Más de 2400	128 (10.9%)

Tabla 8. *Distribución por ocupación*

Empleado	366 (31.2%)
Funcionario	67 (5.7%)
Estudiante	191 (16.3%)
Ama de casa	223 (19.0%)
Empresario	116 (9.9%)
Profesional	66 (5.6%)
Otros	143 (12.2%)

El sentido y magnitud en que estos atributos inciden en la frecuencia con que se consume vino pueden, a modo de primera aproximación, ser observados si se examina la distribución de las frecuencias con que consumen vino los individuos caracterizados por cada una de las modalidades de aquéllos (véase tablas 9 a 15). Este análisis muestra que el porcentaje de hombres consumidores de vino es mayor que el de mujeres y, en general, el consumo de alta frecuencia se presenta más entre los hombres. Considerando el área geográfica, un elevado porcentaje de los individuos residentes en el área metropolitana se caracteriza por un consumo ocasional; mientras que el consumo de alta frecuencia se registra en mayor porcentaje de casos en las zonas norte y sur. El consumo diario es más habitual entre los mayores de 40 años y se presenta poco entre los jóvenes, que mayoritariamente declararon consumir vino de forma ocasional. Independientemente del estado civil del entrevistado, el consumo ocasional es siempre la modalidad más habitual, y los solteros son los que en menor porcentaje declaran consumir diariamente.

La ocupación, así como el nivel de formación e ingresos, parecen incidir claramente en la frecuencia de consumo. El porcentaje de consumidores es especialmente elevado entre funcionarios y profesionales, mientras que los estudiantes y, sobre todo, las amas de casa son las ocupaciones con mayor porcentaje de no consumidores. La frecuencia de consumo parece estar relacionada con el nivel de estudios. Casi la mitad de los individuos sin estudios declararon no consumir vino, mientras que este porcentaje es sólo del 17.6% para los encuestados con estudios universitarios. Ahora bien, el consumo de mayor frecuencia se presenta en mayor proporción de casos entre los individuos con bajo nivel de estudios, mientras que entre los entrevistados con niveles de estudios

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

secundarios o universitarios el consumo es más ocasional. El porcentaje de no consumidores se relaciona inversamente con el nivel de renta, resultando que, para el estrato de renta más alto, el 85.2% de los encuestados consume vino, mientras que sólo lo hace el 66.2% de los entrevistados con el nivel de ingresos más bajo. El consumo ocasional es más frecuente entre los individuos con ingresos familiares superiores a 1800 euros.

Tabla 9. *Frecuencia de consumo según género*

Género	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
Hombre	83(0,143)	312(0,537)	86(0,148)	100(0,172)
Mujer	199(0,337)	336(0,569)	26(0,044)	30(0,051)

Tabla 10. *Frecuencia de consumo según edad*

Edad	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
18-29 años	87(0,260)	225(0,674)	16(0,048)	6(0,018)
30-39 años	42(0,167)	163(0,647)	29(0,115)	18(0,071)
40-49 años	37(0,191)	100(0,515)	27(0,139)	30(0,155)
50-59 años	31(0,204)	74(0,487)	16(0,105)	31(0,204)
60-69 años	40(0,301)	54(0,406)	9(0,068)	30(0,226)
>70 años	45(0,421)	32(0,299)	15(0,140)	15(0,140)

Tabla 11. *Frecuencia de consumo según área de residencia*

Área	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
Norte	101(0,259)	197(0,505)	33(0,085)	59(0,151)
Sur	99(0,249)	206(0,519)	47(0,118)	45(0,113)
Metropolitana	82(0,213)	245(0,636)	32(0,083)	26(0,068)

Tabla 12. *Frecuencia de consumo según situación familiar*

Situación familiar	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
Casado	106(0,182)	309(0,532)	71(0,122)	95(0,164)
Soltero	116(0,275)	268(0,635)	25(0,059)	13(0,031)
Viudo/Separado	60(0,355)	71(0,420)	16(0,095)	22(0,130)

Tabla 13. *Frecuencia de consumo según ocupación*

Ocupación	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
Empleado	66(0,180)	221(0,604)	38(0,104)	41(0,112)
Funcionario	5(0,075)	41(0,672)	7(0,104)	10(0,149)
Estudiante	60(0,314)	120(0,628)	9(0,047)	2(0,010)
Ama de casa	96(0,430)	111(0,498)	6(0,027)	10(0,045)
Empresario	16(0,138)	55(0,474)	23(0,198)	22(0,190)
Profesional	5(0,076)	40(0,606)	10(0,152)	11(0,167)
Otros	34(0,238)	56(0,392)	19(0,133)	34(0,238)

M^a Carolina Rodríguez Donate
 Ginés Guirao Pérez
 José Juan Cáceres Hernández

Tabla 14. *Frecuencia de consumo según nivel de formación*

Nivel de formación	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
Sin estudios	54(0,458)	31(0,263)	12(0,102)	21(0,178)
Primarios	87(0,240)	176(0,485)	39(0,107)	61(0,168)
Secundarios	90(0,224)	246(0,612)	37(0,092)	29(0,072)
Universitarios	51(0,176)	195(0,675)	24(0,083)	19(0,066)

Tabla 15. *Frecuencia de consumo según nivel de ingresos*

Ingresos (euros)	No consumo	Ocasional	Alta frecuencia	Diario
< 600	53(0,338)	75(0,478)	10(0,064)	19(0,121)
600-1200	109(0,278)	193(0,492)	38(0,097)	52(0,133)
1200-1800	73(0,217)	196(0,583)	40(0,119)	27(0,080)
1800-2400	28(0,176)	102(0,642)	13(0,082)	16(0,101)
> 2400	19(0,148)	82(0,641)	11(0,086)	16(0,125)

Aunque los comentarios anteriores ilustran los efectos de algunos rasgos socioeconómicos de los individuos sobre la frecuencia de consumo de vino, un análisis más preciso de estas relaciones exige recurrir a los modelos de elección discreta, que, teniendo en cuenta el carácter discreto de la variable dependiente, permiten evaluar la probabilidad de que un individuo definido por un vector de características decida consumir vino con una frecuencia determinada. En particular, se ha optado por una especificación logit multinomial. Puede considerarse, además, que las modalidades del atributo que recoge dicha frecuencia están ordenadas. Una aproximación inicial a la cuantificación de las relaciones anteriormente comentadas podría obtenerse a partir de un modelo multinomial ordenado, que constituye una especificación sencilla y al propio tiempo aporta información útil sobre el objeto de estudio. Ahora bien, la ordenación de categorías de acuerdo con la frecuencia de consumo no implica un orden subyacente de utilidades asociadas a dichas categorías y, si se acepta que la elección está, en última instancia, determinada por dichas utilidades, la especificación ordenada puede ser, como ya se comentó, una especificación demasiado rígida. Desde este punto de vista, el modelo logit multinomial estándar puede ser una especificación más adecuada si se asume que el efecto de determinada característica del individuo sobre la diferencia de utilidades entre dos alternativas dadas no es constante.

Los resultados de la estimación del modelo logit ordenado se muestran en la tabla 16¹⁷. Las alternativas que elige el individuo se han definido del modo siguiente: $Y_i = 0$, no consumo; $Y_i = 1$, consumo ocasional; $Y_i = 2$, consumo con alta frecuencia; $Y_i = 3$, consumo diario. Cada uno de los atributos explicativos de las probabilidades de elección se ha incorporado en términos de un conjunto de variables

¹⁷ Todas las estimaciones del trabajo se han llevado a cabo con los programas Limdep 8.0 y Nlogit 3.0. Véase Greene (2003a, 2003b). Para estimar el modelo logit ordenado se ha utilizado el algoritmo de Broyden, Fletcher, Goldfarb y Shanno (véase Train, 2003: 225).

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

dummies que toman valor uno si el atributo en cuestión toma una modalidad determinada y cero en otro caso. Como ya se ha comentado, los parámetros estimados no pueden interpretarse directamente como efecto del regresor correspondiente sobre la probabilidad de elección de una alternativa. Nótese que la rigidez del modelo logit ordenado impone que los cambios discretos en las probabilidades de elección de las alternativas $Y_i = 0$ y $Y_i = 3$ cuando cambia la modalidad de un atributo sean de signo contrario. Es decir, no puede considerarse que dicho cambio de modalidad produzca un efecto del mismo signo sobre las probabilidades de elección de las alternativas extremas.

Por otra parte, los cocientes de odds-ratios, definidos como

$$\Omega_j = \frac{P(Y_i \leq j)}{P(Y_i > j)}$$

cociente de los ratios cuando cambian las modalidades de los atributos que definen al individuo, aportan información interesante en este sentido, dado que permiten evaluar como se modifica el patrón de sustitución entre consumo de baja frecuencia y consumo de alta frecuencia. Recuérdese que el cociente de odds-ratios definidos de este modo no cambia aunque se modifique el valor j . Esta herramienta permite evaluar el cambio en el patrón de sustitución entre alternativas para grupos de individuos definidos por distintos vectores de características que puedan ser objeto específico de estudio. De este modo, pueden hacerse infinidad de comparaciones del comportamiento de los individuos; no obstante, la comparación en términos de la variación de un solo atributo es ya suficientemente informativa. En concreto, si se denota por $\Omega_j(A_{im} = p)$ al valor del ratio Ω_j cuando el atributo A_{im} toma la

$$\frac{\Omega_j(A_{im} = p)}{\Omega_j(A_{im} = q)} = e^{\beta_m^p - \beta_m^q}$$

modalidad p , entonces $\frac{\Omega_j(A_{im} = p)}{\Omega_j(A_{im} = q)} = e^{\beta_m^p - \beta_m^q}$, siendo β_m^p y β_m^q los parámetros del modelo logit ordenado para las variables dummies que toman valor 1 cuando el atributo A_{im} toma las modalidades p y q , respectivamente. En el caso de que una de las dos modalidades consideradas sea la elegida como modalidad de referencia en la estimación del modelo, el parámetro correspondiente es nulo.

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández

Tabla 16. *Estimaciones y cambio discreto del modelo logit ordenado*¹⁸

	Estimaciones	Cambio discreto ¹⁸			
	Coefficientes	$P(Y_i = 0)$	$P(Y_i = 1)$	$P(Y_i = 2)$	$P(Y_i = 3)$
Constante	0,591*				
Mujer	-0,939	0,149	-0,013	-0,055	-0,081
30-39 años	0,101*	-0,017	0,003	0,006	0,008
40-49 años	0,324*	-0,051	0,005	0,018	0,026
50-59 años	0,463	-0,072	0,003	0,026	0,043
60-69 años	0,477*	-0,073	0,003	0,003	0,044
> 70 años	0,151*	-0,025	0,004	0,008	0,013
Norte	0,275	-0,044	0,005	0,015	0,025
Sur	0,240*	-0,039	0,005	0,013	0,021
Soltero	-0,906	0,144	-0,015	-0,052	-0,077
Viudo/ Separado	-0,373	0,053			
Empleado	1,132	-0,209	0,007	-0,022	-0,038
Funcionario	1,521	-0,259	0,077	0,058	0,073
Estudiante	0,916	-0,175	0,061	0,082	0,116
Empresario	0,916	-0,175	0,076	0,045	0,054
Profesional	1,310	-0,233	0,072	0,069	0,092
Otra ocupación	1,561	-0,264	0,058	0,085	0,121
Otra ocupación	1,240	-0,224	0,075	0,065	0,084
Est. primarios	0,536	-0,089	0,016	0,028	0,045
Est. secundarios	0,328*	-0,057	0,014	0,017	0,025
Est universitarios	0,516	-0,086			
600-1200 euros	-0,173*	0,027	0,016	0,027	0,043
1200-1800 euros	-0,077*	0,027	-0,002	-0,009	-0,016
1800-2400 euros	-0,172*	0,012	-0,001	-0,004	-0,007
> 2400 euros	0,212*	0,027	-0,002	-0,009	-0,016
μ_1	2,973	-0,031	-0,002	0,011	0,022
μ_2	3,808				
$N = 1172$; $LnL = -1210,918$; $R_{MCF}^2 = 0,0926$; $\lambda_{rv}(23) = 247,2618$; AIC=2,10737; SBIC=2,2112; *Parámetros no significativos al 90% de confianza					

18 Los valores que aparecen en estas columnas representan la media de los cambios discretos en la probabilidad de elección de cada alternativa ante cambios en la modalidad de un atributo evaluados para cada individuo de la muestra. $R_{MCF}^2 = 1 - \frac{\log L}{\log L^*(i)}$, donde $\log L$ es el logaritmo de la

función de verosimilitud para el modelo estimado y $\log L^*(i)$ es el logaritmo de la función de verosimilitud bajo la hipótesis nula del modelo estimado sólo con constante (véase McFadden, 1974). λ_{RV} es el estadístico del contraste de la razón de verosimilitudes.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

El ratio Ω_j se modifica en el sentido esperado cuando cambia la modalidad del atributo que define el género. Los cocientes de odds-ratios indican que el ratio Ω_j va decreciendo conforme aumenta la edad, excepto en el caso de los mayores de 70 años, en los que el consumo de alta frecuencia sigue estando más presente que entre los jóvenes, pero no es tan importante como entre aquéllos que tienen entre 30 y 70 años. El área de residencia del entrevistado parece afectar a la decisión. El ratio Ω_j aumenta cuando se pasa de la zona norte a la zona sur y más aún cuando se compara la zona norte con el área metropolitana, en la que el consumo de baja frecuencia está más presente en términos relativos. En cuanto a la situación familiar, los ratios Ω_j aumentan cuando se comparan los casados con los solteros y algo menos cuando los primeros se comparan con los viudos o separados. Es decir, el consumo de alta frecuencia tiene más peso relativo entre los casados, menos entre los viudos o separados y está aún menos presente entre los solteros. Los cocientes de odds-ratios revelan también que el consumo de alta frecuencia es más probable entre funcionarios y profesionales, mientras que el consumo de baja frecuencia es especialmente relevante en amas de casa y en estudiantes.

De acuerdo con estos ratios, el consumo de alta frecuencia es más probable entre los individuos con estudios que entre los entrevistados que declararon no tener estudios. Sin embargo, este resultado no concuerda con lo esperado de acuerdo con las frecuencias relativas observadas en la muestra y puede atribuirse a la rigidez que impone el modelo ordenado frente a especificaciones más flexibles. Como se observa en la tabla 16, un cambio en el atributo que identifica el nivel de estudios de la modalidad sin estudios a cualquier otra produce un efecto negativo en la probabilidad de no consumir vino, mientras que aumenta la probabilidad de consumir diariamente en las comidas. Esta diferencia de signo en las probabilidades de elección de las alternativas extremas impide captar, como parece observarse en la tabla 14, que el incremento del nivel educativo produce una tendencia hacia el consumo de mediana frecuencia, mientras que las frecuencias de consumo muy bajas o muy altas pierden peso. De todas formas, también debe tenerse en cuenta que lo observado en las tablas de doble entrada no es directamente comparable con los resultados del modelo estimado, dado que en este último se consideran conjuntamente los efectos de distintos atributos.

La correlación entre atributos puede ayudar a comprender el resultado obtenido para las modalidades de ingresos. Los ratios Ω_j son menores en el nivel de ingresos de menos de 600 euros que en los niveles de ingreso intermedios y mayores que en el nivel de ingresos superiores a 2400 euros. Estos ratios no captan adecuadamente el cambio en el patrón de sustitución entre consumo de baja frecuencia y consumo de alta frecuencia. En este sentido, la rigidez del modelo ordenado impide un mejor ajuste a lo observado; pero debe tenerse en cuenta que el efecto de un cambio en la renta puede estar siendo recogido por los cambios en las probabilidades de elección que acompañan a los cambios en el nivel

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

educativo. La similitud de efectos entre estos dos atributos (véase tablas 14 y 15) impide advertir el efecto aislado de cada uno cuando se introducen conjuntamente en el modelo, dada la correlación existente entre ellos¹⁹.

En general, y al margen de los efectos particulares de cada atributo sobre la elección del individuo, los comentarios anteriores muestran que la especificación del modelo logit ordenado es demasiado rígida para recoger efectos que, a veces, significan un incremento de las probabilidades de elección de alternativas extremas en detrimento de las intermedias o viceversa. En este sentido, el logit ordenado mixto puede proporcionar cierta flexibilidad; es decir, aunque la media del parámetro sea la misma en todas las alternativas, la aleatoriedad de éste puede en algún grado proporcionar variabilidad adicional que permita aproximar mejor el proceso de decisión²⁰. En cualquier caso, el logit multinomial estándar parece una especificación más apropiada, dado que admite explícitamente cambios en los parámetros que intervienen en el componente determinístico de la utilidad asociada a cada alternativa.

Los resultados de la estimación del modelo logit multinomial convencional se recogen en las tablas 17 y 18²¹. Aunque las estimaciones de los parámetros del modelo tienen una interpretación aún más compleja que en el modelo ordenado, la observación de la tabla 17 permite deducir la existencia de diferencias en los parámetros que intervienen en la especificación del componente determinístico de la utilidad asociada a cada alternativa. Las estimaciones obtenidas deben interpretarse como diferencia entre los parámetros que intervienen en las funciones de utilidad de la alternativa j , $j > 0$, frente a la alternativa 0 (no consumo), pero reflejan también efectos diferenciados de los atributos considerados sobre las probabilidades de elección de alternativas que suponen consumir vino con distinta frecuencia.

19 Nótese también que se están considerando los niveles de ingreso familiar y el nivel educativo individual, lo cual puede debilitar el grado de correlación entre los dos atributos.

20 Los resultados de la estimación del modelo mixto indican que esta especificación sigue mostrándose incapaz de captar la tendencia hacia el consumo ocasional cuando aumenta el nivel educativo. Puede pensarse, en principio, que la flexibilidad que aporta la especificación mixta es insuficiente para vencer la rigidez derivada de la especificación ordenada y resulta aconsejable, por tanto, acudir a la especificación multinomial estándar, que, tanto para el atributo que indica la educación como para el resto, ofrece un espectro más amplio de posibilidades en cuanto a magnitud y signo de los parámetros que intervienen en la especificación de la función de utilidad propia de cada alternativa.

21 Para estimar el modelo logit multinomial se ha utilizado el algoritmo de Broyden, Fletcher, Goldfarb y Shanno.

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández

Tabla 17. *Estimaciones del modelo logit multinomial²²*

	Estimaciones		
	$P(Y_i = 1)$	$P(Y_i = 2)$	$P(Y_i = 3)$
Constante	1,6388	-1,7438	-2,6239
Mujer	-0,6238	-1,6829	-1,5122
30-39 años	-0,3219*	0,5047*	0,5730*
40-49 años	-0,6739	0,4750*	1,1021
50-59 años	-0,6516	0,2488*	1,3994
60-69 años	-0,9414	-0,0289*	1,4597
> 70 años	-1,4431	0,7322*	0,8672*
Norte	-0,2837*	0,02433*	0,9216
Sur	-0,2453*	0,3463*	0,5763
Soltero	-0,9875	-1,3442	-1,4799
Viudo o Separado	-0,5283	-0,4648*	-0,3303*
Empleado	0,3417*	1,5531	1,5838
Funcionario	0,9259	2,2252	2,8671
Estudiante	-0,4205*	1,1345*	0,4026*
Empresario	0,1864*	2,0064	1,8032
Profesional	1,0406	2,4248	2,5759
Otra ocupación	0,0959*	1,0841	1,4782
Estudios primarios	0,9954	0,2475*	0,5626*
Estudios secundarios	1,1153	0,1869*	0,1375*
Estudios universitarios	1,5590	0,5812*	0,6091*
600-1200 euros	-0,7298	-0,0568*	-0,2750*
1200-1800 euros	-0,5022	0,4049*	-0,3370*
1800-2400 euros	-0,3689*	-0,1248*	-0,2277*
> 2400 euros	-0,0867*	0,4030*	0,7392*
$N = 1172$; $LnL = -1129,214$; $R^2_{MCF(1)} = 0,3050$; $R^2_{MCF(2)} = 0,1539$; $\lambda_{RV} = 410,6697$; $AIC=2,04985$; $SBIC=2,3611$ * Parámetros no significativos al 90% de confianza.			

En el caso particular del atributo que indica el nivel educativo, las estimaciones de los parámetros, a pesar de la dificultad de interpretación, sugieren que, con respecto a los individuos sin estudios, el incremento del nivel educativo tiene un efecto muy significativo sobre la probabilidad de que el individuo elija consumir ocasionalmente. Los cambios discretos recogidos en la tabla 18 muestran con más claridad que entre los individuos con algún tipo de estudios existe mayor probabilidad de elegir la opción anterior. En términos de la bondad del ajuste, la especificación multinomial estándar también es más apropiada que la especificación ordenada.

$$22 \quad R^2_{MCF(i)} = 1 - \frac{\log L}{\log L^*(i)}, \quad i = 1, 2, \text{ donde } \log L \text{ es el logaritmo de la función de}$$

verosimilitud para el modelo estimado y $\log L^*(i)$ es el logaritmo de la función de verosimilitud bajo la hipótesis nula H_i , donde H_1 implica que las probabilidades de elección de distintas alternativas son constantes e iguales y H_2 significa que las probabilidades de elección de distintas alternativas son *a priori* diferentes, pero también constantes.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

Los resultados comentados hasta ahora ponen ya de manifiesto que la especificación logit convencional es capaz de captar el proceso de decisión individual mejor que el logit ordenado. Pero una información más rica sobre los cambios en el patrón de sustitución entre alternativas puede obtenerse a partir de los cocientes de odds-ratios (véase tablas 19 a

25), definidos ahora como cociente de los ratios $\Omega_{j/k} = \frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = k)}$, cuando uno de los atributos cambia de modalidad. Si se denota por $\Omega_{j/k}(A_{im} = p)$ al valor del ratio $\Omega_{j/k}$ cuando el atributo A_{im} toma

la modalidad p, entonces $\frac{\Omega_{j/k}(A_{im} = p)}{\Omega_{j/k}(A_{im} = q)} = e^{\beta_{mj}^p - \beta_{mk}^p - \beta_{mj}^q + \beta_{mk}^q}$, siendo

β_{mj}^p , β_{mj}^q , β_{mk}^p y β_{mk}^q los parámetros en el modelo logit para las variables dummies que toman valor 1 cuando el atributo A_{im} toma las modalidades p o q en las probabilidades de elección de las alternativas j y k, respectivamente. En el caso de que una de las dos modalidades del atributo comparadas sea la elegida como modalidad de referencia en la estimación del modelo, el parámetro correspondiente es nulo.

Tabla 18. Cambio discreto del modelo logit multinomial

	Cambio discreto			
	No consume $P(Y_i = 0)$	Ocasional $P(Y_i = 1)$	Alta frecuencia $P(Y_i = 2)$	Diario $P(Y_i = 3)$
Mujer	0,1379	0,0157	-0,0808	-0,0728
30-39 años	0,0308	-0,1116	0,0483	0,0325
40-49 años	0,0675	-0,2165	0,0583	0,0907
50-59 años	0,0620	-0,2194	0,0316	0,1258
60-69 años	0,0998	-0,2809	0,0207	0,1604
> 70 años	0,1551	-0,3927	0,1406	0,0971
Norte	0,0194	-0,1082	0,0013	0,0875
Sur	0,0166	-0,0959	0,0333	0,0460
Soltero	0,1732	-0,0852	-0,0380	-0,0501
Viudo/ Separado	0,0695	-0,0694	-0,0065	0,0063
Empleado	-0,0960	-0,0448	0,0650	0,0758
Funcionario	-0,1818	-0,0499	0,0656	0,1660
Estudiante	0,0361	-0,1430	0,0833	0,0236
Empresario	-0,0951	-0,1166	0,1157	0,0959
Profesional	-0,1858	-0,0150	0,0854	0,1155
Otra ocupación	-0,0575	-0,0704	0,0414	0,0866
Est. primarios	-0,1537	0,1871	-0,0343	0,0009
Est. secundarios	-0,1614	0,2390	-0,0383	-0,0392
Est. universitarios	-0,2263	0,2941	-0,0367	-0,0311
600-1200 euros	0,0944	-0,1390	0,0300	0,0147
1200-1800 euros	0,0577	-0,1101	0,0604	-0,0080
1800-2400 euros	0,0482	-0,0599	0,0093	0,0024
> 2400 euros	-0,0074	-0,0790	0,0182	0,0682

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

La especificación multinomial estándar recoge el efecto del género que ya se había apreciado en la especificación ordenada, es decir, que el consumo de alta frecuencia es más importante entre los hombres (tabla 19).

Tabla 19. Cocientes de odds-ratios (logit multinomial, género)²³ $A_m = p$ (hombre); $A_m = q$ (mujer)

$\Omega_{2,0}$	$\Omega_{3,0}$	$\Omega_{2,1}$	$\Omega_{3,1}$
5.3809	4.5368	2.8836	2.4312

En cuanto al efecto de la edad (tabla 20), si se toma como referencia el segmento de edad de los más jóvenes, el cociente $\Omega_{3/1}$ es dos, seis, ocho y once veces superior entre los individuos pertenecientes a los segmentos de edad entre 30 y 39 años, 40 y 49, 50 y 59 y 60 y 69 años, respectivamente; mientras que para los mayores de 70 años el ratio de probabilidades anterior está 10 veces por encima del correspondiente a los menores de 30 años.

Tabla 20. Cocientes de odds-ratios; $A_m = p$ (18-29 años); $A_m = q$

q	30-39	40-49	50-59	60-69	> 70
$\Omega_{3,1}$	0.4087	0.1693	0.1286	0.0906	0.0992

El cambio en el patrón de sustitución entre consumo ocasional y consumo de alta frecuencia en función del área de residencia también se refleja claramente en los cocientes de odds-ratios (tabla 21). En particular, los ratios $\Omega_{j/3}$, $j < 3$, entre los residentes en el área metropolitana son siempre más altos que en las zonas norte y sur. Y en relación con la situación familiar, los cocientes de odds-ratios revelan la mayor frecuencia de consumo entre los casados (tabla 22).

Tabla 21. Cocientes de odds-ratios $\Omega_{j,3}$, $j < 3$, $A_m = p$ (metropolitana);

$A_m = q$	0	1	2
$A_m = q$ (norte)	2.5132	3.3378	2.4528
$A_m = q$ (sur)	1.7795	2.2743	1.2587

Tabla 22. Cocientes de odds-ratios $\Omega_{3,0}$; $A_m = p$ (casado); $A_m = q$

$A_m = q$ (soltero)	$A_m = q$ (viudo o separado)
4.3925	1.3914

²³ Los valores que se muestran en las tablas relativos a los cocientes de odds-ratios están definidos como los cocientes de odds-ratios $\Omega_{j/k}$ cuando el atributo $A_{i,m}$ cambia de la modalidad p a la modalidad q .

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

Considerando la ocupación del individuo, se confirman las diferencias en el patrón de consumo de funcionarios y profesionales con respecto a amas de casa y estudiantes. El ratio $\Omega_{0/3}$ entre los funcionarios es casi 12 veces menor que entre los estudiantes y 17 veces más pequeño que para las amas de casa. Si se toma como referencia el grupo de profesionales, el ratio anterior es casi 9 y 13 veces menor que entre los estudiantes y amas de casa, respectivamente (tabla 23).

Tabla 23. Cocientes de odds-ratios $\Omega_{0,3}$; $A_{im} = p$; $A_{im} = q$

p\q	Profesional	Funcionario
Ama de casa	13.1427	17.5858
Estudiante	8.7873	11.7580

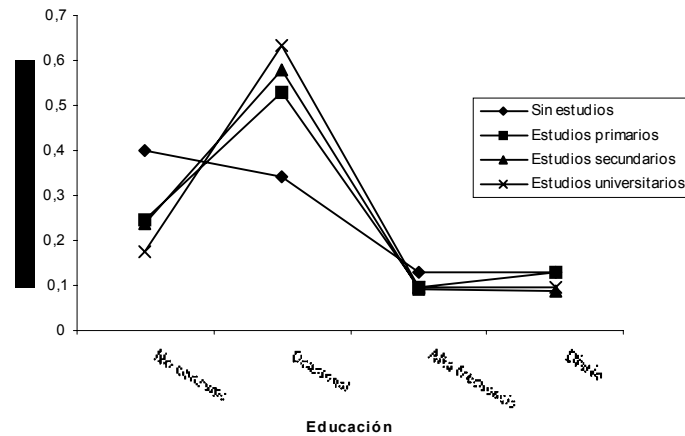
El modelo logit multinomial incorpora la flexibilidad necesaria con respecto a la especificación ordenada para recoger el efecto de la educación sobre la frecuencia de consumo que reflejaba el análisis descriptivo. El ratio $\Omega_{0/1}$ va decreciendo conforme aumenta el nivel de estudios, mientras que el ratio $\Omega_{3/1}$ entre los individuos con estudios primarios representa dos terceras partes del valor del ratio para los individuos sin estudios y menos del 40% del correspondiente a aquéllos que poseen estudios más avanzados (véase tabla 24). El gráfico de probabilidades predichas (gráfico 1) refleja con claridad que las estimaciones del modelo captan una polarización en la frecuencia de consumo hacia las alternativas extremas entre los individuos con bajo nivel de estudios, mientras que el consumo de mediana frecuencia gana peso entre los individuos con mayor nivel educativo.

Tabla 24. Cocientes de odds-ratios; $A_{im} = p$ (sin estudios); $A_{im} = q$

Q	Estudios primarios	Estudios secundarios	Estudios universitarios
$\Omega_{0,1}$	2.7058	3.0505	4.7541
$\Omega_{3,1}$	1.5416	2.6587	2.5856

Gráfico 1. Probabilidades predichas según nivel de formación

M^a Carolina Rodríguez Donate
 Ginés Guirao Pérez
 José Juan Cáceres Hernández



Por último, el efecto del ingreso es, como ya se advirtió, difícil de recoger. De hecho, los cocientes de los ratios $\Omega_{0/1}$ mostrados en la tabla 25 revelan que el cociente de frecuencias relativas entre los individuos que no consumen y los que lo hacen de forma ocasional decrece cuando se compara el grupo de menores ingresos con la mayoría de los grupos con poder adquisitivo superior.

Tabla 25. Cocientes de odds-ratios; $A_{im} = p$ (menos de 600 euros); $A_{im} = q$

Q	600-1200	1200-1800	1800-2400	> 2400
$\Omega_{0,1}$	0.4820	0.6052	1.4461	0.9169

La dificultad para captar este efecto no puede atribuirse ahora a la rigidez del modelo, sino más bien a la correlación entre el nivel educativo y el nivel de ingresos, de modo que, cuando en el modelo se introducen ambos atributos, cada uno recogerá parte de lo no explicado por el otro. Desde este punto de vista, podría concluirse que uno de los dos es redundante, y teniendo en cuenta que las modificaciones en el nivel de ingresos no producen efectos significativos en las probabilidades de elección de las alternativas, podría ser conveniente eliminar el conjunto de regresores que indican la renta familiar²⁴. En cualquier caso, se está estudiando la frecuencia de consumo de vino en general, y no se trata de un bien homogéneo. En este sentido, debe advertirse que si se toma en consideración el tipo de vino consumido, la variable precio puede constituir un importante determinante de la decisión de consumir vino de

²⁴ Los resultados del modelo multinomial si se eliminan los regresores correspondientes al atributo que indica el nivel de ingresos familiares son bastante parecidos a los anteriormente comentados. La similitud en el patrón de sustitución entre alternativas cuando se modifica el nivel educativo parece indicar que la introducción de regresores estadísticamente irrelevantes no está provocando problemas de ineficiencia de suficiente magnitud para aconsejar la eliminación del atributo ingreso. Por otro lado, se estimó un modelo logit multinomial mixto con parámetros aleatorios para algunos de los regresores que reflejan el área de residencia del individuo en determinadas alternativas. Sin embargo, el test de la razón de verosimilitudes no permite rechazar la hipótesis nula de que dichos parámetros son fijos.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

calidad y, en este caso, el efecto de la renta será probablemente más relevante.

Finalmente, la variabilidad en el patrón de consumo puede advertirse también si se representa el rango de variación de las probabilidades predichas para individuos caracterizados por diferentes combinaciones de los atributos considerados. En este sentido, conviene señalar primero que, de acuerdo con las estimaciones del modelo logit multinomial recogidas en la tabla 17, las medias de las probabilidades predichas para cada una de las alternativas en el proceso de decisión para el conjunto de individuos de la muestra conducen a identificar como alternativa más probable el consumo ocasional (0.5529), seguida del no consumo (0.2406), el consumo diario (0.1109) y, por último, el consumo de alta frecuencia (0.096). Nótese que estas probabilidades son, como cabía esperar muy próximas a las frecuencias relativas mostradas en la tabla 1. Ahora bien, es posible determinar las características individuales que proporcionan los valores extremos de cada una de estas probabilidades cuyo rango de variación se muestra en la tabla 26. Así, la probabilidad de no consumir es máxima para mujeres, mayores de 70 años, residentes en la zona norte, solteras, estudiantes, sin estudios y con ingresos entre 600 y 1200 euros; y mínima para hombres, entre 18 y 29 años, residentes en el área metropolitana, casados, profesionales, con estudios universitarios y con ingresos superiores a 2400 euros mensuales. En relación al consumo ocasional, la probabilidad máxima corresponde a una mujer, entre 18 y 29 años, residente en el área metropolitana, casada, ama de casa, con estudios universitarios e ingresos inferiores a 600 euros mensuales; y el mínimo a un hombre, mayor de 70 años, residente en la zona norte, viudo o separado, estudiante, sin estudios y con ingresos entre 600 y 1200 euros²⁵. De igual modo, las características que generan mayor propensión al consumo de alta frecuencia son ser hombre, residir en la zona sur, estar casado, ser mayor de 70 años, ser empresario, no tener estudios y obtener ingresos entre 1200 y 1800 euros mensuales; y la propensión más baja se registra entre las mujeres, de 60 a 69 años, residentes en el área metropolitana, solteras, amas de casa, con estudios secundarios y con ingresos inferiores a 600 euros. Por último, el consumo diario de vino es más probable para hombres, residentes en la zona norte, viudos o separados, de 60 a 69 años, funcionarios, con estudios primarios y con ingresos superiores a 2400 euros; y menos probable para mujeres, entre 18 y 29 años, residentes en el área metropolitana, solteras, amas de casa, con estudios secundarios y con ingresos entre 1200 y 1800 euros.

Tabla 26. Probabilidades predichas según frecuencia de consumo de vino

	Máxima	Mínima
No consumo	0,8806	0,0136
Ocasional	0,9234	0,0772
Alta frecuencia	0,6546	0,0044
Diario	0,8105	0,0010

²⁵ Adviértase que estos individuos no necesariamente existen en la muestra, sino que se trata de individuos ideales en el sentido de que a ellos corresponden probabilidades extremas.

M^a Carolina Rodríguez Donate

Ginés Guirao Pérez

José Juan Cáceres Hernández

4. Conclusiones

En este trabajo se ha mostrado la utilidad de los modelos de elección discreta para desentrañar la compleja red de efectos de determinados rasgos socio-demográficos de los individuos en sus procesos de decisión sobre la frecuencia de consumo de vino. Aunque un análisis descriptivo de los datos, proporciona evidencia empírica que puede apoyar algunas intuiciones al respecto, los modelos logit han permitido evaluar conjuntamente estos efectos y cuantificar los cambios en el patrón de sustitución entre alternativas que suponen distintas frecuencias de consumo cuando se modifican los atributos que definen al individuo que toma la decisión.

En particular, los cocientes de odds-ratios confirman, en términos inferenciales, las impresiones obtenidas a partir de la exploración descriptiva. Así, las características individuales más favorables al consumo de vino son ser hombre, casado, profesional, con estudios universitarios y con ingresos extremos, es decir, inferiores a 600 euros o superiores a 2400.

Por otra parte, parece imponerse la conclusión de que ser mujer, tener menos de 29 años, residir en el área metropolitana, o ser soltero, son características que definen a los individuos que consumen vino con menor frecuencia. De acuerdo con la ocupación del entrevistado, los funcionarios y los profesionales son los más propensos a consumir vino con alta frecuencia, y lo contrario sucede con los estudiantes y amas de casa. El incremento del nivel educativo favorece el consumo de mediana frecuencia, en detrimento de las frecuencias extremas. Y el nivel de ingresos produce aisladamente un efecto similar, pero, precisamente por ello, cuando se especifica conjuntamente con el nivel educativo el efecto observado no es apreciable.

Los resultados extraídos permiten destacar que hay determinados perfiles de consumidores que son más propensos a consumir con una determinada frecuencia, siendo por tanto posible adaptar ofertas concretas a segmentos específicos de consumidores. En otras palabras, los perfiles de consumo detectados pueden ayudar a identificar los aspectos en los que se debe incidir para mantener la fidelidad de los que ya se decantan por el consumo de vino de la Isla, así como para potenciar su consumo entre aquellos que se muestran menos propensos. Por ejemplo, las mujeres son menos propensas a consumir y, si lo hacen, es con menor frecuencia que los hombres. Por lo tanto, constituyen un mercado con amplias posibilidades de expansión. De hecho, la incorporación creciente de la mujer al mercado laboral y el incremento de su nivel de formación constituyen factores que, de acuerdo con los resultados obtenidos en este trabajo, pueden facilitar la creación entre ellas de un hábito de consumo que, hasta hace poco, se consideraba más propio del género masculino. Adecuadas campañas de promoción pueden intensificar esta tendencia.

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández

Bibliografía

AITCHISON, J. y S.D. SILVEY (1957) "The generalization of probit analysis to the case of multiple responses", *Biometrika*, 44, 131-140.

BÉTHENCOURT, A. (1991) *Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)*, Cabildo Insular de Gran Canaria.

GREENE, W.H. (2003a) *Limdep 8.0: Econometric Modelling Guide*, Econometric Software, Inc. Vol 1 y 2.

GREENE, W.H. (2003b) *Nlogit 3.0: Reference Guide*, Econometric Software, Inc.

GUIRAO, G., J.J. CÁCERES, V.J. CANO, M. HERNÁNDEZ, M.I. LÓPEZ, F.J. MARTÍN y M.C. RODRÍGUEZ (2001) *El consumo de vino en Tenerife*, Servicio Técnico de Desarrollo Rural y Pesquero, Cabildo Insular de Tenerife.

HENRÍQUEZ, J. (2002) *Vinos de Tenerife. Pasado/Hibernación y Presente (1480-2001)*, Santa Cruz de Tenerife, Ed. Benchomo.

LUCE, D. (1959) *Individual Choice Behaviour*, New York, John Wiley and Sons.

MACÍAS, A. (1995a) La economía moderna (siglos XV-XVIII), en Béthencourt Massieu, A (ed.): *Historia de Canarias*, 134-191, Cabildo Insular de Gran Canaria.

MACÍAS, A. (1995b) "Panorama histórico de la economía canaria", *Papeles de Economía Española*, 15, 33-41.

MARSCHAK, J. (1960) "Binary choice constraints on random utility indications", en K. Arrow (ed.): *Stanford Symposium on Mathematical Methods in the Social Science*, 312-29, Stanford University Press, Stanford, California.

MARTÍNEZ, P.M. (1998) *La vid y el vino en Tenerife en la primera mitad del siglo XVI*, Instituto de Estudios Canarios, La Laguna, Tenerife.

MCCULLAGH, P. (1980) "Regression models for ordinal data (with discussion)", *Journal of Royal Statistical Society*, 42, 109-142.

MCCULLAGH, P. y J.A. Nelder (1989) *Generalized linear models* (2nd ed.). New York: Chapman and Hall.

MCFADDEN, D. (1973) "Conditional logit analysis of qualitative choice models", en P. Zarembka, (ed.), *Frontiers in Econometrics*, New York, Academic Press.

M^a Carolina Rodríguez Donate
Ginés Guirao Pérez
José Juan Cáceres Hernández

MCFADDEN, D. (1974) "The measurement of urban travel demand", *Journal of Public Economics*, 3, 303-328.

MCKELVEY, R.D. y W. ZAVOINA (1975) "A statistical model for the analysis of ordinal level dependent variables", *Journal of Mathematical Sociology*, 4, 103-120.

MILLER, P.W. y P.A. VOLKER (1995) "On the determination of occupational attainment and mobility", *Journal of Human Resources*, 20, 197-213.

MUNIZAGA, M.A. y R. ÁLVAREZ-DAZIANO (2002) "Evaluation of mixed logit as a practical modelling alternative", *Proceedings European Transport Conference*, Cambridge, UK.

MUNIZAGA, M.A., B.G. HEYDECKER y J.D. ORTÚZAR (2000) "Representation of heteroskedasticity in discrete choice models", *Transportation Research*, Part B, 34, 219-240.

ORTÚZAR, J.D. (2000) *Modelos Econométricos de Elección Discreta*. Ediciones Universidad Católica de Chile.

SNELL, E.J. (1964) "A scaling procedure for ordered categorical data", *Biometrics*, 20, 592-607.

THEIL, H. (1969) "A multinomial extension of the linear logit model", *International Economic Review*, 10, 251-259.

THURSTONE, L. (1927) "A law of comparative judgement", *Psychological Review*, 34, 273-86.

TRAIN, K. (2003), *Discrete Choice Methods with Simulation*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

MESA 3

Arte, patrimonio, arquitectura y paisaje en la vitivinicultura.

Coordinación: Arq. Carlos Altezor/Arq. Liliana Girini

Pintura y vino: encuentro entre Torres García y Barradas.

Año 1917, Barcelona. Dos artistas uruguayos se encuentran viviendo en España, emigrados a la tierra de sus ancestros. Joaquín Torres García tiene poco más de cuarenta años; Rafael Barradas, casi treinta. La necesidad de ubicarse en el panorama trastocado por la Gran Guerra, de refugiarse en su sensibilidad y lograr un apoyo profesional entre ellos, habrá de derivar en respeto y amistad.

Torres García ha terminado los murales de la Diputación de Barcelona. Barradas ha llegado como joven artista nutrido del futurismo italiano, gracias a un viaje que deriva en una larga estadía en España.

Para comprender la profundidad que tuvo dicho encuentro desde mediados de 1917 a mediados de 1918 y cómo sus lenguajes plásticos se han de transformar a partir de ese momento, es necesario tomar un elemento común entre ambos.

De ahí es que surge la propuesta: qué papel juega la vid, la botella, la copa y la simbología de lo dionisiaco, en la obra plástica correspondiente a esos años de creación, alrededor de 1917, hasta proyectarse en 1930.

Significado de lo dionisiaco en los murales de Barcelona

Entre 1912 y 1917 Torres García concibe los murales para la Diputación de Barcelona, luego de haber recibido la visita en 1911 de representantes del Noucentisme catalán invitándole a pintar.¹

Dichos años están marcados por un renacimiento cultural de Cataluña que creyó encontrar en sus raíces griegas la esencia del ser nacional. Ese movimiento fue llamado Noucentisme refiriéndose al Novecientos desde el punto de vista de lo catalán.

El problema de las autonomías regionales estaba presente desde la llegada de los invasores de la temprana Edad Media. Eugeni D'Ors y Prat de la Riba, el primero en el plano teórico y el otro en el político de realizaciones, encuentran en el artista la disposición de ánimo y condiciones necesarias para la creación de las pinturas murales.

Sólo le falta el dominio de las técnicas muralistas, por lo que consigue el apoyo para estudiarlas en Italia.

Otros artistas latinoamericanos también van a estudiar en esos años. Como Diego Rivera. Es importante destacar este hecho, y no considerar el fenómeno muralista aislado, sino dentro de una tendencia de los años 10 del siglo XX.

Partiendo del aprendizaje junto a Gaudí en Barcelona y con una idea de la obra de arte total, del trabajo en taller, Torres García interpreta una estética de inspiración arcaica griega y no propiamente clásica,

* Centro de Diseño Industrial

¹ Joaquín Torres García – Epoca catalana (1908-1928). Museo Nacional de Artes Visuales. Montevideo, 1988. Generalitat de Catalunya. Departamento de la Presidencia. Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica. (págs. 19-20)

Estela Abal

separándose del modernismo que había sido su soporte hasta aquel momento. Es decir que lo que se llama período clasicista de Torres García no lo es tanto. Se encuadra en realidad dentro de un marco de formas y ritmos arcaicos griegos tendientes a la abstracción y correspondientes al período que transcurre entre los siglos VIII a.c. y VI a.c. aproximadamente.

Si se observa detenidamente el mural “Catalunya Eterna”, se pueden apreciar los ritmos geométricos creados entre las figuras que forman la composición superior. Una mujer que encarna la figura de una Atenea, vestida con casco, lanza y escudo, se yergue como una diosa combatiente. Representa al espíritu catalán, que no será dominado por el centralismo. A su izquierda, otra mujer está sentada como si estuviera recibiendo la inspiración, frente a un altar de sacrificios al aire libre con un fuego encendido. Custodia el “Vers” según dice la inscripción que figura en él.

Un rollo en sus faldas hace referencia al significado del término, es decir la palabra escrita, pero en realidad está también reflejando otra cara de Atenea, sus condiciones de protectora de las artes, así como Apolo lo es de las musas.

Figura 1

Torres García. La Catalunya eterna. Pintura al fresco. 361 x 722,5 cm. Año 1913.



Tomando como referencia la obra de Ann Shearer sobre Atenea, es conveniente añadir la tercera condición de la diosa: el ser madre adoptiva a pesar de su castidad, según el mito antiguo.² Aplicado este último concepto al mural, la identificación con la nación catalana de una figura femenina de rasgos indoeuropeos, alude a la madre patria que protege a una civilización universal, demostrando su fe en la existencia de algo eterno.

Parece que Torres García rompiera con la iconografía religiosa cristiana, emanada de su aprendizaje con Gaudí y explorara otras formas de representación, acudiendo al acervo del arte mediterráneo antiguo y sus formas de representar sus propias creencias.

Al visitar el Panteón de París, se constata en los murales de Puvis de Chavannes referidos a la búsqueda de la identidad de la nación francesa desde los tiempos de Santa Genoveva, una similitud entre la

² Ann Shearer – Athene. Image and energy – Viking Arcana. England, 1996

Estela Abal

geometría de la composición de uno y de otro y el uso de la línea para enmarcar las figuras.

El fondo de paisaje en los murales de Barcelona da la sensación de profundidad donde se ubican esas figuras geometrizadas, inspiradas en las esculturas y cerámicas griegas arcaicas con sus interpretaciones de la sección áurea.

En la composición que se despliega a continuación del arco señalado en la Diputación, se presenta una serie de personajes ubicados en una Arcadia feliz, participando en una escena central de carácter exclusivamente femenino, que podría representar a las nueve musas, acompañadas por tres figuras semidesnudas también femeninas.

Estas tres últimas refuerzan un triángulo en la composición superior del mural que culmina con otro ángulo en el que se ubica una figura entronizada. Estos tres semidesnudos, por su postura aluden tímidamente a las Afroditas del período helenístico. No sugieren algo erótico, porque son figuras intemporales que no tienen sensualidad, como no la tenían las obras griegas arcaicas.

La composición es reforzada por los desnudos masculinos laterales, que ocultan los órganos sexuales bajo una prenda, en las figuras presentadas a ambos lados de la puerta.

A la izquierda se representa el trabajo agrícola del hombre, excavando con palas, una constante bíblica de la humanidad. Podrían aludir la pala y la tierra, tanto a los hallazgos arqueológicos de esos años en Cataluña de las ruinas grecorromanas, como al ciclo de la naturaleza y de la vida.

A la derecha, un hombre rubio, escucha las palabras de un personaje maduro que sentado se apoya en un bastón. El fondo de los primeros que trabajan en la tierra, se concentra en un tronco de árbol trunco, con un brote lateral: la fertilidad del suelo. El de la derecha, en cambio, es un árbol floreciente con naranjas, símbolo de prosperidad.

Las figuras humanas en el conjunto se vuelven emblemáticas de un mundo en el que parecen estar separados los sexos y lo sensorial es excluido. Los colores tierra de la paleta refuerzan los planos, excluyen el claroscuro de las pieles blancas y transmiten austeridad.

El llamado cuarto mural adquiere un significado en relación con el primero analizado.

Hay algo amenazante vinculado a un expresionismo de tradición goyesca: una gran figura desnuda masculina, cuyo órgano sexual aparece desdibujado, preside la composición. La flauta y la sobredimensión respecto a las figuras de danzantes que se ven en la parte inferior, reflejan un sentido bien claro: el dios Dionisos pervierte a la humanidad, distrayéndola de sus más dignas funciones. Los danzantes participan de un ritmo alienante.

Estela Abal

Figura 2

Torres García. Lo temporal no es más que símbolo. Pintura al fresco.
576 x 332,5 cm. Año 1916.



A diferencia de Goya, que se detiene en las fantasías del ser, las dos figuras laterales, hombre maduro a la izquierda, mujer apoyada en un codo al otro lado, alrededor de la frase de Goethe “Lo temporal no es más que símbolo”, reflejan la censura a esa danza descontrolada.

En su casa de Terrassa pinta también una serie de murales, que aluden a un modo de vida sencillo y natural, donde aparece por ejemplo una figura femenina de perfil, llevando un canasto con vid y otros frutos, vestida a la manera griega antigua, remarcando con una línea negra los contornos geometrizados de las figuras. La vid que cuelga del canasto parece sugerir los dones de la madre tierra, sin mayores cuestionamientos.

Los preceptos morales de Torres García, están presentes en los dos últimos murales analizados de la Diputación. Con ellos se cierra el ciclo de la censura a lo propiamente pagano. De manera que a diferencia de los antiguos griegos que aceptaban lo apolíneo y lo dionisíaco, Torres García introduce un sentido del pecado asociado a lo sexual y una relación de este con el olvido de las dignas funciones del hombre en su paso por la circunstancia vital.

Hay una búsqueda de trascendencia similar a la que sintió Gaudí en el Templo Expiatorio de la Sagrada Familia. Torres García lo ubica en

Estela Abal

un escenario figurativo diferente, tapando los desnudos y asociando lo irracional con la pérdida del sentido de la vida. Entre Gaudí y Torres García hay una continuidad respecto al concepto sobre el hombre y la búsqueda de trascendencia.

Este siente también que el arte debe dar imágenes de un paradigma de vida. El mural es un arte destinado al gran público, de manera que debe cumplir una función social, como lo va a sentir Diego Rivera al volver a México.

La obra pública complementada con los trabajos en su casa de Terrassa donde como se señaló más arriba, aluden a un modo de vida sencillo y natural. La figura femenina de perfil llevando un canasto con vid y otros frutos, vestida a la manera griega antigua, parece encarnar ese ideal de eternidad, que es según sus escritos de la época, la razón principal de su arte.

Figura 3

Torres García. Mon repòs. Terrassa. Pintura al fresco. 180 x 300 cm. Reproducción fotográfica. Año 1914



En “Notes sobre art” de 1913 señala al referirse al artista y al verdadero arte como ideal:

“No veu l’objecte dins del significat ordinari, perquè pel a ell és pura forma, és a dir, objecte de contemplació i no d’ utilitat. Per últim, ell veu l’eternitat de les coses, quelcom de persistent, lo general, en fin, la idea, que apareix entre la vida i la mort de les coses vivents.

Estela Abal

No es doncs, cap cosa objectiva, cap realitat,, sino quelcom que sois l'artista ha concebut. I aqueixa cosa constant, persistent, eterna si es vol, aqueixa llei de les coses, éslo que veu l'artista superior, i no l'objecte material, com tothm. Ell veu en el color i la forma, l'expressió d' aqueixa idea.”

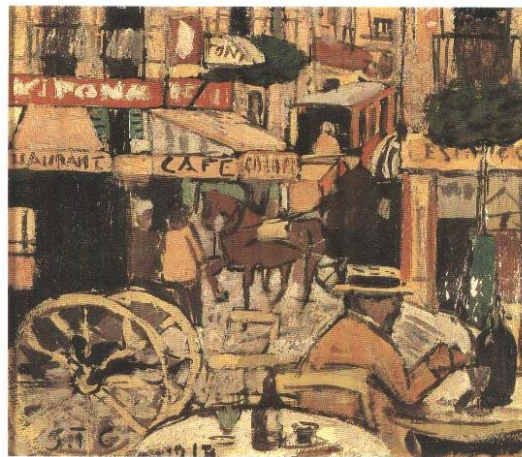
El hecho de que los murales fueran tapados a los pocos años de ser pintados, indica que la expresión plástica de la idea de Torres García no fue comprendida en su tiempo.

El descubrimiento de sí mismo y el mundo moderno para Torres García

En la pintura “Calle” del año 1917, Torres García crea un lenguaje geometrizable que se inspira en la vida urbana en Barcelona. En primer plano un arco central destaca una botella de vino, copa y vaso sobre un platillo. A su lado izquierdo, las ruedas de un carro que se va, acentúan los ritmos curvos. A la derecha, un hombre lee el periódico sin prisa, junto a un sifón y una copa. En el plano posterior, los carteles publicitarios de los comercios acentúan lo cotidiano de su mirada.

Figura 4

Torres García. Calle. Óleo sobre cartón. 30 x 35 cm. Año 1917. Colección particular



La novedad en cuanto al tema es la introducción del mundo real del ser humano. Ha quedado atrás su postura plástica filosófica de idealización de la Arcadia del mundo mediterráneo griego.

Está allí presente la huella de esa persona que dejó sobre la mesa los objetos y se retiró. Si antes cuestionó el mundo de lo dionisiaco, de un despertar demasiado sensorial, ahora en cambio, se aprecia un enfoque diferente del hombre.

Estela Abal

En los primeros dibujos que realiza para la revista L'enemic del poble, publicados en ese año de 1917, aparece en forma esquemática una visión de la ciudad moderna y de la inserción del hombre en un torbellino de constantes cambios.

Tales cambios él está dispuesto a afrontar, dejando atrás el mundo arcaizante idealizado que se podía soñar antes del estallido de la Gran Guerra.

En la portada del libro “El Descubrimiento de sí mismo” del año 1917, el artista dibuja en tinta negra sobre fondo blanco, como si fuera un collage de la vida contemporánea. Debajo de la fecha, se ven las cabezas de un hombre y una mujer. A su lado, se sugiere con una línea la mesa de un bar y sobre ella una botella y un vaso. En esta obra escrita Torres García expresa los fundamentos de su cambio de enfoque creativo, que le conducirá a una nueva pintura cada vez más abstracta.

Lo que Rafael Barradas ve

En la obra “Historia de mi vida” escrita en 1917, Torres García expresó lo siguiente al presentar a Barradas:

“Barradas era uruguayo, como Torres. De estatura regular, tez pálida, cetrina, cabello muy negro. Mucha movilidad en todo él – mucha expresión – acudiendo siempre al lápiz para completar su argumentación – conversación interminable y siempre creación – abundancia de ideas y de imágenes; entusiasmo, originalidad y siempre sin distraerse – hablando de pintura – no existía, para él, otra cosa...”

Torres consideraba a Barradas como el hombre que sentía lo plástico con más poesía pictórica y antiliteraria. ¡Qué caja de música de color llevaba Barradas en su alma!”⁴

Si Torres García es el pintor filósofo, Barradas es el pintor poeta. Rafael Barradas es uno de los escasos artistas uruguayos que toma como tema la condición humana en ese tiempo. Considerado un poco excéntrico no se le prestó la suficiente atención cuando partió joven a España. Por esa razón, el contacto con Torres García a quien considera su maestro, es radical. Esa relación personal se ubica entre agosto de 1917 y agosto de 1918 en Barcelona.

En el catálogo de la exposición de la obra de Barradas en España, Jaime Brihuela afirma:

“Es de sobra conocido el hervor de la vanguardia en Barcelona, a lo largo de 1917, la presencia de los inmigrados europeos (Picabia, Gabrielle Buffet, Marie Laurencin, Olga Sacharoff).”

Agrega a esa lista el nombre del matrimonio Delaunay, que tan importante rol cumplieron en la interpretación de las composiciones dinámicas.⁵

⁴ Joaquín Torres García. Historia de mi vida. Editorial Arca, Montevideo, 2000. (pág. 100)

⁵ Jaime Brihuela. Saturno en el sifón. Barradas y la vanguardia española. Catálogo de la Exposición Barradas, Madrid. 1992

Estela Abal

Un ambiente fermental con exposiciones de Picasso y de Matisse, enriquece en forma permanente su mirada artística. De ese período es que nace el lenguaje vibracionista de Barradas, que se podría definir como el planteo en el plano de sensaciones de movimiento y de color con diferente grado de abstracción, derivadas de la experiencia futurista italiana.

En la obra de esos años se destaca bien definido su interés en el mundo real. Los numerosos dibujos de cafés y tabernas, son un testimonio de cómo la presencia del vino es una constante en su obra.

Si tomamos como referencia la obra del año 1913 “Fiesta de disfraz” que es un óleo sobre cartón, podemos apreciar el lenguaje del artista basado en la mancha de color.

La vestimenta blanca de la figura central planteada en ritmos escalonados hacia el mantel, acentúa la presencia de una botella de champagne. En un ambiente lautreciano, esa botella adquiere una presencia fundamental relacionada con el clima festivo y frívolo.

Podríamos considerar fauve la composición en que se alternan rojos y azules con tonos más bajos y crean sensación de alegría de vivir a través de las máscaras.

Figura 5

Barradas. Fiesta de disfraz. Óleo sobre cartón. 37 x 29 cm. Año 1913. Colección particular.



En el año 1918 pinta una acuarela que no lleva título. En ella se aprecian formas enmarcadas dentro del lenguaje vibracionista. El artista quiebra la concepción de figura y fondo en una composición dinámica con diagonales y curvas. El tema de la obra está relacionado con las botellas de licores. Incorpora la publicidad callejera, así como la idea del

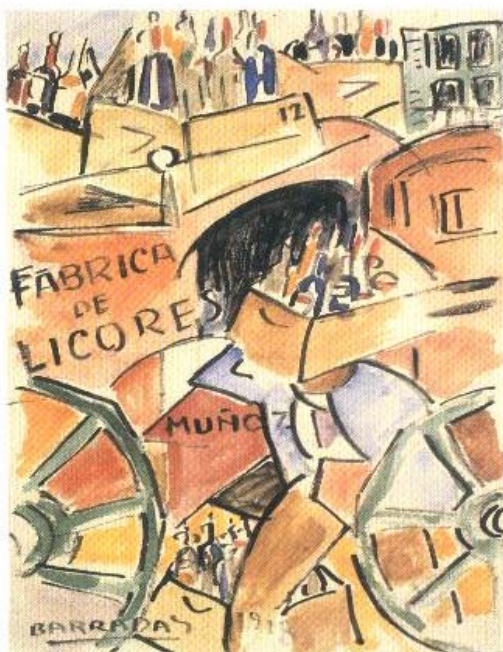
Estela Abal

consumo, que cuarenta años más tarde habrá de desarrollar Andy Warhol, al interpretar la sociedad de consumo.

Se puede decir que Barradas intuye como lo hizo Torres García en ese momento, el quiebre de las sociedades modernas respecto al pasado. El desorden de las cajas y el hombre que carga una de ellas adquiere una dimensión de anonimato en ese mundo que los futuristas captaron con agudeza.

Figura 6

Barradas. Acuarela. 33 x 25. Año 1918. Museo Nacional de Artes Visuales, Montevideo.



En otro contexto muy diferente es que se ubica la tercera obra a considerar en cuanto a la simbología del vino. Se trata de un óleo titulado "Hombre en la taberna" del año 1922.

Generalmente se habla del planismo de Barradas en este período. Considero que la monumentalidad de la figura de ese hombre de pueblo, el mensaje que transmiten sus ojos y esa boca que no aparece, pues se encuentra oculta por bigotes enormes, se ubica más bien dentro de una intención expresionista de formas geometrizarantes. Junto a él, una botella de vino y una copa. Un plato blanco, unos cubiertos y un botellón tienen una presencia tan fuerte que sugieren algo sobre el personaje. Algo que el planismo generalmente no da.

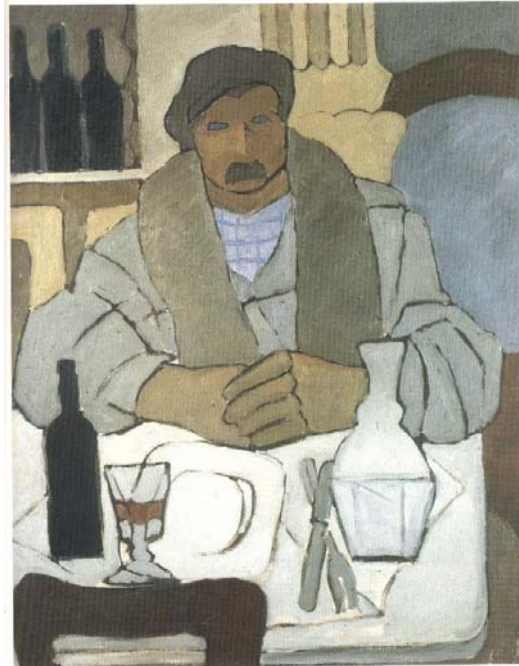
En el fondo, tres botellas de vino apoyadas sobre una repisa, dan el marco del entorno sencillo. Pocos objetos, que van a ser tomados por ese hombre trabajador. La fuerza que tiene la línea negra que los enmarca va más allá del planismo. La paleta baja predomina en la obra.

Esa botella de vino sin etiqueta es símbolo de austeridad. La introversión del gesto, la sencillez de la mesa, son elementos claros de un ser humano. Porque en esos años, Barradas busca los tipos populares, sin caer en el pintoresquismo, sino con una sobriedad de recursos reflejo quizás de su situación personal.

Estela Abal

Figura 7

Barradas. Hombre en la taberna. Óleo sobre tela. 106x 82,5 cm. Año 1922. Museo Nacional de Artes Visuales, Montevideo



En una carta que envía desde Madrid, fechada el 28 de setiembre de 1918 a Torres García, Barradas luego de reconocerle cuánto le enseñó a ver le dice:

*“El día que VEO, ¡qué felicidad enorme! Porque tenemos días que no VEMOS. Y estoy pasando unos días que VEO, pinto mucho. En este mismo momento VEO UNA MESA, UNA BOTELLA Y UN CABALLO en un espejo. Es claro: no es la mesa, la botella, el caballo lo que en realidad VEO; me VEO YO.”*⁶

Su amistad con Torres García perdura, pero ya ha terminado el tiempo de la conversación en los cafés y en las tabernas. El está en una dimensión terrena, humana.

Torres García ha regresado de New York, luego de vivir en lo que va a ser conocido como la prosperidad de los años veinte. Su experiencia fue dura, ya que como narra en “Historia de mi vida”, la fabricación de los juguetes fue un fracaso. Torres García busca crear un lenguaje universal que definirá sobre los años treinta. Será el universalismo constructivo, en que habrá de volver a considerar la unión entre el artista y la búsqueda de lo eterno.

6 Pilar García-Sedas – J. Torres García y Barradas. Un diálogo escrito: 1918-1928. Parsifal Ediciones. Libertad Libros, Montevideo, 2001. (pág. 174)

Estela Abal

Miguel Battagazzore señala:

“Torres adhiere a la tesis evolutiva de la figuración plástica que va históricamente de la concepción naturalista a la esquemática”.

Dicho autor cita al artista en su obra Universalismo Constructivo:

*“Hemos hecho ver, cómo la primera manifestación de arte, en el mundo, fue naturalista: lo más antiguo prehistórico. Y que tras de una larga evolución, se llega a lo simbólico animista, para, al fin, terminar en algo abstracto”.*⁷

En esas búsquedas aparecerá la botella y la copa en la obra constructiva de Torres García. Pero ya no como sinónimo de bebida solamente, sino como recipiente que contiene secretos.

Resulta notable cómo Barradas, partiendo de lo cotidiano, plasma a través de la imagen de un hombre común, qué puede significarle ese vino y esa agua. Porque se trata de un bodegón en el que no hay otros alimentos. Sólo el vino y el agua, como fuentes de vida.

⁷ Miguel A. Battagazzore – J. Torres García. La trama y los signos. Mdeo, 1999. (pág. 93)

El Patrimonio Arquitectónico en la Bodega Los Cerros de San Juan

El desarrollo de la cultura del trabajo en el establecimiento Los Cerros de San Juan ha acumulado, tras 150 años de vida productiva, un acervo monumental destacado que lo prestigia y lo ha convertido en punto de referencia en la teoría y la práctica de la conservación del patrimonio rural en el Uruguay.

La consideración de los bienes construidos a través del tiempo y heredados de los antepasados, el patrimonio, ha sido asumido con orgullo por la Bodega Los Cerros de San Juan con el compromiso de conservarlo y transmitirlo para las generaciones futuras.

Reconocemos que la arquitectura del medio rural y su entorno constituyen un testimonio cultural, un documento de primer orden para una visión histórica integradora de una zona o región de un país. Los edificios son testigos de la relación del hombre con el medio físico, y por lo tanto, una fuente elemental para poder analizar los sistemas de aprovechamiento productivo del territorio, los procesos de transformación utilizados, los modos de vida, las relaciones sociales que se desarrollaron, así como las representaciones colectivas.

La noción de monumento comprende la creación arquitectónica aislada así como también el sitio urbano o rural que nos ofrece el testimonio de una civilización particular, de una fase representativa de la evolución o progreso, o de un suceso histórico. Se refiere no solo a las grandes creaciones sino igualmente a obras modestas que han adquirido, con el tiempo, un significado cultural.

Carta de Venecia. Carta Internacional sobre la conservación y la restauración de los monumentos y de los sitios. Art. 1. Venecia 1964.

Arquitectura y Paisaje en la Bodega Los Cerros de San Juan.

El territorio de la Bodega de los Cerros de San Juan, va integrando desde la época colonial el medio natural -señalado por la presencia de ríos, arroyo, montes indígenas, suaves ondulaciones de la geografía y el acento en ella del Cerro de San Juan- a un hábitat transformado por el hombre. El cultivo de la vid fue diseñando, desde el siglo pasado, un paisaje nuevo, encauzando la fecundidad natural u ordenación del campo, sin afectar la armonía con el medio.

En los Cerros de San Juan el paisaje de viña domina sobre los campos. Tomando como eje estructurador fundamental el camino este-oeste, tres sectores de viña al norte de él -El Cielo, Don Miguel y Del Hotel- y las viñas al sur -Los Loros, Viña Vieja y La Barra- abrazan los conjuntos habitacionales y de servicio productivo. Permiten en esa conformación, múltiples miradas en derredor donde el paisaje del viñedo se encuentra en primeros planos. Es el caso de la visión del trazado rectilíneo de las hileras de viñas que tiene como remate el horizonte de los campos, o arboledas de caminerías y de arquitecturas en la lejanía (*Fig. 1*).

1 Centro de Patrimonio Industrial y Laboral (CEPIL)

Carlos Altezor

O es el caso de la viña que se descubre tras un monte de olivares o tras el lago artificial ,en la hondonada de una cañada, teniendo como remate visual una edificación de acentos horizontales y armonía de color, respaldada por un entorno vegetal constituido por el parque de la residencia de la Estancia y de árboles añosos(Fig. 2) .La presencia de una estética del paisaje natural y cultivado en Los Cerros de San Juan se alimenta no sólo de percepciones ópticas y acústicas, sino también con la colaboración de otros sentidos que tienen que ver con la experiencia de una compenetración con el suelo , mantenedora de la vida y de la comunidad.

Figura 1



Figura 2



Así la arquitectura, obra del hombre, se integra en ese paisaje, con aquellos lugares que han sido creados, trabajados y preservados por los vínculos y las interacciones entre el hombre y su entorno. Forma parte de él sin violentarlo, erigiendo sus obras medidamente, sin grandes acentos ni protagonismos.

El cultivo forma parte del paisaje porque es la comunicación más íntima posible del hombre y la tierra.

José Sanchez de Muniain.

Carlos Altezor

La Arquitectura en la Bodega Los Cerros de San Juan.

La estancia y la bodega -entendiendo por ésta, no sólo los edificios donde se industrializa el vino y se procede a su estacionamiento, sino también el territorio y los servicios complementarios para la producción vitícola constituyen un particular complejo arquitectónico agropecuario que otrora funcionó como unidad rural productiva.

Observada en su estructura física actual, se conserva sin grandes alteraciones con respecto a los primeros años de su vida empresarial. Los agregados edificatorios y de equipamiento que se han realizado a las construcciones preexistentes no han quebrado la unidad de estilo de la mayoría de los edificios ni violentado el paisaje. Tanto sea éste natural, productivo o parquizado. Es posible afirmar que estas características convierten al conjunto estancia-bodega en un caso excepcional, y talvez único, en el panorama de la arquitectura nacional y su relación con el territorio.

Desde el punto de vista de la arquitectura de los edificios, el conjunto cuenta con dos ejemplos de excelente calidad. En el tema habitacional; la casa patrimonial del casco de la estancia con el jardín y parque que la circunda (*Fig. 3*). Para el caso de la actividad productiva; la bodega primitiva para la elaboración y maduración del vino, hoy conocida como Bodega de Piedra (*Fig.4*).

Figura 3



Figura 4



Esta arquitectura, sumada a construcciones menores vinculadas al cultivo de la vid, mantiene una armonía de escala y una relación con el paisaje natural y cultivado, que resulta paradigmático en el Uruguay del presente. Y esto no es el resultado del azar sino del esfuerzo de empresarios y trabajadores que aportaron en su cultura de trabajo el respeto al medio que los cobijaba.

Carlos Altezor

La arquitectura de la Bodega Los Cerros de San Juan testimonia las diversas actividades relacionadas con la existencia de una comunidad de trabajo, que van desde la más elemental que es el habitar, hasta las más complejas, propias de un conglomerado social, subsidiario del trabajo agropecuario. Muestra algunas características que definen en sí mismas un interés patrimonial evidente, sobre todo en referencia al medio nacional.

En primer lugar, la arquitectura exhibe un ejemplar nivel de conservación edificatoria, tal como fue ejecutada en un tiempo pasado.

Esto le permite entre otras oportunidades, ser funcional al sistema productivo actual para la que fue creada, preservarse en sus valores testimoniales sin grandes operaciones de reconstrucción y puesta en valor y acceder a la posibilidad de gestión y práctica de turismo cultural.

En segundo término, el conjunto de construcciones en los Cerros de San Juan luce una unidad de diseño que no ha sido alterada por el tiempo, en cuanto a sus sistemas constructivos, armonía de color, señalada por paredes encaladas blancas y techos metálicos rojos, así como apropiada escala edilicia. Y donde las construcciones contemporáneas, han sido sabiamente proyectadas integrándose cómodamente al complejo. En esta expresión coral de una arquitectura armoniosa, no desentona la arquitectura en piedra realizada para los programas de edificios para la producción y de servicios. La ampliación de la vieja bodega y la unidad almacén-panadería, fueron realizados en el entorno de 1900 y con la autoría probada, para esta última obra, del arquitecto Carlos Nordmann.

También debe ser valorado el hecho de que a diferencia de la arquitectura rural tradicional -que no registra autores en documentos que lo avalen - en Los Cerros encontramos planos originales y copias de distintos programas arquitectónicos firmados. Y por profesionales de renombre en el ámbito argentino del novecientos, como es el caso de Carlos Nordmann, de origen alemán, residente en Buenos Aires y con importante obra en la República Argentina.

El arquitecto Carlos Nordmann nació en Hannover, Alemania, en 1858. Se graduó de arquitecto en 1879 en su ciudad natal y llegó a la Argentina en 1883, con 25 años de edad, donde va a desarrollar toda su obra pública y privada. Contratado por el gobierno de la Provincia de Buenos Aires, para dirigir las obras del palacio legislativo proyectado por sus compatriotas Heine y Hagemann, instala posteriormente su propio estudio realizando diversos programas arquitectónicos como banco, cine, iglesia, club y numerosas residencias y casas de renta, siendo considerado en su época como el típico arquitecto de "barrio norte". Nordmann fue, probablemente, el arquitecto alemán que más se integró a los lineamientos del academicismo francés, manejando con solvencia tal estilo, como en el ejemplo de la construcción y dirección del Palacio Paz y en su propia casa. Ya en el nuevo siglo, su producción continuará en pleno eclecticismo, demostrando una versatilidad estilística notable, como es el caso de su obra para el Coliseo Argentino en 1905. Desarrolló un prototipo de "petit hotels" donde la composición y los ornamentos eran marcadamente franceses, aunque utilizó infinidad de variantes pintoresquistas y antiacadémicas propias de la secesión vienesa. La Sociedad Central de Arquitectos lo tuvo como uno de sus socios de más prestigio por su actividad profesional y gremial en los primeros decenios del siglo, así como la colectividad alemana le brindó reconocimiento por su obra. Falleció en Buenos Aires en el año 1918.

En la arquitectura para la producción vitivinícola, el edificio de mayor valor lo constituye la Bodega de Piedra, de la cual la empresa conserva el plano original, dibujado a tinta china y a color. Sin duda debido a un profesional arquitecto, por la factura del dibujo técnico y decorativo, así como las indicaciones sobre el sistema constructivo y el

Carlos Altezor

ingenioso procedimiento en el segundo subsuelo de establecer una posibilidad de enfriamiento del vino. Posteriormente, en 1908, fue ampliada en su perímetro, levantándose para ello muros exteriores de piedras irregulares. El volumen de la bodega se encuentra rematado en sus ángulos por cuatro pináculos. En el plano original se dibuja al frente y sobre la cumbrera, un elegante remate ornamentado con veleta de hierro forjado que hoy no existe (*Fig. 5*). Dispone a su vez de un sótano, la clásica cava de estacionamiento del vino, con un estanque ubicado a lo ancho del edificio, donde un original sistema de cañerías, por las cuales circulaba el vino, permitía su enfriamiento (*Fig. 6*). Este sistema, que aún se conserva, constituye un equipamiento tecnológico de enorme valor desde el punto de vista de la arqueología industrial, a nivel mundial. En un ilustrativo dibujo contemporáneo (*Fig. 7*), se aprecia como al principio, una bicicleta, podía ser usada como máquina impulsora del líquido a enfriar, asegurando su circulación por la tubería sumergida en agua e lluvia.

Figura 5



Figura 6



Carlos Altezor

Previamente recogida por cañería desde la techumbre y tal como lo indica el plano original. Desde el punto de vista patrimonial merece destacarse una solución constructiva original como lo es el abovedamiento de las paredes del perímetro del sótano. Este procedimiento fue ideado a efectos de asumir la descarga de esfuerzos de los muros superiores, absorber los empujes laterales del subsuelo y dotar de cierta iluminación, a través de lucernarios, el sótano. La posterior ampliación del perímetro del edificio, eliminará esta posibilidad cegando aquellos. Es destacable la solución propuesta para ayudar al estancamiento térmico de la bodega colocando doble vidrio en sus ventanas, en una solución ingeniosa de contramarcos que son construidos solidariamente en una sola obra de carpintería.

Camino interno de por medio, la Bodega Nueva construida hacia 1966, a pesar de la diferencia de altura con la edificación general y de exhibir una forma arquitectónica de diseño netamente funcionalista, gracias a sus muros blanqueados y techos metálicos rojos, no quiebra la armonía del conjunto edilicio central. Sus paramentos exteriores de doble altura están constituidos por los tanques de fermentación, dejando una espacialidad interna apta para el trabajo y la circulación (Figs. 8 y 9).

Figura 8



Figura 9



Construcciones auxiliares para carpintería, herrería y depósitos varios se asientan al norte del casco central y sobre la caminería que conecta con la ruta nacional. Conservan en su interior material de arqueología industrial de fines del siglo XIX y mediados del siglo XX. Tal es el caso por ejemplo de la herrería, exhibiendo un muestrario de herramientas y de técnicas, o de la carpintería, lugar de trabajo en madera para estructuras como lo son vigas, pilares y cerchas y un diverso equipamiento en todo el complejo productivo y de servicio a través del tiempo. Estos edificios que reconocemos popularmente como galpones, están construidos en función de anchos muros perimetrales con techos a

Carlos Altezor

dos aguas, sostenidos por cerchas de madera apoyadas en los muros laterales y pilares y cubiertos con láminas metálicas, se mantienen en excelente estado de conservación. Sus entresijos construidos con columnas y vigas de maderas duras multiplican los espacios necesarios como depósitos y trabajos de mantenimiento requeridos por la producción (Fig. 10). Un valioso acervo referido a la elaboración y conservación del vino se observa en la Bodega de Piedra: desde los primeros toneles de roble provenientes de Alemania, de sección elíptica, a los usados más modernamente de fabricación francesa, pasando por la producción de época de la Tonelería Uruguaya de Adolfo Simón, con fábrica en Montevideo (Fig. 11). Un verdadero museo de tecnología del frío aplicada por la Bodega en el tiempo, lo constituye las máquinas de enfriamiento, hoy en desuso, pero conservadas como testimonio del proceso tecnológico. Un complemento de importancia en cuanto a una visión arqueológica de la actividad industrial de Los Cerros se mantiene en el Almacén. Productos realizados y comercializados, iconografía fotográfica, variados recuerdos administrativos y de vida se encuentran contenidos también en él y preservados para una memoria atenta y afectiva (Fig. 12).

Figura 10



Figura 11



Figura 12



Carlos Altezor

El patrimonio documental arquitectónico y de equipamiento territorial en la Bodega Los Cerros de San Juan.

En buen estado de conservación se mantiene en el establecimiento un acervo iconográfico de importancia. Fotografías sobre el medio natural; sobre la casa patronal de la estancia con su jardín y parque; así como vistas aéreas de la unidad productiva, testimonian la evolución en el tiempo de los conjuntos edificados. Entre los diversos planos existentes, deben citarse primordialmente aquellos originales con ya más de un siglo de elaborados: plano de la Bodega original, dibujado a tinta china y acuarela, en tela y a escala 1:100, mostrando plantas, fachadas y cortes, más detalles constructivos; plano dibujado en papel Canson a tinta china y acuarelado de un Muelle para la estancia de San Juan, con fecha de 1908; plano en tela de un Muelle para la estancia de San Juan con dos copias heliográficas, sin fecha, mostrando los detalles de construcción en madera de un muelle en Punta de la Francesa y con sellos del Departamento Nacional de Ingenieros.

En papel de copia: plano de un hotel en planta y fachada, escala 1:100, firmado por el arquitecto Nordman, sin fecha; plano de almacén y panadería, escala 1:100 y firmado por el mismo arquitecto; plano de un Puerto y Muelle de Embarque para piedra y arena, Estancia de los Cerros de San Juan, propiedad del Sr. C.F. Lahusen, firmado por Prange en setiembre de 1901, a escala 1:10.000.

La arquitectura habitacional en la Bodega Los Cerros de San Juan nace con características particulares de un emprendimiento que fue primeramente de explotación pecuaria, estancia, explotación de minerales -arena y piedra- y asimismo agraria, con especialización hacia la viticultura.

De esa manera, los edificios para necesidades habitacionales se establecieron en tres núcleos: Pueblo de la Estancia, en terrenos hoy de la estancia propiamente dicha; Pueblo de la Bodega, al norte de la misma e integrado a su casco central; y el Pueblo del Viñedo, hacia el este, a ambos lados del camino vertebrador de todo el conjunto productivo. Están constituidos fundamentalmente por viviendas concedidas a los trabajadores según un prototipo de vivienda mínima, de una o dos dormitorios, dispuestas en tira y con jardín al frente y fondo apto para huerta. Un techo a dos aguas con cubierta metálica y paredes encaladas, le conceden uniformidad a los conjuntos (*Fig.13*).

Figura 13



Vinculado al Pueblo del Viñedo y al Viejo Almacén se encuentran dos programas arquitectónicos particulares: el Hotel,

Carlos Altezor

actualmente club social y escuela, diseñado por el arquitecto alemán Carlos Nordmann (*Fig. 14*) y la residencia para invitados especiales, probablemente primera vivienda patronal. El Hotel resulta una arquitectura introvertida, con un gran patio central (*Fig. 15*). La residencia para invitados muestra una planta abierta, en U, con patio orientado al norte y vinculado al viñedo (*fig. 16*). Este último edificio luce exteriormente como arquitectura de azotea, cuando en verdad, la cornisa alta oculta un techo metálico a dos aguas, procedimiento comúnmente aplicado en la época, a efectos de dignificar una obra. La unidad de diseño que muestran ambos edificios, así como su decoración con elementos propios del neoclasicismo, permiten afirmar que la actual residencia para invitados también es una obra del arquitecto Nordmann (*Fig. 17*).

Figura 14



Figura 15



Carlos Altezor

Figura 16



Cercano al Pueblo de la Bodega y anexo al espacio delimitado por la herrería y carpintería y el llamado edificio 21, se encuentran viviendas para administradores y personal técnico, que exhiben características propias de los conjuntos, aunque en uno de ellos debe anotarse la presencia de un segundo nivel, con un sencillo porticado para toda la construcción como inteligente intermediario espacial entre un exterior-cuidado jardín con centenarios ombúes- y el interior de las viviendas, completando así la calidad arquitectónica de esta unidad (*fig. 18*).

Figura 17



Figura 18



Carlos Altezor

En el cruce de caminos del Pueblo del Viñado, un particular conjunto formado por el antiguo Almacén y Panadería, construidos en piedra y contando esta última con el original equipamiento para la elaboración del pan, constituyen uno de los acervos más importantes de Los Cerros. Fueron proyectados por el arquitecto Nordmann según nos indican las copias de planos del acervo documental del establecimiento (*Figs. 19, 20 y 21*).

Como obra nueva, la Administración actual anexa al lado este de la Bodega de Piedra, ha sido construida y revestida de piedra, de manera de no quebrar la armonía de diseño arquitectónico con aquella (*Fig. 22*).

Un edificio, un sistema de cultivo, un monte natural, o un conjunto monumental en relación con contextos históricos concretos que lo han hecho posible y le otorgan un sentido, como el que define el patrimonio arquitectónico señalado y su entorno paisajístico, constituyen para el colectivo de trabajo de Los Cerros de San Juan, señas de identidad relevante. Para la cultura departamental y nacional un compromiso de protección y de merecida puesta en valor.

Figura 19



Figura 20



Carlos Altezor

Figura 21



Figura 22



Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

La Producción del Paisaje

Paisaje vitivinícola – Paisaje cultural

Los paisajes vitivinícolas son generalmente reconocidos como entre los más notables de la actividad del hombre, como señalan Regine Durishello y Pierre-Marie Trican, a la vez por la marca que ellos imprimen al territorio y por las tradiciones culturales asociadas. Tienen su lugar en el Patrimonio mundial, donde fue creada la categoría permitiéndoles integrar la Lista como Paisaje Cultural

Paisaje – Cultura – Patrimonio

El paisaje es una obra del hombre, donde puede estudiarse a que momento histórico pertenece y la relación con la cultura y la sociedad que lo creó.

Fundamentalmente 3 aspectos debemos considerar en nuestra aproximación al estudio paisajístico: el geosistema, el sociosistema y el sistema cultural.

El geógrafo Carl Sauer (“Morfología del paisaje” – 1925) define el paisaje cultural como el resultado de la acción del hombre organizado en sociedad interactuando sobre un paisaje natural.

Los historiadores y geógrafos rusos, alemanes y franceses de fines del siglo XIX habían ya tratado el término de “paisaje cultural”.

El concepto de la palabra “paisaje” ha sufrido grandes cambios. Desde una mirada esteticista, relacionada con la literatura, la poesía y la pintura a consideraciones desde diferentes disciplinas científicas, como la geografía, la ecología o la historia con enfoque ambiental.

Todo estudio sobre los paisajes culturales o naturales, tiene 2 vertientes. Por un lado los elementos que componen el paisaje: suelo, flora, fauna, clima, etc., es decir las Ciencias del Paisaje y por otro lado la Percepción del Paisaje que exige un observador.

El geógrafo francés Agustín Berque le adjudica al paisaje una construcción simbólica y social que existe, dice Berque, en tanto que un individuo lo interprete, sino, no habría paisaje. El paisaje es algo más que un inventario de elementos.

El Convenio europeo del Paisaje, firmado en Florencia en el año 2000, en su Art. 1º define el paisaje como “cualquier parte del territorio tal como lo percibe la población, cuyo carácter sea el resultado de la acción y la interacción de factores naturales y/o humanos” y al final del artículo aclara que “Se refiere tanto a los paisajes que puedan considerarse excepcionales como a los paisajes cotidianos o degradados”.

El estudio del paisaje será necesariamente multidisciplinar. En este artículo lo abordaremos desde nuestra disciplina, la arquitectura, la historia de la arquitectura de los jardines y los paisajes, el ordenamiento territorial y como Profesionales Paisajistas, creadores de Paisaje.

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

En 1972 la Conferencia General de la UNESCO reunida en París establece la Convención sobre la protección del patrimonio mundial, cultural y natural, en atención a la constatación de la amenaza de destrucción cada vez más evidente sobre el dicho patrimonio.

Se define en la Convención en el Art. 1º el paisaje cultural y en el Art. 2º el paisaje natural.

Recién a partir de 1992 se determinan las 3 categorías de paisajes culturales, en la reunión de Le Petit Pierre – Francia:

- los paisajes diseñados concebidos y creados por el hombre (los jardines o parques tanto públicos como privados)
- los paisajes evolutivos (los arrozales de Filipinas, los viñedos de Europa)
- los paisajes asociativos relacionados con sitios sagrados (bosquecillos sagrados de Guana)

Es importante mencionar también el 1º Coloquio Internacional sobre la Conservación del Patrimonio Ambiental, reunido en Xalapa-México en 1999, donde en su declaración final propone “*el concepto de patrimonio ambiental como concepto integrador, que supera la separación artificial entre patrimonio cultural y patrimonio natural*”.

El 10º Forum UNESCO, Universidad y Patrimonio, reunido en abril de este año en la Universidad de New Castle Upon Tyne, para tratar los Paisajes culturales del siglo XXI, ya desde la convocatoria incluye el impacto del recalentamiento global de la atmósfera, los cambios en las técnicas agrícolas y el turismo como modificadores del paisaje, sobre todo en la última década con impactante rapidez y replantea el tema de la dicotomía entre paisaje cultural y paisaje natural proponiendo que “se investigará la supuesta diferenciación entre los paisajes culturales y la validez de esta división”.

Paisaje - Turismo

Es así que el hombre es “arte y parte” del paisaje. Por un lado es un elemento del mismo, creando y modificando paisaje y por otro lado, su percepción es la que analiza, clasifica, evalúa y le otorga valor al paisaje.

La percepción del paisaje es multisensorial, emotiva y cultural y depende de cada observador.

El paisaje es dinámico, siempre está en proceso de cambio, por la acción del hombre o por catástrofes naturales.

Cada sociedad construye su propio paisaje, por determinantes sociales, culturales, económicas y políticas, no olvidemos las guerras, por ejemplo.

Es posible analizar invariantes en el paisaje que concurran a formar un valor un patrimonial del mismo.

El paisaje cultural reconocido como recurso patrimonial, testimonio de una sociedad en un espacio geográfico y en un tiempo dado, puede ser factor de desarrollo local a través del turismo con participación de las poblaciones involucradas.

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

“La arquitectura del paisaje se perfila hoy como una disciplina fundamental en la que convergen diversas disciplinas para la conservación del Patrimonio Ambiental”

(Declaración de Xalapa – México, 1999)

Paisaje – Jardines De Occidente

La vid, originaria de Asia central, está presente desde la Antigüedad en los paisajes creados por el hombre, diseñados o evolutivos, 2 de las tres categorías planteadas en 1992 y aún vigentes en las Convenciones mundiales.

Los paisajes evolutivos son parte de aquella “segunda naturaleza” de la que escribía Cicerón refiriéndose al paisaje rural. “...por medio de nuestras manos tratamos de crear una segunda naturaleza (*alteram naturam*) en el mundo natural. (citado por J.P. Le Dantec en “Jardins et paysages”, 1996)

Los paisajes diseñados, jardines y parques, no son inocentes, nos hablan de su autor, del espíritu de su tiempo y de cómo se relacionan con la naturaleza, como señala Lucien Kroll en el *Séminaire pour une troisième nature*- France, 1989.

Los paisajes vitivinícolas no responden estrictamente a la satisfacción de las necesidades humana (señala el prof. Ives Luginbulh). Están marcados desde la antigüedad por una cultura del placer.

El producto final, artesanal o industrial, el vino, puede compararse a una obra de arte, considerando colores, texturas, aromas, formas. La botella y su etiquetado, la copa de degustación y su ritual, aún más la arquitectura que alberga el proceso de fabricación, su ubicación en el paisaje y el ordenamiento territorial que organiza, viñedos, bodegas, construcciones turísticas e infraestructura correspondiente.

La historia de los jardines analiza desde los jardines egipcios, donde las especies vegetales de producción, los papiros, las palmeras datileras, las higueras y la vid en forma de parra, toman carácter ornamental y estructuran el diseño de los jardines reales, llegando en algunos ejemplos a ser la parra elemento central de la composición.

En cuanto a los jardines del Impero romano es de destacar la relevancia de los cultivos agrícolas, el avance en las técnicas con respecto a estas actividades, desde el injerto de árboles frutales al cultivo de la vid o del olivo, en los terrenos que rodeaban las “villas” rurales de veraneo.

En los jardines urbanos, los romanos desde comienzos de la era cristiana estructuraron la vivienda alrededor de un patio, diseñado como jardín, donde el agua y la vid estaban presentes.

Esta vertiente utilitaria del elemento vegetal se repetirá en el jardín medieval y en la “ferme ornée” francesa.

Los “cármenes” de Granada, muchos de ellos de origen medieval, son jardines – huertos en el interior de la vivienda y la parra se manifiesta como elemento de importancia.

Los jardines del Renacimiento italiano, siglo XVI, utilizaron la vid como motivo ornamental, muchas veces formando caminos pergolados para el disfrute y el placer sensual del paseo, como los describe Boccaccio en “El Decamerón”: “...copeti di pergolati di viti...”

El pabellón Sans Souci del palacio real prusiano, en Postdam, de fines del siglo XIX y recientemente reconstruido, presenta un jardín en

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

terrazas con viña sostenida por espaldares como elemento vegetal dominante.

Los paisajistas contemporáneos han retomado el tema de la vid en los jardines y parques.

El parque público de Bercy en París, incluye la viña como memoria del lugar, antiguo mercado de vinos.

También en Montmartre – París, se destinó un solar urbano para la plantación de viñas en recuerdo de las viejas plantaciones que singularizaban el sitio.

Los diseñadores contemporáneos de paisaje, en especial los franceses, vuelven al tema de la “ferme ornée” e incluyen la huerta en sus diseños, donde la vid juega un papel importante por el aporte de color, aroma, follaje en verano y permite el asoleamiento en el invierno.

Paisaje - Ecosistema

“Lo que de veras importa al hombre es saber donde esta parado”.

Hegel

Nuestro territorio cuenta con una diversidad biológica, producto de las diferentes expresiones de la vida sobre la tierra. Estas expresiones - conjunto de especies animales, plantas y microorganismos que viven en determinados sitios- suceden en un marco físico, dado por elementos como el suelo, el agua, la atmósfera, etc.

Estos conjuntos se llaman ecosistemas.

Uruguay posee un elenco de biodiversidad complejo, ya que nuestro territorio recibe aportes muy variados, que explican su diversidad.

La conservación de la diversidad biológica apunta a asegurar la sobrevivencia de las especies de plantas, animales y microorganismos.

La mayor parte de nuestra diversidad biológica es parte de ambientes de tipo agrícola ganadero y muchas de las prácticas agropecuarias tradicionales en el Uruguay tienen profundos impactos en el paisaje.

La agricultura determina el reemplazo de ecosistemas naturales por otros de cultivo. La expansión de los cultivos desencadena la sustitución de paisajes.

La existencia del hombre depende de la Naturaleza.

La ganadería y la agricultura requieren de procesos ecológicos como el ciclo del agua o la regeneración del suelo.

El interés de nuestra diversidad :

- Influencia de un mar frío, océano Atlántico y con costas bañadas por corrientes provenientes de la Antártida.
- Intensa insolación debida a su baja latitud.
- Abundante pluviometría.
- Lo feroz de sus tierras.
- La bondad de las variedades que se están cultivando.
- Inteligencia y capacidad de trabajo y creatividad de sus gentes.

Saez Illobre, 1993.

Estas condicionantes ambientales y humanas, deciden la ubicación de viñedos en importantes áreas definidas de nuestra geografía.

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

Existe una clasificación de grandes tipos de ecosistemas, en tanto que estos se corresponden con los diferentes tipos de paisajes.

Esta diferenciación se basa en la intensidad de la intervención humana en esos paisajes.

Estos ambientes se organizan por un lado, los más modificados que se corresponden con los ecosistemas urbanos, y por el otro lado, los ecosistemas no intervenidos.

Existen dos paisajes bien definidos:

- Ecosistema urbano. Constituye los pueblos y ciudades, caracterizado por el predominio de las construcciones y con elementos naturales que están en minoría. Además presenta procesos esencialmente de origen humano.

- Ecosistema agropecuario. Ecosistema que el hombre ha modificado para extraer recursos naturales, sea por el cultivo como por la cría de ganados. Este tipo de ecosistema es el que domina el territorio nacional.

“Vemos allá lejos, una masa verde que se extiende como un gran paño hasta el horizonte. Una masa enorme de distintos tonos de verde”.

A. Galanti, 1929.

Paisaje - Ornamentación

Primavera, Verano, Otoño e Invierno en el viñedo.

El Clima de una región determina la ubicación del viñedo. La creación del Microclima del viñedo es determinante para su cultivo y desarrollo.

La vid, planta rastrera, crece y se levanta del suelo. El parral, la espaldera alta o baja ayudan a erguirse a la planta y destacar sus aspectos fenológicos.

Desde los distintos horizontes, destacado y singular es el permanente ordenamiento lineal del paisaje vitivinícola, que lo diferencian de otros paisajes agrícolas.

Follaje y fructificación, son los “tempos” ornamentales del viñedo.

Los “tempos” del paisaje según el paisajista brasileiro R. Burle Marx.

“Se ocultan púdicamente entre las hojas, las espléndidas uvas”.

A. Galanti, 1929.

Paisaje – Nuestra Historia

Nuestro Paisaje actual responde a una historia, a un pasado.

Ronsengurt dice que “no conocemos descripciones o indicadores precisos de la vegetación existente antes de la introducción de los ganados o de la inmigración de los indios sobre las áreas que hoy son campos”.

En 1608 Hernando Arias de Saavedra –Hernandarias- describe y enfatiza en una carta enviada al rey de España desde Buenos Aires después de una expedición por la Banda Oriental, los potenciales usos productivos de ese Paisaje.

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

A lo largo de nuestra historia hay un aprovechamiento de nuestros recursos naturales, determinado por factores sociales, económicos y políticos. Por este motivo, se suceden una serie de Impactos que van modelando el paisaje de nuestro territorio.

-1er. Impacto. Es de carácter económico. 1611 y 1617, Hernandarias desembarca en nuestro territorio algunas pocas cabezas de ganado vacuno que se traslada desde la otra banda del río Uruguay.

En 1677 ya contamos con 4 millones de vacunos y en 1780 se alcanzan los 48 millones.

El ganado transforma el paisaje de aquellas “tierras sin ningún provecho” y produce una importante modificación en la vegetación de nuestras praderas.

- 2do. Impacto. Es de carácter estratégico. 1679 se funda Colonia del Sacramento y entre 1724 y 1730 sucede el proceso fundacional de Montevideo.

Las potencias coloniales se instalan estratégicamente sobre nuestras costas. Las ciudades fortificadas son puntos de avanzada en nuestro paisaje.

“La ciudad es antes que nada un fenómeno geográfico, un cuerpo visible, captable por los sentidos”.

Max Weber

3er. Impacto. Es de carácter estratégico defensivo. Durante el siglo XVIII los españoles realizan expediciones de vigilancia y defensa por todo el territorio de la Banda Oriental. Se “dibujan” trazas en el paisaje y se crean los caminos coloniales: Camino del Litoral, Camino de la Costa, Camino del Centro.

Estos caminos buscan los lomos de las cuchillas y vadear arroyos y ríos por pasos seguros. Junto a los caminos, villas y pueblos comienzan a poblar el paisaje.

Una idea y un orden comienzan a organizar y apropiarse de la geografía.

La ciudad y sus términos perfectamente definidos son una respuesta cultural para el presente y el futuro.

Lo geográfico, lo higiénico y lo estratégico alumbran este “parto” de la inteligencia.

Jardines y huertas en las ciudades, detrás de las murallas.

Las primeras vides que llegan son uvas de mesa. Presumiblemente uvas moscatel, de origen español que se cultivan en parral en los solares urbanos.

Durante el siglo XIX y XX, el inmigrante trae su vid para hacer su vino. Domésticamente mantiene la costumbre de su país de origen, el vino los reúne con sus familias.

Realiza plantaciones en propiedades cercanas a la ciudad: quintas o granjas familiares. Su cultura le brinda al inmigrante las herramientas para explotar la naturaleza en su propio provecho. La agricultura es un hecho cultural que permite la adaptación humana al medio natural y configura nuevas maneras de relacionarse con el paisaje.

El inmigrante instala su cultura en el paisaje nacional.

Margarita Montañez

Fernando Britos Di Clemente

A partir de 1860, Pascual Harriague en el Norte del país, Francisco Vidiella y Pablo Varzi en el Sur y, inician los primeros ensayos con plantaciones de las primeras cepas de origen francés.
Se inicia el cultivo industrial de la vid.

Paisaje - Hombre

LABOR OMNIA VINCIT (Todo lo vence el trabajo), leyenda en el monumento a Francisco Vidiella.

La Bodega es el local destinado a la elaboración y conservación del vino, la Bodega es la nominación del hecho cultural conformado por la vivienda, la bodega y todas sus edificaciones anexas y que se instalan sobre un soporte geomorfológico que la caracteriza.

Instalados, comienza un proceso de apropiación cultural del paisaje, donde la Bodega se “amplia”, árboles, huertos y jardines aparecen, creando una atmósfera fresca y húmeda junto al soleado viñedo.

Se crea un sistema autónomo, autosuficiente y reglado, en un proceso “civilizatorio” donde la zona productiva es un ámbito de trabajo familiar.

El recurso verde caracteriza los diferentes sectores de la Bodega.

Estadísticas de la década de 1990, definen porcentajes según la superficie de predios de producción vitivinícola:

89% de predios de 1 a 5 hás.

8 % de predios de 5 a 10 hás.

2,9 % de predios de 10 a 50 hás.

0,1 % de predios de más de 50 hás.

El tamaño del predio es definitorio. El inmigrante se instala y “coloniza” el Paisaje.

Propiedades familiares en predios de dimensiones acotadas.

Un predio junto a otro predio, transforma un ecosistema y crea un mismo paisaje.

“El terreno donde se plante la viña debe ser sano, alto, inclinado al Norte o Noreste”.

Buscar un terreno sano, con salida fácil del agua y que no se creen charcos.

Alto para favorecer el saneamiento del terreno y evitar las heladas de la primavera.

Inclinado al Norte o Noreste para favorecer la acumulación del calor en el terreno.

Además al instalar el viñedo se debe proteger de vientos fuertes. Plantar defensas, las que nunca deben faltar al Sur y al Suroeste. Información extractada de Apuntes escritos para los alumnos de la Escuela Agrícola Jackson de A. Peruzzo, 1924.

La identificación de los distintos ecosistemas y su caracterización, es un paso indispensable para planificar y manejar los paisajes con acciones que permitan protegerlos y aprovecharlos de manera sostenible como un Patrimonio Ambiental.

“Todo es vida en los viñedos”.

A. Galanti, 1929.

El hombre gira y da vuelta, su mirada define su En Torno.

Margarita Montañez
Fernando Britos Di Clemente

El hombre busca y encuentra un orden, una composición, la
mente define su Contexto.
El hombre EN el paisaje.

Mabel Olivera*

Turismo y Patrimonio Las pequeñas localidades y sus microrregiones alternativas de desarrollo.**

"...Puesto que los recursos financieros suelen ser escasos, vale la pena destacar que se puede lograr mucho con muy poco al nivel local o regional, siempre que el pueblo sea estimulado por las oportunidades personales que se le ofrecen, por lo reducidas que sean. En todas las regiones, en todas las ciudades es posible Encontrar a jóvenes con motivación, espíritu y voluntad para promover la revitalización de sus ciudades natales, en vez de tener que emigrar a otros lugares..."

Manfred Max-Neef, La economía descalza.
Pág. 232

Antecedentes

El proyecto tiene como antecedente a la investigación: "Alternativas de Desarrollo para las Pequeñas Localidades – Turismo y Patrimonio", realizado en el ámbito de la Comisión Social Consultiva, por la mesa "Ciudad y Territorio" (2003/2004) - Facultad de Arquitectura de la Universidad de la República.¹

Presentación

El objetivo de su presentación en el III Congreso de Historia Vitivinícola Uruguay y I Congreso de Historia Vitivinícola Regional, se asienta en la necesidad de integrar las actividades productivas tradicionales y emergentes de base local, con propuestas que atiendan promover el

*** Responsable de Investigación: Arq. Mabel Olivera.**

Equipo de investigadores: Arq. Yolanda Boronat, Arq. Eleonora Leicht, Arq. Mercedes Medina, Arq. Enrique Neirotti, Arq. Mabel Olivera, Lic. Carlos Peña, Arq. Norma Piazza, Lic. Iliana Santa Marta, Arq. Rosana Sommaruga, Arq. Alvaro Trillo, Bach. Tabaré Ferreira, Bach. Alma Várela

** Proyecto financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica – Programa de Vinculación con el Sector Productivo – Universidad de la República.

1 Propuesta realizada en el Marco de la Comisión Social Consultiva. UDELAR Año 2003. Con participación de **Facultad de Arquitectura:** Instituto de Teoría de la Arquitectura y urbanismo; Instituto de Historia de la Arquitectura; Instituto de Diseño, Taller Schelotto. **Facultad de Ciencias:** Laboratorio de Estudios Socio Territoriales. Con el apoyo de la Unidad de Relacionamento con el Sector Productivo y la facultad de Ciencias Sociales. Equipo, **Responsable:** Coordinadora Ejecutiva: Arq. Mabel Olivera; Coordinadores Generales: Arq. M^o Julia Gómez, Arq. Rosana Sommaruga; **Investigadores:** Arq. Yolanda Boronat Arq. Maya Díaz, Arq. M^o Julia Gomez, Arq. Eleonora Leicht, Arq. Mercedes Medina, Arq. Enrique Neirotti, Arq. Mabel Olivera, Lic. Carlos Peña, Arq. Norma Piazza, Arq. Cecilia Ponte, Arq. Alvaro Soba, Arq. Rosana Somaruga, Arq. Alvaro Trillo, Bach. Tabaré Ferreira, Bach. Alma Várela. **Desarrollado en conjunto con las siguientes organizaciones sociales e institucionales:** Comisión Departamental del Patrimonio Histórico y Cultural de Durazno, Comisión, de Desarrollo Local de Sarandí del Yí, Asociación Cultural Capilla de Farruco, Junta Local Autónoma de Sarandí del Yí, IM de Durazno, Comisión del Patrimonio de Villa La Paz y Rincón del Rey, Movimiento Lapaceño, IM de Colonia, Liga de Fomento de Villa Serrana, IM de Lavalleja, el Ministerio de Turismo, CUDECOOP y SUNCA. - PIT CNT. Propuestas de **estudiantes del Taller Schelotto** de los años curriculares 2001-2002 -2003

Mabel Olivera

desarrollo de las localidades mediante la valorización, y resignificación de sus potenciales endógenos.

En este sentido el proyecto, atiende principalmente a encauzar y potenciar la gestión de los recursos naturales y culturales regionales, con una actitud proactiva.

Se basa en una propuesta de “desarrollo territorial” que prefigura ideas de: equidad social, en el reconocimiento de la diversidad cultural, en la generación de nuevas oportunidades, en una gestión participativa, que fortalezca los vínculos de la comunidad, y con los ecosistemas con los que interactúa.

El proyecto dará respuestas a las siguientes temáticas:

Al patrimonio natural y cultural concebido como recurso económico;

Al desarrollo de los distintos sectores productivos de la localidad y de su microrregión;

Al desarrollo turístico actual y sus capacidades potenciales;

A la participación de los actores locales;

A la articulación entre los niveles decisivos locales, microregionales y nacionales.

Siendo históricamente la producción vitivinícola en el Uruguay significativa, tanto por el aporte que los emigrantes europeos han hecho a nuestra cultura, como por su contribución al desarrollo productivo del país y en particular al rol que puede cumplir en las pequeñas localidades, la misma está incluida en las temáticas que aborda esta propuesta.

Introducción

Las localidades configuradas como centros de articulación territorial a escala local y microrregional se constituyen en pilares importantes para el desarrollo nacional.

Se entiende que es necesario y posible resignificar el valor de la escala local en su carácter de generadora de identidades propias, de soporte de los valores socio - comunitarios, y de desarrollo del ser social, la generación de conocimientos y la búsqueda de “nichos alternativos” de reposicionamiento para las localidades y sus microrregiones signadas por la exclusión territorial, funcional y económica.

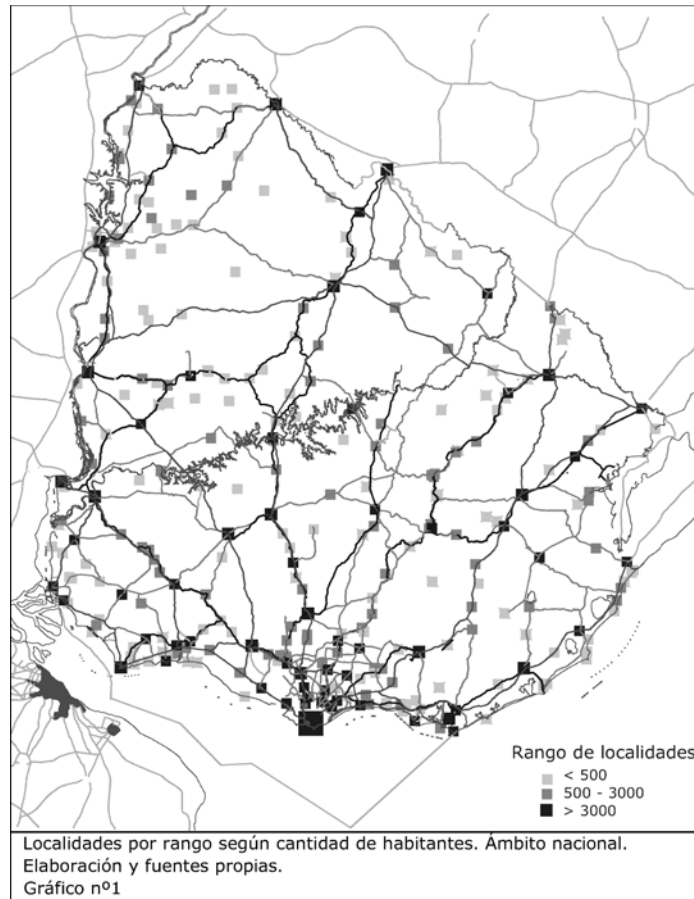
En esta dirección se busca, promover el desarrollo de las mismas, a través de la identificación de acciones, que permitan generar posibilidades de actuación, considerando sus diferentes escalas territoriales. Así como la identificación de aquellos parámetros de comportamiento territorial que posibiliten delinear políticas diferenciales en el territorio nacional, atendiendo a sus singularidades y especificidades, y promover la generación de una actitud proactiva en los escenarios planteados, –corto, mediano y largo plazo–.

Las localidades y sus microrregiones Protagonistas Del Desarrollo

Las microrregiones que constituyen el territorio nacional, y sus localidades, están sufriendo en parte los impactos de las transformaciones territoriales derivadas de la reestructuración que el modelo económico y la lógica empresarial global provocan a escala nacional y transnacional. Los proyectos de conectividad, la reconversión productiva y la localización de

Mabel Olivera

inversiones transnacionales en los centros urbanos y regiones de mayor receptividad, han producido en nuestro territorio fuertes desequilibrios. Esto se manifiesta principalmente a través de los debilitamientos de las pequeñas y medianas localidades y en la agudización de su participación marginal al sistema urbano territorial.



Pero a su vez estas localidades, mantienen fuertes equilibrios en su estructura interna tanto a nivel espacial como de organización social, y la escala que conforman y el ámbito territorial que definen, les permiten un desarrollo productivo integrado a su marco natural y cultural, y un desarrollo del ciudadano y la ciudadanía que las grandes ciudades sólo ofrecen con limitaciones.

Es por esto último que se entiende conveniente que las localidades pequeñas, afronten el desafío de integrar sus valores identitarios al contexto de transformaciones emergentes, insertándose con nuevos proyectos, adecuando el manejo de los recursos naturales, fortaleciendo sus redes sociales y potenciando su capital humano, y el conjunto de activos de la sociedad local.

En este sentido, el estudio se centró en el concepto de “Desarrollo Territorial” como una expresión semántica específica que prefigura ideas de equidad social, de reconocimiento de la diversidad cultural, de la generación de nuevas oportunidades y actividades, y una gestión comunitaria que fortalezca los vínculos de la comunidad con los ecosistemas con los que interactúa.

Mabel Olivera

La propuesta planteó el abordaje de distintas escalas de actuación, en el convencimiento de que éstas no son excluyentes, sino que por el contrario son complementarias y mutuamente necesarias. Así como la lógica de la globalización imprime su impronta sobre las políticas nacionales de desarrollo territorial, se considera que también desde lo local es posible posicionarse y gravitar sobre las mismas.

La puesta en marcha de un proceso de desarrollo local implica la aprehensión de las iniciativas como propias para los actores locales, haciéndolas suyas por convicción, sin perjuicio de que su animación y motivación (así como otros recursos) puedan ser externos al sistema local. Según la impronta de las distintas comunidades territoriales, se podrán distinguir roles y funciones, dirigidas a la búsqueda de su complementariedad con los diferentes ámbitos territoriales y transitar hacia un desarrollo local integrado.

Sostenibilidad

Desde su génesis, el proyecto tomó como uno de sus principales ejes del “desarrollo local” la concepción del desarrollo sostenible. Reconociéndolo como un fenómeno dinámico y multidimensional, que considera el ayer, el hoy y el mañana; al hombre y la naturaleza; al crecimiento económico y al desarrollo del ser social, dentro de los procesos generativos que el desarrollo implica.

La dimensión económica que ocupa un lugar predominante en la concepción clásica, es una dimensión más del desarrollo sostenible, que se incorpora junto con las dimensiones ambientales, sociales, culturales, políticas y éticas².

Como sostiene Guimaraes(1998) *“el verdadero problema que se debe debatir no es la obvia existencia de tendencias hacia la inserción en la economía globalizada, sino qué tipo de inserción nos conviene, qué tipo de inserción permite tomar las riendas del crecimiento en bases nacional es, y qué tipo de inserción permite mantener la identidad cultural, la cohesión social y la integridad ambiental en nuestros países...”*.

Patrimonio

El territorio, contiene diversas dimensiones patrimoniales que nos hablan de su génesis y nos proyectan a un futuro posible a partir de sus valores naturales y culturales.

Entendemos al patrimonio como una síntesis simbólica de los valores identitarios de una comunidad que los reconoce como propios. Ello implica un proceso de valoración y la construcción de un repertorio seleccionado constituido de aspectos tanto materiales como intangibles, que constituyen parte del substrato cultural de una comunidad, fuertemente relacionado con la historia, y soporte de un sentimiento de grupo. Intensamente asociado a la idea de Nación, se lo concibe hoy como un proceso en permanente construcción y es parte integrante de la vida

² Sostenibilidad Ambiental, en cuanto acceso y uso de los recursos naturales con mantenimiento de la biodiversidad./Sostenibilidad Social en cuanto reducción de la pobreza y promoción de la equidad social./ Sostenibilidad Cultural como preservación de la diversidad de valores, prácticas y símbolos de identidad./ Sostenibilidad política con relación a la accesibilidad en los procesos de toma de decisiones públicas./ Sostenibilidad Ética con relación a la dignidad humana y al deber ser local

Mabel Olivera

contemporánea.

La incorporación del patrimonio a usos turísticos con criterios de sustentabilidad, debe considerarse dentro de políticas de gestión ambiental del territorio y no desde políticas sectoriales.

Turismo

El turismo es un fenómeno complejo, encierra en él un cúmulo de intereses y factores confluyentes, de distinta naturaleza.

En este sentido es promotor de cambios; en tanto que la escala de movimientos de visitantes, los efectos interculturales y las oportunidades comerciales que llegan con él afectan por fuerza a las comunidades.

La expansión del turismo es una posibilidad cierta de generar actividad económica en zonas deprimidas y además puede ser una estrategia para conservar y disfrutar recursos naturales, mantener ecosistemas, preservar, animar y dar realce al patrimonio histórico y a las expresiones culturales de los lugares donde se desarrolla.³ En su gestión y desarrollo se involucra un amplio espectro de actores estatales y privados.

El turismo nacional debe ser entendido como una herramienta de doble finalidad: por un lado, impulsor de la conservación y gestión de los recursos naturales y culturales, y por otro, factor de crecimiento de las economías locales y microrregionales. La primera orientando su gestión para la revalorización del patrimonio y su adecuada interpretación, la segunda generando oportunidades laborales y de dinamización económica a través de la captación de renta obtenida en áreas prósperas.

Unidades territoriales

Se realizó un análisis temático - conceptual del territorio nacional, en función de aquellos indicadores que se consideraron sustantivos para el reconocimiento de comportamientos diferenciales. Las dimensiones analizadas y los criterios de valoración para su definición fueron: Unidades de paisaje, Proceso de conformación, Sistema urbano y Gestión territorial.

Unidades de Paisaje

El análisis de la dimensión del paisaje refiere a un concepto integrador de múltiples dimensiones.

A lo largo de la historia se han empleado variadas definiciones y nociones del paisaje⁴. Se suscribe el concepto de **paisaje cultural** expuesto en la Convención del Patrimonio Mundial de 1998. Él refiere a la

3 MINISTERIO DE TURISMO (2000) "Política Nacional De Turismo". - Documento Interno

4 El término paisaje parece contener cierta finalidad, según el campo y el punto de vista considerado..." Jean Zeitoun, "L' Architecture d' aujourd'hui", set.1969 El paisaje, asimismo, solo se comprende dentro de un contexto histórico, cultural y económico, como formación sociocultural específica.

En este sentido amplio del término, se suscribe la noción de paisaje como interfase, como "...elemento mediador en el sistema naturaleza - cultura..." Eugenio Turri, Programa " Paisaje, medio ambiente y ciudad", Red Alfa Pehuen, Junio 2001. como "...desarrollo y adaptación evolutiva de un entorno..." M. Laurie, " Introducción a la arquitectura del paisaje", Barcelona, Gustavo Gili, 1983. •

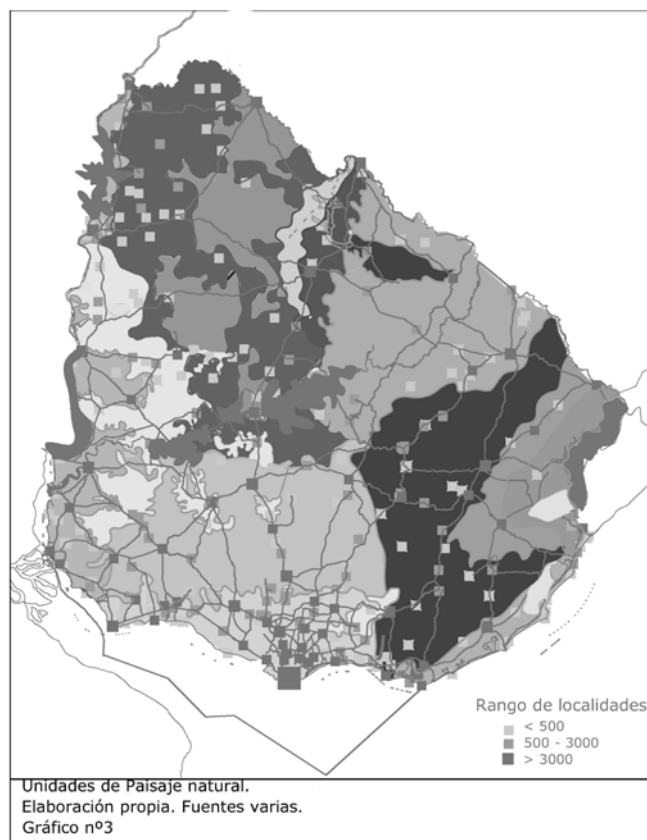
Mabel Olivera

evolución de la sociedad humana y al uso del espacio en la historia, e ilustra sobre los elementos culturales y distintivos de una región.

Para la identificación de unidades de relativa homogeneidad, se seleccionaron los siguientes descriptores temáticos que las definen: los componentes naturales, los componentes productivos, los sistemas territoriales, los componentes histórico-patrimoniales, los sistemas sociales, las identidades locales y los paisajes arqueológicos.

Se tomaron para este estudio, los componentes naturales que refieren a la estructura de soporte del territorio y a las coberturas predominantes. Estos se definen según la geología, la geomorfología, los suelos, la hidrología y la vegetación.

La caracterización se realizó según criterios de: Representatividad / Singularidad, Dominancias / Complejidad. Esto permitió identificar 16 tipos de paisajes naturales en el territorio. Derivándose una propuesta metodológica de clasificación a escala nacional según categorías de apreciación del paisaje, en las microrregiones y ámbitos específicos. Estas son:



- Áreas territoriales: matriz /manchas, tramas y estructuras.
Categorías que refieren a los elementos genéticos del territorio y a las macro transformaciones estructurales.
- Texturas, enclaves y lugares.
Categoría que refiere a genotipos singulares a menor escala y a transformaciones superficiales específicas.

Mabel Olivera

- Fragmentos, puntos / bandas.

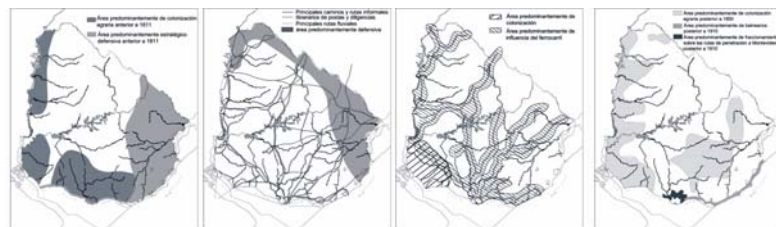
Categoría que refiere a sitios, escenas o acontecimientos del territorio provenientes tanto de acentos en el soporte geográfico como de la antropización.

Proceso de Conformación

La ocupación y estructuración del territorio fueron procesos tardíos en la Banda Oriental, iniciados por la Corona Española a partir del siglo XVIII. Dos frentes urbano-defensivos constituyeron el afincamiento poblacional más importante en la época colonial: la zona costera platense y la frontera noreste. También se fundaron núcleos urbanos en el litoral del río Uruguay –sobre todo al norte del río Negro–, y en la jurisdicción de Montevideo. Se originó una red de comunicaciones en tres direcciones señaladas por los extremos que vinculaban: el camino del Litoral, el de la Costa y el del Centro. En estas rutas, en sus puntos estratégicos se localizaron guardias militares que, dieron origen a poblados.

Con la independencia se organizó administrativamente el territorio, se adoptó la división departamental y se crearon sus capitales. El período 1811-1870 se caracterizó por la formación de escasos centros urbanos. El litoral se comunicaba preferentemente por vía fluvial y el interior por medio de postas.

Luego de la Guerra Grande, con el liberalismo como ideología dominante, se inició el período de modernización con cambios demográficos importantes. Se abrió la posibilidad de realizar negocios inmobiliarios mediante el fraccionamiento de tierras adyacentes a poblados existentes o creando nuevos núcleos. Este proceso estuvo fuertemente asociado a la expansión del ferrocarril entre 1869 y 1914, consolidándose la red radial convergente en Montevideo prefigurada en el período anterior. También surgió en este período una nueva modalidad de núcleos urbanos, especialmente en el litoral del río Uruguay, asociados a las colonias agrarias.



Después de 1910 se originaron dos procesos: el fraccionamiento de tierras en los departamentos vecinos a Montevideo, creándose pueblos que integraron su área metropolitana, y la aparición de una cadena de balnearios en las costas de Canelones, Maldonado y luego Rocha.

Mabel Olivera

La estructura circulatoria se complementó con una red vial generalmente paralela a la ferroviaria y, muy entrado el S. XX, con una ruta transversal de este a oeste.⁵

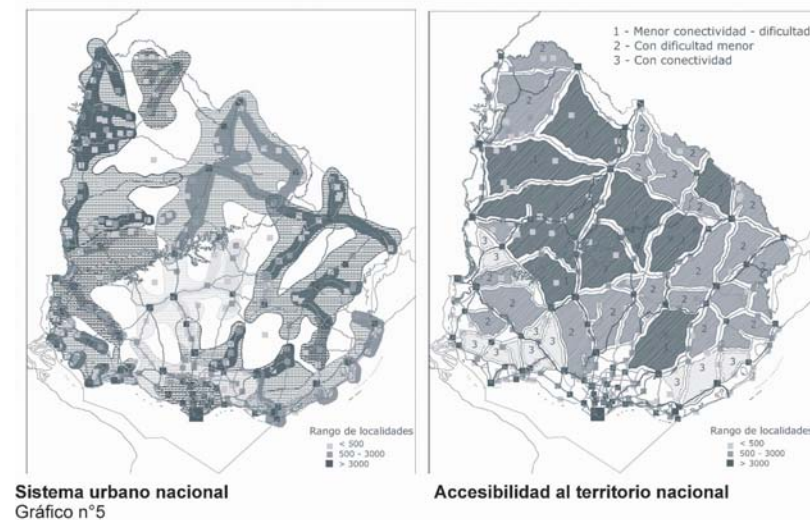
Sistema Urbano y Accesibilidad

A escala nacional se reconocen sistemas urbanos territoriales, conformados por localidades de distinta jerarquía funcional que trascienden los límites departamentales, y generan áreas de superposición en algunos casos. En general estos sistemas incluyen uno o más centros urbanos de mayor jerarquía (regional o sub-regional) de los que dependen localidades de menor jerarquía. Al mismo se incorporan las relaciones transfronterizas que generan las ciudades de Fray Bentos, Paysandú, Salto, Bella Unión, Artigas, Rivera, Río Branco y Chuy con sus pares de los países limítrofes.

Contenido en este sistema urbano territorial nacional se reconoce un sistema a escala local en el que se vinculan funcionalmente (más estrechamente) pequeñas localidades generalmente en torno a centros de mayor alcance funcional. En este caso adquiere particular importancia la proximidad entre localidades y el sistema vial, así como la existencia de transporte de pasajeros.

Reconociendo las distintas jerarquías del sistema viario se estudió la accesibilidad del territorio nacional. La misma queda definida por corredores de primer y segundo orden, constituidos en general por rutas nacionales, incluyendo tramos de caminos departamentales con fuerte incidencia en la conectividad del territorio.

Entre estos corredores se generan áreas cuya accesibilidad depende de la densidad y el estado de la estructura vial interna. Las mismas se han clasificado en cuatro situaciones:



5 13 Fuentes Proceso de conformación ALVAREZ LENZI,R. "Fundación De Poblados en el Uruguay" (Planos A, B, C,D) ; MURAS,O. "Colonización Agraria en el Uruguay" (Planos B,C,D) ; RIAL,J Y KLACZKO,J "Uruguay, El País Urbano" (Plano B)

Mabel Olivera

- Con alta conectividad. Fundamentalmente la costa sur y el litoral del Río Uruguay.
- Con buena conectividad. Adyacentes al primero, sobre la costa oeste del Río de la Plata y sobre la Costa Oceánica.
- Con menor conectividad. Al sur de ruta N°14, al noreste de ruta N°26 a partir de ruta N°5 y el litoral Río Uruguay.
- Con difícil conectividad. Fundamentalmente en el área central del país.

A estos estudios debe superponerse el reconocimiento de las rutas que frecuentemente quedan cortadas por inundaciones, de incidencia a escala local y la instalación de los nuevos peajes, que posiblemente alteren las relaciones entre localidades.

Gestión Territorial

En el entendido que el desarrollo territorial de una región depende, entre otros factores, de sus modalidades de gestión, se realizó la sistematización de distintas variables que hablan del comportamiento de los actores, con la finalidad de construir un mapa conceptual que identificara áreas caracterizadas para su gestión territorial. Éstas se tipifican por múltiples redes de relaciones entre los distintos actores y ámbitos territoriales.

De la misma manera se concibe a la gestión como un fenómeno complejo, en el que intervienen factores sociales, ambientales y culturales, y requiere de una interpretación y ponderación cualitativa y cuantitativa. Se tomaron como descriptores temáticos del comportamiento territorial aquellos indicadores que reflejan las aptitudes propias o endógenas del territorio (sociales, culturales, ambientales y económicos), así como aquellos comportamientos que dependen de variables exógenas y manifiestan las capacidades de receptividad del territorio.

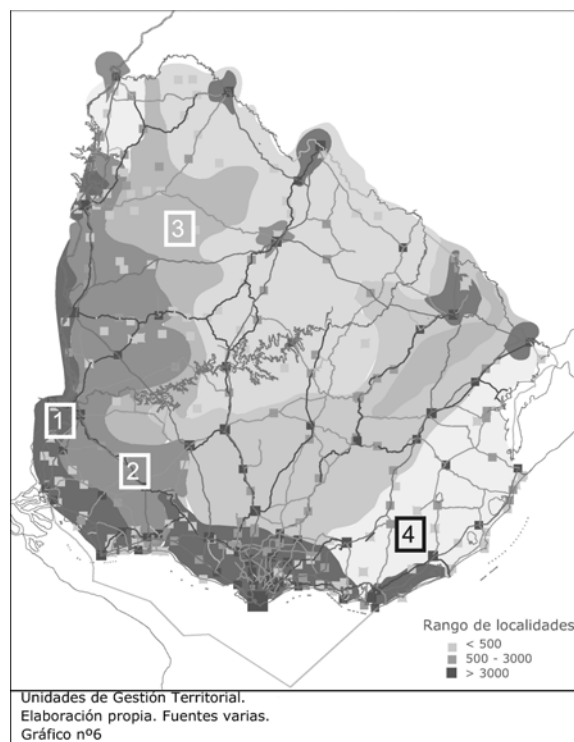
En las unidades de gestión propuesta (mapa conceptual temporal), se identificaron distintas zonas de solidaridad, que se corresponden con diferentes capacidades de organización, áreas identificadas con el –numeral 4–.

Así, como zonas predominantemente receptoras a las dinámicas exógenas, –numeral 1– y que manifiestan distintos niveles de regulación por parte del Estado, y de actuación por parte de los actores locales.

De la misma manera se identificaron áreas con fuerte predominio de actividades de carácter endógeno, –numeral 2–, con una impronta particular, producto de identidades culturales diversas.

Mientras que las áreas identificadas con el –numeral 3– son aquellas en las que predomina una ausencia de componentes de carácter endógeno y presentan muy poca receptividad a incorporar componentes exógenos.

Mabel Olivera



Comportamiento diferencial en el territorio

Se propone un modelo de abordaje georeferenciado sobre los ejes temáticos propuestos (patrimonio, turismo y sostenibilidad), y una ponderación del territorio según criterios de valoración según las especificidades y singularidades que éste presenta.

Este abordaje se instrumenta a partir de la construcción de una matriz de doble entrada en la cual se cruzan las dimensiones sustantivas de partida (paisaje natural y productivo, turismo, conformación del territorio, así como con sistema urbano y gestión) con variables desde la perspectiva del desarrollo sostenible de las localidades (singularidades y especificidades regionales, riesgos a asumir y situaciones a potenciar) Como resultado de esta matriz operativa se obtienen:

- Áreas de similar comportamiento temático en el territorio nacional.
- Áreas que identifican estrategias y prospectivas de desarrollo sostenible, para localidades y sus microrregiones.
- Áreas conceptuales que identifica unidades de actuación y comportamiento diferencial en el territorio nacional.

Se reconocen, a modo indicativo y orientador, nueve áreas que manifiestan un comportamiento diferencial:

1. Los Riesgos Del Basalto

Esta área, expresada en la modalidad de ganadería extensiva, en conjunto con la presencia de fuertes dificultades de organización, accesibilidad y marginación a los procesos de conformación y estructuración

Mabel Olivera

del territorio, presenta un sistema urbano basado predominantemente en localidades menores a 500 habitantes, tiene fuertes decrecimiento poblacionales. Se entiende que deberá buscar alternativas estratégicas que logren reposicionarla, asumiendo una mirada diferencial en la búsqueda de elementos a potenciar.

2. La distinción natural en el Borde litoral.

La singularidad del soporte natural, –Río Uruguay y afluentes, suelos profundos y fértiles–, las especificidades productivas –predominio cerealero– así como la presencia de localidades mayores a 3000 habitantes, con alcances funcionales significativos, y fuertemente vinculadas a las localidades menores, reafirman la capacidad de su potencial propio. Los factores señalados junto con el turismo termal, signan a sus capacidades latentes, en un proceso sinérgico con su territorio circundante.

3. La Especificidad Serrana en la Gestión Territorial

Se distingue históricamente por su colonización dispersa, en la que predominan las localidades de menos de 200 habitantes y entre 500 y 1000 habitantes, detectándose un alcance sub-zonal en todos los rangos así como un decrecimiento poblacional en el último período intercensal. El soporte físico de las Sierras del Este proporciona oportunidades de desarrollo al visualizarse tanto especificidades y singularidades naturales y paisajísticas como productivas. En la búsqueda de una gestión integral del territorio, se destacan los riesgos a asumir por la emergente monoproducción forestal.

4. Las Singularidades Estructurantes

Estas áreas se presentan como oportunidades únicas en el territorio nacional fuertemente caracterizadas por elementos naturales y paisajísticos. Requieren potenciar y planificar sus modalidades emergentes, básicamente en los recursos del sistema hídrico y en la forestación, tanto en lo cautelar como en lo provocativo.

Junto con el archipiélago urbano, son las más equilibradas en cuanto a la distribución de localidades por número de habitantes. En ellas se localizan los mayores porcentajes de núcleos superiores a 3000 habitantes. En ambos casos se detectó la presencia de localidades con alcance sub-zonal desde los rangos de población más bajos.

Estas características las colocan en una posición privilegiada dentro del territorio nacional.

5. El Archipiélago Urbano

Destacado por la fuerte influencia metropolitana, por beneficiarse de los suelos fértiles de la llanura platense, y por una rica actividad productiva participa activamente en los procesos históricos de conformación del territorio.

Esta situación le permite gozar de muy buena accesibilidad y constituirse en uno de los principales sistemas urbanos así como detentar el mayor capital de activos. Lo anterior permite prefigurar su situación de

Mabel Olivera

privilegio con relación a otras áreas del país en cuanto a recursos y a gestión.

6. La Integración Fronteriza

El predominio neto de la producción ganadera bovina en conjunto con la zona de prioridad forestal al sur del área, la situación de aislamiento con respecto a los procesos de conformación del territorio (en el que hoy se da un claro estancamiento y decrecimiento poblacional con predominio de localidades menores a 200 habitantes), más una baja accesibilidad y los vínculos esporádicos que se establecen con Río Grande do Sul, plantean tanto su especificidad como los mayores riesgos a asumir. Este comportamiento comprometido requiere la urgencia en la búsqueda de alternativas de integración con el espacio suprarregional.

7. La Especificidad de la Interfase

Su capacidad de gestión endógena que posee actualmente el territorio y la inclusión de áreas de diversidad cultural fundamentalmente al sur, permiten prefigurar alternativas de desarrollo en busca de una especificidad, vinculadas a modalidades de turismo cultural y de producción. Esta zona está caracterizada por un sistema urbano diverso, en el que las localidades intermedias no superan el alcance local y se refleja además en su dinámica poblacional. Las praderas sobre suelos arenosos de la llanura Litoral con actividad fundamentalmente ganadera y forestal, incluyendo manchas diversas de producción lechera y cerealera con buena accesibilidad, posibilitan esta búsqueda en la especificidad para lograr una mayor competitividad y complementariedad.

8. Los emergentes posibles

Estos suelos variables con profundidad y fertilidad, con predominio de la ganadería bovina están signados por la conformación del sistema ferroviario. En este caso el sistema urbano está basado en localidades menores a 200 habitantes y mayores a 2000, lo que configura un territorio desequilibrado y fuertemente apoyado en las localidades de mayor porte. Actualmente presentan una buena accesibilidad y se integran al sistema urbano, manifestando capacidades de asociación local. Su posicionamiento actual y las oportunidades que ofrece a la población presentan los riesgos más fuertes a afrontar. Sus potencialidades están vinculadas a su situación territorial y al reposicionamiento de los elementos genéticos de su conformación histórica.

9. Resignificación del borde Atlántico

Se identifica, con grandes potencialidades intrínsecas y extrínsecas, territorios receptivos, asumiendo los riesgos de su urbanización y a las transformaciones de su paisaje y su ambiente. Esta zona presenta un sistema urbano caracterizado por un conglomerado de pequeñas localidades a lo largo de la faja costera, con fuerte dinámica poblacional de signo positivo y dependencia con respecto a las ciudades mayores. La resignificación de sus singularidades, –costa Atlántica, componentes naturales y paisajísticos de

Mabel Olivera

lagunas y arenales, de buena accesibilidad y conectividad con el sistema urbano–, proporcionarán la especificidad y la intencionalidad en sus posibilidades.

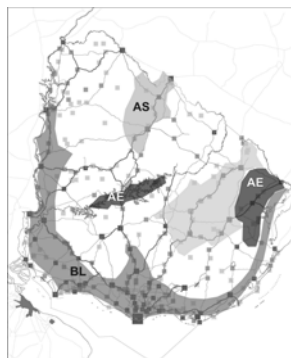
Identificación - prospectivas

Las prefiguraciones que respondan a alternativas de un reposicionamiento local y microrregional de las pequeñas localidades, requieren de la identificación de vectores de transformación que posibiliten la implementación de acciones tanto en el ámbito nacional como en las localidades. En este sentido se proponen las siguientes directrices estratégicas, emergentes a estos propósitos:

1) Puesta en valor de las singularidades del territorio Nacional

Las singularidades que identifican y resaltan las aptitudes endógenas del territorio y ponen en valor sus ventajas comparativas, convirtiéndolas en competitivas. A su vez permiten incrementar el capital de activos y revalorizar aquellos elementos distintivos del ámbito local.

Estas singularidades atribuyen al territorio nacional, componentes de carácter estratégico, atendiendo a:



- El borde litoral –BL–, por su paisaje distintivo, la caracterización de su sistema urbano territorial y la génesis de su proceso de conformación.
- En las áreas denominadas “estructurantes” –AE– por su conformación singular en el ámbito nacional y regional. Se distingue tanto por su paisaje como por las vivencias que posibilita su entorno natural.
- En el área de la Serranía –AS–, se destaca su modalidad de gestión territorial a lo largo del proceso de conformación, así como su condición de frontera con el borde Atlántico.

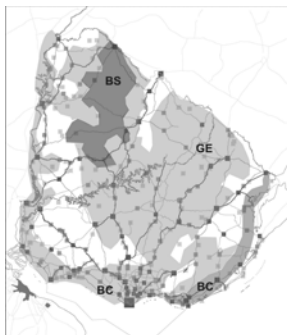
2) Creación y fortalecimiento de las Especificidades

Las especificidades permiten posicionar al ámbito local en el ámbito regional y suprarregional, generando actuaciones que se complementen y articulan con el entorno, así como fortalecer la construcción de ámbitos y cadenas productivas especializadas y competitivas.

Principalmente, se reconoce para el desarrollo de las pequeñas

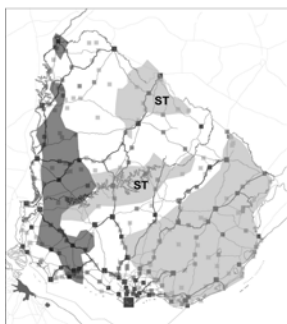
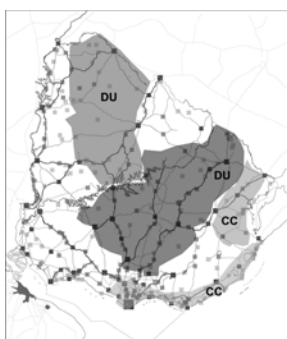
Mabel Olivera

localidades en el ámbito nacional, y para la implementación de políticas que atiendan a especificidades presentes y futuras:



- El borde costero –BC–, en sus matices, las cuales otorgan especificidad y complementariedad entre las distintas microrregiones.
- El basalto superficial –BS–, el cual requiere de estrategias diferenciales para reposicionarse en su especificidad en el marco regional.
- De la misma manera la especificidad de la ganadería extensiva –GE–, identificada desde nuestro comienzo del ser nacional.

3) Identificación de las modalidades diferenciales en la gestión.



Se identificaron aquellas cualidades que permiten establecer diferentes modalidades de gestión en el territorio, atendiendo: a las capacidades de asociación y cooperación entre actores, a la existencia de redes de apoyo institucional y de capacitación, así como a la apertura y receptividad a nuevas alternativas.

Un reconocimiento de los diferentes actores, de los riesgos y las potencialidades a asumir colectivamente, permitirá el reposicionamiento de

Mabel Olivera

las áreas que requieren necesariamente una atención diferencial.

- Se destacan las áreas que presentan debilidades en el sistema urbano territorial – DU –, así como aquellas que contienen una relativa menor capacidad de carga – CC –.
- Como áreas a potenciar se destacan aquellas que ofrecen las mayores singularidades al territorio nacional – ST –, y aquellas que pueden actuar como interfase entre regiones con capacidades diferentes de receptividad.

Lineamientos - Políticas de actuación.

Ámbito nacional:

Los procesos de desarrollo propuestos, deberán responder a las particularidades de las distintas localidades y sus territorios, como procesos de modalidades dinámicas, temporales y no como procesos lineales.

Pensar el desarrollo desde las localidades y desde la globalidad al mismo tiempo implica una gestión de enorme fluidez, es decir no debe existir un tipo de gestión rígida, sino que deberá adecuarse a las características propias del territorio nacional y a las particularidades de sus diferentes ámbitos locales.

Desde esta situación se plantean los siguientes lineamientos a transitar en la implementación de políticas.

- Apuntalar zonas de solidaridad

Las asociaciones locales de pequeña escala y los grupos cooperativos han demostrado ser figuras que escapan en parte a las lógicas de mercado. En estos ámbitos se exploran nuevos imaginarios de la vida social y se ponen en práctica vínculos solidarios y de cooperación que van de la mano con la sostenibilidad económica, cultural y social. Allí se produce una relación dialéctica, en donde el grupo moldea al individuo a la vez que éste moldea al grupo, desencadenándose un proceso de desarrollo tanto a nivel personal como comunitario-social.

- Promoción de formas asociativas (Clusters)

Se deberá impulsar la conformación de Aglomerados (clusters). Las empresas deben asumirse como parte de un todo, y de la importancia de su cooperación con las demás; en primera instancia porque alojamiento, gastronomía, transporte, amenidades, tiendas de recuerdos, etc. son todas complementarias, pero también porque la diversidad de ofertas del mismo rubro brinda opciones y seguridad a los consumidores. Se debe asumir que el producto turístico es una oferta que trasciende los servicios y atractivos aislados.

- Unir fragmentos sin homogeneizar.

El gobierno nacional y los gobiernos locales deberán superar las alternativas políticas de corte asistencial en un nuevo relacionamiento entre los diferentes actores y organizaciones. Deberán cumplir el papel de gestionar la complejidad amalgamando fragmentos, tendiendo puentes, facilitando el intercambio y la complementariedad.

- Considerar la diversidad.

Se entienden las identidades locales, se construyen permanentemente y nunca están fijas. La zona de encuentro entre lo tradicional y los nuevos procesos lo marca el sentido de pertenencia de la

Mabel Olivera

comunidad. Las políticas macro deben incorporar las lógicas locales, las ciudades intermedias tienen “razones locales”, lógicas culturales propias, dinámicas que hay que potenciar y resaltar frente a los flujos globales homogeneizantes, pues en la diferencia, en su identidad específica, podrá estar la alternativa de los distintos lugares.

En ese sentido se debe demostrar que medio ambiente y puestos de trabajo van de la mano, así como la implementación de políticas que orienten y fomenten estrategias de apropiación local frente a las innovaciones.

- Espacio de flujos /espacio de lugares

Desde la mirada global, lo que no es espacio de flujos o nodo en una red, es vacío intersticial o telón de fondo del sistema. En esta nueva situación, los lugares pueden ser olvidados, lo que significa su decadencia y deterioro. Insertarnos en el sistema de flujos es lo que nos permite insertarnos en la globalidad, pero se debe hacer de manera “provechosa”. Los flujos deben unir y vincular, y no separar, fragmentar o desestructurar, para lo cual será necesario la implementación de medidas cautelares a su vez que proactivas. Los sistemas red transnacionales no deben paralizar ni imposibilitar la planificación desde lo local.

Ámbitos locales y Microrregionales:

El punto de partida fundante a escala local es la imprescindible articulación de todos los actores. Primeramente la del vecino, los poderes políticos, el Intendente y los Directores de la Intendencia, las juntas departamentales y locales, los representantes locales de las empresas públicas de carácter sectorial, los actores económicos y sociales, las cámaras de comercio, industria o turismo, ligas de fomento, cooperativas de vivienda, producción o ahorro, grupos ambientalistas, organizaciones de caridad, la iglesia, los sindicatos de la construcción, magisterio, y un largo etcétera.

En este sentido las autoridades deberán impulsar espacios de interacción para la conformación de los aglomerados (*clusters*), ya que el producto turístico es una oferta que trasciende los servicios y atractivos aislados. La marca a vender finalmente es el propio destino. Estarán jugando roles importantes en la conformación de la imagen que el turista se ha de llevar, desde la actitud de los anfitriones, la infraestructura, la presentación del atractivo y sus instalaciones, hasta el equipamiento turístico en su variedad, calidad y precio.

Pero en definitiva son personas concretas las que han de dirigir cada empresa, esto implica la preparación de los mismos, planes de capacitación y actualización, apoyo interactivo para la formulación de proyectos, incentivos a la creatividad, con un manejo transparente y libre de la información para que mejore la toma de decisiones.

Conclusiones

Mabel Olivera

Viabilidad de la Propuesta

La propuesta profundiza en una mirada nacional, que sin perder la visión del país trata de comprender a los pequeños fragmentos que lo componen. Se dirige a dos ámbitos y a dos posturas que posibilitan o imposibilitan un desarrollo armónico del territorio.

Como también se dirige a las pequeñas localidades en busca de la pérdida de una postura paternalista y que se apropien de una actitud activa, en búsqueda de su impronta local, y de su especificidad como comunidad territorial.

La propuesta es utópica en la prefiguración de equilibrio y equidad del territorio nacional en un corto, mediano y largo plazo, pero realiza esta utopía en el convencimiento de que son éstas las que permiten crecer colectivamente en búsqueda de una finalidad compartida. Así también, permite afianzar los lazos de solidaridad fuera de los ámbitos locales y establecerlos en un ámbito transescalar.

Se entiende que es necesario la generación de alternativas, donde la puesta en valor de los recursos patrimoniales permita la articulación con dinámicas socioeconómicas supraespaciales provocando beneficios mutuos, y donde la vinculación de la gestión de las actividades turísticas, con el manejo de dichos recursos, atienda a medidas cautelares y proactivas.

Identificación de políticas de actuación

1- Integrar la Planificación Turística al Desarrollo Territorial⁶

El turismo es una actividad emergente en el ámbito nacional. Su posicionamiento se verá favorecido al superar posturas reduccionistas, unidimensionales. Éste desafío obliga a distinguir la actividad asociándola al contexto donde se desarrolla, promoviendo sus potencialidades.

Se entiende conveniente desarrollar la actividad turística, inserta en un “Desarrollo Territorial Integral” que reconozca las ideas de equidad social, diversidad cultural, generación de nuevas oportunidades y actividades productivas.

En ese sentido, se destaca el dominio y la gestión por parte de la comunidad local que permita un desarrollo creativo e innovador y establezca vínculos con los ecosistemas que interactúa.

El reconocimiento de metas comunes, con estrategias de desarrollo diferenciales en el territorio nacional requiere la construcción, desde lo local y lo nacional, de políticas de actuación dirigidas a atender aquellas dimensiones que tienen que ver con todo el territorio nacional.

Esto implica reconocer e integrar nuevas escalas de actuación que atiendan a las especificidades locales.

Se deberá atender en cada comarca del territorio nacional, el signo unificador que el país ha adoptado como tarjeta de presentación, de allí que las propuestas locales apuntalen la construcción de la imagen de “Uruguay Natural”.

Caminar en esta dirección, implica la necesidad de articular, los poderes de decisión locales y nacionales. En la búsqueda de instaurar mejores prácticas de gobernanza, se hace imprescindible el reconocimiento y asignación de roles y recursos a los gobiernos locales, y concomitantemente,

⁶ Trabajo realizado en conjunto con la Facultad de Ciencias Sociales en el ámbito de la Comisión Social consultiva. Profesora Emma Massera, Profesora Ines Lens.

Mabel Olivera

la reasignación de atribuciones al poder central.

En este último sentido, deberá crearse un ámbito nacional para el abordaje de la tarea. El espacio es multidimensional y como tal no admite gestiones parciales más allá de la importancia que en ciertos momentos, éstas puedan alcanzar. Por último, la puesta en valor y la generación de un desarrollo como el propuesto, requiere del reconocimiento de la importancia de la cooperación e integración de los agentes, para la complementación y diversificación de las ofertas turísticas

2- Promover el Protagonismo de los Actores Locales

Del proyecto realizado se desprende la importancia de implementar políticas de desarrollo basadas en escenarios donde se promueve la reproducción del sistema de interacción con y entre los actores locales. En dicho escenario local concreto se despliegan acciones y actitudes pro-activas que apoyan la reactivación y/o puesta en marcha de iniciativas para un turismo ambientalmente sostenible.

Se destaca la necesidad de identificar características identitarias comunes que posibiliten re-significar las diferencias y los valores comunes. Las iniciativas, que sean reconocidas especialmente por el grupo de actores como producto y resultado del escenario de los intercambios, facilitan congregarse y movilizar a la sociedad local mediante un proyecto común de turismo, ajustado a un objetivo realizable, generando simultáneamente legitimación y confianza mutua.

Entre las recomendaciones que a nivel regional y nacional pueden realizarse, se destaca la necesidad de orientar a los actores locales en la redefinición de dimensiones que les permitan promover y participar como protagonistas del desarrollo local. Esto es viable a través de un trabajo interactivo, que permita articular actores para superar contradicciones y lograr consensos a través de intercambios en las redes locales implicadas.

La legitimidad de los actores involucrados no solo radica en la elaboración y aceptación del proyecto local sino también en su gestión, es decir en su control y seguimiento. La gestión deberá tener un carácter endógeno y participativo con poder de decisión real de los actores involucrados en el proceso de desarrollo.

La población local, no debe ver en el turismo sólo la posibilidad de obtener beneficios económicos; es necesario que la comunidad se reconozca en su territorio y a partir de ello lo brinde para que otros lo conozcan y aprecien.

Inevitablemente habrá una reestructuración cultural con la llegada de turistas, la sociedad como la naturaleza no es homogénea, por lo que habrá grupos sociales más sensibles que otros, y economías más endebles que otras; la importancia y el signo del impacto dependen de las medidas cautelares y proactivas que con antelación se adopten.

3- Delinear Estrategias e Instrumentos de Apoyo a la administración y Gestión de los Recursos Turísticos

En este sentido se cree necesario crear instrumentos de gestión que faciliten la coordinación y cooperación para realizar el trabajo en conjunto entre las localidades que con divisiones administrativas diferentes comporten requerimientos específicos a escala nacional

El paisaje, por su relevancia, diversidad, y singularidad, no sólo debe ser celosamente resguardado, dando prioridad a un manejo cauteloso del mismo. Su gestión debe permitir conservar y potenciar aquellos atributos

Mabel Olivera

que a las localidades les interesa poner en valor para la actividad turística, como depositarias de los elementos culturales esenciales y distintivos de una región.

Según los diferentes ecosistemas se presentan diferentes grados de fragilidad ambiental, dependiendo esta a su vez de las diferentes modalidades que adquiere el turismo. En este sentido se deberá tener especial atención en no sobrepasar las capacidades diferenciales de carga de cada lugar. En esta última dirección, se recomienda el establecimiento de certificados de sostenibilidad, asociado a un control de calidad y al otorgamiento de incentivos fiscales.

La promoción de las especificidades y particularidades que se presentan en el territorio nacional es una piedra angular del desarrollo turístico, tanto del ámbito nacional, regional, como del local y microrregional.

La capacitación y la formación de los actores locales y los operadores turísticos se entiende prioritaria. Estos son los protagonistas en la generación de una actitud proactiva que apoye la reactivación económica, y la generación de nuevos empleos. En este sentido la Universidad en particular y el sistema educativo en general, deberán considerar esta tarea como relevante para el desarrollo nacional.

Finalmente se deberán monitorear los procesos, y verificar los efectos que producen las medidas aplicadas. Se deberá realizar sistemáticamente a través de la implementación efectiva de un “observatorio” de la actividad.

Las transformaciones en la arquitectura del vino en Mendoza, Argentina (1885- 1910).

Resumen

En el cuarto de siglo que va desde 1885 hasta 1910 se produjo en Mendoza, Argentina, el despegue de la industria vitivinícola moderna. La cantidad y magnitud de los cambios operados, la velocidad con que se desarrollaron y los efectos que se desencadenaron en este breve lapso, dan a este fenómeno su carácter revolucionario y que hemos llamado la “Revolución Vitivinícola”¹, un verdadero cambio de paradigmas iniciado en los planos político, social, económico y cultural. Dentro de este campo se desencadenaron otros tres procesos revolucionarios: la “Revolución Territorial”; la “Revolución del Paisaje”; y la “Revolución Arquitectónica”.

En el presente trabajo nos referiremos a los cambios tipológicos, funcionales, tecnológicos y formales operados en la arquitectura de las bodegas en el período 1885- 1910.

Introducción

Mendoza es una tradicional provincia vitivinícola argentina situada en la región central de la Cordillera de Los Andes. Las condiciones óptimas del suelo y el clima fueron propicios para el cultivo de la vid desde la época colonial. Durante los primeros trescientos años las características del cultivo y la vinificación permanecieron rudimentarios y su arquitectura de escasa significación. A mediados del siglo XIX se comenzaron a operar las primeras transformaciones tanto en el espacio productivo como en los espacios dedicados a la elaboración del vino hasta que en 1885 se produjo el despegue de la vitivinicultura moderna.

En lo territorial, las bodegas incidieron en los cambios de uso del suelo y en la organización de nuevas estructuras de relación; fueron generadoras de poblamiento, actuaron como imanes para el

* Institución: Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, Universidad Mendoza

Grado Académico: Doctora Arquitecta Liliana Girini

Dirección Postal: Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, Universidad Mendoza, Diagonal Emilio Descote, Ciudad (5500) Mendoza

Casilla electrónica: <liliana.girini@um.edu.ar>

1 Revolución Vitivinícola: en la construcción de esta categoría, hemos tenido presente el enfoque de Thomas Khun, para quien, las revoluciones científicas consisten en el cambio de paradigma científico. En su polémica con Popper, desarrollada en los años '60, Khun planteó un enfoque teórico que sigue teniendo vigencia en muchos aspectos en la actualidad (ver Khun, Thomas. **La estructura de las revoluciones científicas**; o bien **Qué son las revoluciones científicas**). Tomando esta idea de Khun, hemos considerado conveniente aplicar la categoría de “Revolución” para denominar los cambios generados en Mendoza en el marco del período 1885-1910: la Revolución Vitivinícola y los otros tres procesos revolucionarios que se desencadenaron a partir de ésta: la Revolución Territorial, la Revolución del Paisaje y la Revolución Arquitectónica. Ello pretende reflejar, sencillamente, que cambiaron los paradigmas del modelo económico, de la forma de ocupación del espacio y de las características del paisaje y la arquitectura de Mendoza; en Girini, Liliana, *Arquitectura, Industria y Progreso. Las bodegas Vitivinícolas de Mendoza en el Centenario*. Tesis Doctoral en Arquitectura, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, Universidad Mendoza, Mendoza, Argentina, inédita, 2004.

Liliana Girini

establecimiento de viviendas, comercios e industrias, produjeron la valorización de las tierras aledañas y dieron origen a los primeros loteos, contribuyendo a hacer ciudad y a echar las bases de lo que hoy es el Gran Mendoza.

En este proceso transformador y urbanizador del agro, las grandes bodegas crearon paisajes culturales que aún hoy, a pesar de los cambios, mantienen su identidad.

En lo arquitectónico, nació una nueva tipología: la bodega “moderna y tecnificada” como respuesta al modelo vitivinícola entonces vigente; capaz de vinificar grandes volúmenes de uva en poco tiempo. Estos conjuntos industriales fueron innovadores en lo funcional, lo tecnológico y lo constructivo y también en el equipamiento, incorporando tempranamente las novedades que lanzaban los países de vanguardia.

La Revolución Arquitectónica

Al finalizar el siglo XIX el vertiginoso crecimiento de la superficie cultivada en la provincia con viñedos emplazados en los oasis de los ríos Mendoza, Tunuyán, Diamante y Atuel, sumado a las mejoras radicales por la sistematización del riego y a las nuevas técnicas de cultivo, determinaron un aumento en la producción de uvas y la cantidad de vino elaborado. La superficie cultivada con vides pasó de 2.788 hectáreas en 1883 a 53.551 hectáreas en 1911, registrando un aumento del 160%; en tanto la producción pasó de 19.100 hectolitros en 1883 a 2.598.100 hectolitros para la época del Centenario.² La vinificación creciente alentada por la apertura de los mercados comerciales, demandó la construcción de establecimientos especialmente concebidos para ese fin.

Nace una nueva tipología arquitectónica: los grandes conjuntos vitivinícolas

Los establecimientos comprendían una serie de edificios con diferentes características, funciones y ubicación: unos formaban el casco de la bodega propiamente dicho y estaban en relación directa con la calle o camino y con los viñedos; los otros, casas para contratistas y jornaleros, corrales y pequeños galpones para depósitos, se ubicaban en las fincas. La bodega se relacionó con los viñedos en las zonas rurales, mientras que en las zonas cercanas a la capital, donde las propiedades eran más caras y la subdivisión de la tierra era mayor, los grandes establecimientos como *Tomba*, *Escorihuela* y *Arizu* ocuparon predios periurbanos con las instalaciones industriales, y tenían sus viñedos en departamentos aledaños, transportando la uva a sus bodegas primero en carros y luego mediante el ferrocarril que llegaba a través de desvíos propios al corazón de la bodega.

El casco de la bodega comprendía edificios de carácter industrial y doméstico. Los primeros consistían en una serie de naves paralelas destinadas a fermentación y conservación, el galpón de tonelería, el depósito, la sala de máquinas y la chimenea, el corral y la administración o escritorio, dispuestos en torno a un patio. En cuanto a las casas, las

² Nos referimos al Centenario de la Revolución de mayo -1910-

Liliana Girini

hubo de distintas jerarquías: la casa patronal, la del enólogo y o administrador, las viviendas de los obreros y las de los contratistas. Las casas patronales integraban el conjunto en la mayoría de los casos y tuvieron, por lo general, características arquitectónicas relevantes. Las casas de administradores o enólogos, y las de obreros estuvieron, por lo general, dentro del predio de la bodega o en terrenos aledaños, mientras que las de los contratistas, obviamente, se ubicaron junto a los viñedos.

Tipología funcional: en búsqueda de rapidez y eficiencia

El tipo creado en Mendoza a partir de la conformación del modelo industrial correspondió a una bodega de “elaboración, conservación y expendio” es decir aquella que “*se ocupaba de la elaboración, crianza, añejamiento y fraccionamiento de los vinos*”.³ Este tipo, utilizó una distribución en horizontal, debido al relieve predominantemente plano del Oasis y derivó del modo en que se organizaban los trabajos. Ofrecía una serie de ventajas como las de disponer de mayor espacio para la construcción de cuerpos semi y subterráneos; dar mayores posibilidades de ampliación; permitir la renovación más fluida del aire en los ambientes; y proporcionar condiciones más fáciles de trabajo.⁴

Podemos sintetizar las zonas (llamadas entonces “departamentos”) con que contaba una bodega moderna hacia 1910:

1° el lugar destinado a la molienda o trituración de la uva, proceso que se efectuaba mediante moledoras, primero a mano y luego a fuerza motriz.

2° departamento de fermentación: equipado con recipientes abiertos o cerrados de madera, piletas de mampostería, de cemento armado y cubas de *sedero cemento*. En los casos estudiados este departamento se presenta en forma de naves yuxtapuestas superficiales (*Escorihuela, El Progreso, Arizu, Giol*) o semienterradas (cuerpo del Oeste *Giol*)

3° departamento de conservación: cavas o naves superficiales equipadas con cubas, toneles de roble, recipientes de *sedero ladrillo*, cisternas de mampostería o de cemento armado.

4° departamento de envase para la expedición: en este sector se procedía al filtrado de los vinos, por lo tanto estaba equipado con filtros además tenía una planchada, plataforma sobreelevada a lo largo de la nave, por donde se cargaban los carros primero y los vagones de ferrocarril después.

Por lo general estos departamentos estaban concentrados en un solo edificio. Anexo a éste se hallaban otros edificios menores que albergaban la sección tonelería y lavaje y vaporización de cascos, la sala de máquinas, la chimenea y los corrales de caballos que tiraban los carros.

3 Francisco O., **Enología Teórico- Práctica**, Tomo I, Argentina, 1978, p. 244.

4 *Ibidem*, p. 246.

Liliana Girini

El cuerpo de naves: en busca de la integración espacial

Dentro de los edificios industriales el de mayor envergadura y jerarquía por su tratamiento era el cuerpo de fermentación y conservación compuesto por una serie de naves yuxtapuestas. Estas, se fueron adicionando a medida que el crecimiento de la bodega lo hacía necesario. Al principio fueron espacios estancos con escasas aberturas de intercomunicación entre uno y otro. No obstante, la creciente incorporación de equipos en el proceso de elaboración del vino y la búsqueda de mayor eficiencia, hizo cada vez más necesaria la integración entre ellos.

Las naves fueron superficiales, semienterradas y subterráneas. A estos tres tipos fundamentales podemos agregar el caso de la bodega *Tomba* de doble altura. Esta disposición se inspiró en el modelo francés de vinificación “por gravedad” adoptado, en aquel país, a mediados del siglo XIX. Las cubas eran instaladas a nivel del suelo mientras que la abertura superior se inscribía en un entrepiso de madera. Las prensas, ubicadas en el entrepiso, recibían la vendimia aportada por los carros e izada en baldes por medio de rondanas. La prensa, por medio de rieles, se desplazaba de cuba en cuba. En *Tomba*, se utilizó el mismo sistema pero las naves fueron semi enterradas, esto permitía llegar con los carros llenos de uva directamente a la altura de las bocas de las cubas, simplificando el proceso. Desde aquí la uva pasaba a pequeños cestos de madera que se desplazaban por rieles ubicados en el entrepiso, luego se descargaban en la moledora manual, la cual también iba rotando sobre las cubas. Este sistema se dejó de usar cuando se introdujeron las moledoras eléctricas, ya que éstas se encontraban fijas debajo del lagar, y por medio de bombas se llevaba el mosto a las vasijas. De ahí que la disposición más corriente para las naves de fermentación fuese a nivel del terreno.

Tipología estructural y constructiva

Tal como advirtiéramos anteriormente, la necesidad de contar con naves cada vez más grandes que permitieran alojar vasijas de enormes dimensiones y con una integración espacial que facilitara las tareas de elaboración, hizo que en la construcción de estos edificios se incorporaran todas las novedades que proveía la industria extranjera.

En este sentido, en las bodegas que nos ocupan podemos observar el uso de sistemas constructivos importados, y el reemplazo de materiales y tecnologías tradicionales por otros nuevos, como los casos de *Arizu* y *Escorihuela*, cuyos núcleos originales habían sido realizados con muros de adobe y con techos de caña y barro. Sin embargo las sucesivas ampliaciones adoptaron materiales y tecnologías importadas.

Las cubiertas: de la torta de barro a la chapa de zinc

Hasta 1895, la cubierta más difundida fue la tradicional de caña y torta de barro, que posteriormente se cubrió con chapas de zinc. Esta, resultaba de difícil manutención, puesto que requería embarrados anuales para protegerla de las lluvias del verano. No obstante, siempre existía el peligro de las filtraciones, a lo que se sumaba el gran peso transmitido a las cabriadas y por ende a los muros que incidía muy desfavorablemente en el comportamiento del edificio frente al sismo. La chapa ofreció

Liliana Girini

solución a estos problemas y acortó considerablemente los tiempos constructivos por la facilidad de su montaje.

Las Cabriadas: del álamo hachuelado a la cabriada *Polonceau*

El cambio producido en la materialidad y tipo de cabriada permitió, por un lado, cubrir mayores luces y, por otro, mejorar el comportamiento sísmico del conjunto. Las pesadas cabriadas de álamo hachuelado fueron luego sustituidas por otras de escuadrías de pinotea y más tarde por otras mixtas y de acero. Este tipo de elemento estructural, más liviano, transmitía menos carga a los muros de adobe o de ladrillo. Entre las de madera, la más difundida fue la de pendolón, mientras que dentro de las mixtas y metálicas la más corriente fue la *Polonceau*.

Detalle de cubierta, Ex Bodega Arizu, Godoy Cruz, Mendoza

Los entrepisos: una nueva posibilidad constructiva

Cuando la tecnología disponible facilitó resolver entrepisos acordes a las nuevas necesidades funcionales, éstos alcanzaron gran difusión.

Los primeros entrepisos se resolvieron en madera, como los dispuestos en las naves de doble altura dedicadas a la fermentación en la bodega *Tomba* y con bóvedas de ladrillo con capa de mortero en las cavas de las bodegas *Arizu*, *Escorihuela* y *Giol*. Asimismo, *Tomba* contaba con una serie de naves subterráneas construidas con bovedillas de ladrillos y perfiles de acero, pero sostenidas por columnas de madera (circa 1890).

En ocasiones, el entrepiso entre las naves subterráneas o semisubterráneas, se resolvió con perfiles de acero y mortero como lo muestra *Giol* en su cuerpo del Oeste construido entre 1900 y 1910.

Finalmente, hacia 1900, la bodega *Escorihuela* y *Tomba* muestran el entrepiso resuelto con bovedillas de ladrillo y perfiles de acero, sostenidos por columnas del mismo material. Las procedencias de los perfiles de vigas y columnas pone de manifiesto la constante

Liliana Girini

incorporación de las novedades que proporcionaba la industria extranjera especialmente alemana y francesa.⁵



Detalle de la cava, circa 1896, Ex Bodega Arizu, Godoy Cruz, Mendoza.

Tipología formal

El tipo arquitectónico de las bodegas, consistió en grandes volúmenes simples, cúbicos, cuyo interés estético y representativo recaía en la caja muraria especialmente en la fachada principal. La expresión más corriente, la que resulta de la construcción (paralelepípedo con cubierta a dos aguas), condujo a una fachada clásica, muy relacionada con los templos renacentistas del norte de Italia, por su frontón triangular y su fachada plana, su portón frecuentemente en arco de medio punto y su óculo central (tipo Madonna del Calcinaio de Cortona).⁶



Detalle de fachada, Bodega Escorihuela, Godoy Cruz, Mendoza

⁵ Las principales marcas encontradas fueron: DÜDELINGEN NR HOERDE 14; GUTEHOFFNUNGSHÜTTE N° 18 y ROECHLING N.P. 18; HOMECOURT PN 18; UNION DN 18; ACIERIES POMPEY 180 PN; GUTEHOFFNUNGSHÜTTE N° 18.

⁶ La asociación del templo clásico con las fachadas de las bodegas mendocinas la realizó por primera vez la profesora Guaycochea de Onofri, para una ampliación sobre el tema ver La bodega de Mendoza, colección Sumarios Nos. 65- 66, Bs. As., 1983, pp.23-35.

Liliana Girini

La otra forma de resolver fachadas consistió en ocultar el perfil resultante del uso de cubiertas a dos aguas, construyendo un muro más alto, con remate horizontal, y abrir en él más puertas y ventanas, de donde surge un parecido con la arquitectura doméstica de envergadura. Los palacios o villas renacentistas italianos son modelos por su composición simétrica y el lenguaje de sus formas. La bodega *Tomba* y el cuerpo del Oeste de *Giol* son ejemplos en este sentido, alcanzando expresiones notables en las bodegas *Graffigna* (*ex Cavagnaro*), *Weinert* (*ex Fontana*) y *Tonelli* las cuales no forman parte del presente estudio. Otra forma de articular los muros, correspondientes a los lados largos de la nave, fue por medio de arquerías de medio punto ciegas como las fachadas laterales de la Fermentadora de *Tomba* o una de las naves de conservación de *Escorihuela* cuya fachada se extiende sobre calle Belgrano.



Fachada de la Ex Bodega Graffigna, Coquimbito, Maipú, Mendoza

El neo- renacimiento tuvo una amplia difusión en la arquitectura de la Revolución Industrial probablemente por su geometría sencilla y lógica constructiva apta para racionalizar la construcción. El ladrillo permitió desarrollar vistosas fachadas molduradas, que resultaban de una construcción relativamente sencilla, ya que no requería terminaciones especiales, sino solo buenos albañiles. Fue un camino muy apropiado, usado también profusamente en otros tipos de arquitectura, utilitaria de la época en Europa y América.

El común denominador en estos establecimientos es el uso del ladrillo a la vista y por sobre todo, en la mayoría de los casos, el magistral manejo de este mampuesto, poniendo en evidencia la participación de hábiles artesanos. En Mendoza su uso se difundió ampliamente con el ferrocarril y con la llegada de profesionales, constructores y artesanos italianos, especialmente aquellos del Norte de Italia, con fuerte tradición ladrillera.

Las vasijas para albergar grandes volúmenes de vino

La necesidad de contar con contenedores cada vez mayores para albergar los crecientes volúmenes de vino y de mejorar las condiciones de fermentación y conservación, provocaron la modernización del conjunto de las vasijas. En este rubro también se pone de manifiesto esa intención de innovar y de incorporar todo lo que proveía los avances enológicos y la industria europea. La vasija de álamo, por su bajo costo, fue la más difundida hasta fines del siglo XIX; hacia 1895 el 85% de los recipientes

Liliana Girini

de fermentación y trasiego eran de esta madera a pesar de ser la causante de ciertas enfermedades de los vinos. Otras maderas utilizadas, en menor medida, fueron algarrobo, virapitá, castaño, caldén y pino.⁷

La modernización se hizo evidente primero en los grandes establecimientos, capaces de invertir en las costosas vasijas de roble de Europa o de Norte América. Las duelas llegaban por medio del ferrocarril y en las bodegas eran armadas por expertos toneleros.

También se innovó en la construcción de piletas de ladrillo, hormigón y otros sistemas en boga. Las de hormigón armado, mampostería armada, *sidero cemento*, etc. eran promocionadas en diarios y revistas especializadas por sus ventajas de precio.

Maquinarias: en búsqueda de tecnología de punta

La incorporación de maquinarias extranjeras es una constante en las bodegas del período. Esto fue posible a partir de la llegada del ferrocarril a Mendoza, ya que permitió el traslado de este equipamiento que llegaba al puerto de Buenos Aires. Hacia esta fecha comienza a ingresar equipo importante; filtros, alambiques, bombas manuales y prensas. Pero es a partir de 1890, se asiste a una verdadera revolución por la cantidad y variedad de equipo que se introduce.

Los establecimientos industriales en estudio disponían de grandes capitales para realizar inversiones en este sentido. Es a través de la incorporación de maquinarias que pudieron procesar la creciente cantidad de uva, producto del nuevo modelo vitivinícola.

Uno de los indicios que nos da cuentas de la tecnificación operada en las bodegas en el período 1900- 1910, es el considerable aumento de su productividad. En el caso de *Arizu* casi triplicó su producción, mientras que *Tomba* y *Giol* prácticamente la cuadruplicaron en el mismo lapso.

Las grandes bodegas de Mendoza fueron verdaderas canteras de experimentación, donde se pusieron a prueba las innovadoras maquinarias extranjeras, colocándose así, para prácticas industriales modernas, a la vanguardia de los países del mundo.⁸

Velocidad, cantidad y novedad, son las palabras clave en este proceso de incorporación de maquinarias. Estas permiten procesar mayor cantidad de uva o de mosto en menos tiempo. Los motores y bombas son cada vez más potentes. Continuamente aparecen nuevos equipos que permiten acelerar y mejorar el proceso. Las moladoras manuales son superadas por las eléctricas y por aquellas que incorporan dispositivos para separar el escobajo. Las prensas manuales son reemplazadas por prensas hidráulicas, rotativas y continuas que mejoran los rendimientos. Comienza la difusión de equipos que tienden a mejorar el proceso de elaboración y por ende el producto final. Filtros, equipos refrigerantes, pasteurizadores, alambiques, rectificadores, vaporizadores, entre otros.

7 Censo Económico 1895.

8 El diario *La Industria*, en una de sus páginas, pone de manifiesto en forma elocuente la relevancia de las bodegas mendocinas: "...En lo que se relaciona con los elementos de elaboración y conservación de los vinos, Mendoza ha conseguido hacer un conjunto de lo más adecuado que la experimentada industria vitivinícola europea tiene en uso; y es difícil, en cualquier otro país vinícola, hallar la variedad de los más perfeccionados elementos que poseen estos establecimientos" ...La industria extranjera encuentra aquí terreno propicio para la propaganda de sus artefactos y maquinarias, obtienen acogidas favorables, ya por afectos de nacionalidad del adquirente, para con el producto, ya por la bondad y utilidad propia del artículo". *La Industria*, 26 de agosto, 1909, p.7.

Liliana Girini

Conclusión

La arquitectura de la “Revolución Vitivinícola” muestra una creación propia, con múltiples influencias provenientes de la inmigración europea especialmente francesa e italiana. La organización de los edificios en torno a un patio y la espacialidad resultante de los procesos de elaboración y la organización del trabajo delatan la temprana influencia francesa. Estos vastos conjuntos adoptaron materiales y tecnologías que proveía la industria extranjera desde el uso de cabriadas patentadas como las *Polonceau* hasta los perfiles de acero de los principales países industrializados. También utilizaron materiales y sistemas de la tradición local como el adobe y prefirieron el ladrillo cuando se aspiraba a una imagen de alto nivel.

La expresión formal fue la del neorrenacimiento italiano. Sus fachadas de ladrillo exhibieron la maestría de artesanos provenientes de regiones de fuerte tradición ladrillera de Italia. El lenguaje mostró la transposición de modelos de la arquitectura clásica a la industrial como la “fachada templo” (la más difundida) la “de arquerías ciegas” y la “palaciega”. En todos los casos se verificó el uso de sistemas de composición basados en los principios de la arquitectura clásica. Las maquinarias muestran el permanente deseo de innovación convirtiendo a estos conjuntos en grandes canteras de experimentación. Gigantismo y vanguardia caracterizaron a la bodega de la primera época de la industrialización. Una arquitectura de características propias que identificó cabalmente los valores culturales de la sociedad mendocina y de la Edad de Oro de la vitivinicultura argentina.



Arquería de ladrillo, circa 1910, Ex Bodega Arizu, Godoy Cruz, Mendoza

Liliana Girini

El ocaso de un modelo

El ciclo moderno de la vitivinicultura mendocina, iniciado a partir de la Revolución Vitivinícola, en 1885, se mantuvo con escasas variantes hasta su crisis definitiva en la década de 1980. El modelo propiciaba la producción de vinos comunes, dirigidos al mercado interno, a precios bajos; privilegiando la cantidad sobre la calidad. El alto nivel de consumo del mercado interno -100 litros per cápita en la década de 1960- alentó este modelo vitivinícola durante varias décadas.

No obstante, esta aparente situación de bonanza no hacía más que ocultar la fragilidad que lo sustentaba. A lo largo de los casi cien años de vigencia estuvo signado por crisis cíclicas, debido al desfase producido entre producción y consumo. Desde los inicios de la era industrial, el estado Nacional o Provincial fue llamado a jugar un rol fundamental para proteger la industria vitivinícola y en especial los intereses de los bodegueros. El estado intervino como regulador de la vitivinicultura a través de distintos medios: erradicación de viñas, compra de frutos o de vino, derrame de los excedentes, fijación de precios, prohibición de plantar viñedos, entre otros.

El fuerte consumo del mercado interno registrado en los años '60 y '70, llevó a muchos bodegueros a arrancar las viñas de varietal Malbec y sustituirlas por cepas de uva criolla, de mayor rendimiento. De esta forma, durante unos años los bodegueros experimentaron una sensación de bienestar y en el marco de esta euforia tomaron créditos para ampliar y equipar sus instalaciones, con lo cual se endeudaron de forma alarmante. En estos años también se construyeron nuevas bodegas, pero resueltas como simples galpones parabólicos, o como un conjunto de vasijas vinarias agrupadas a la intemperie. La bodega *Giol* es un buen ejemplo.

La crisis de 1970 marcó el quiebre definitivo del modelo. La agresiva irrupción en el mercado de bebidas gaseosas y de cerveza provocó una caída en la demanda de vino común, que pasó de más de 90 litros *per capita* en 1970 a 55 litros en 1991. Este derrumbe en la demanda coincidió con la creciente producción de miles de hectáreas de uva criolla plantadas a fines de los años '60 y principios de los '70. Se produjo, por tanto, un nuevo desequilibrio entre la oferta y la demanda. De golpe, los empresarios bodegueros, que habían contraído préstamos se encontraban ante la imposibilidad de afrontarlos. La mayoría de las grandes bodegas que habían dominado la industria durante cerca de un siglo, quebraron. Al ciclo de euforia siguió la depresión. Se arrancaron más de 150.000 hectáreas de viñedos, mientras Mendoza quedaba sumergida en una crisis sin precedentes.

A partir de 1980, los signos de esta crisis se hicieron evidentes también, en el paisaje y en las propias bodegas. La falta de planificación estatal, en cuanto a usos del suelo impulsó la sustitución de viñedos tradicionales por la construcción masiva de viviendas, produciendo daños irreparables en las estructuras funcionales y productivas.⁹ El paisaje de viñedos de los mejores lugares del Oasis Norte, fue degradado por la construcción de vías de circulación y por la irrupción de zonas industriales heterogéneas. Paralelamente, el avance de la urbanización hacia la periferia de la ciudad y de las cabeceras departamentales de la zona núcleo determinó que las grandes bodegas como, *Arizu*, *Escorihuela* y *Tomba* en

9 Bórmida, E., "Los paisajes culturales de la vid y el vino". En *Nuestro Patrimonio Paisajista: los paisajes culturales*, Arq. Mabel Contín, editora, Bs. As., Argentina, 2002, p.51.

Liliana Girini

Godoy Cruz y *Giol* y *El Progreso*, en Maipú, quedaran ahogadas en la trama urbana. Sus cascos industriales cedieron a la especulación inmobiliaria, quedando afectados operativamente y reducidos a su mínima expresión. En este contexto, los establecimientos corrieron diversa suerte: algunos desaparecieron comercialmente y fueron demolidos, otros, despojados de su equipamiento y abandonados, corriendo en la actualidad, serios peligros de desaparición. Pocos, lograron superar la crisis y seguir en funcionamiento.

Los signos de una nueva era

Entre fines de los años '80 y principios de los '90 se inició una nueva etapa en la industria vitivinícola de Mendoza. Los antiguos bodegueros inmigrantes, de tiempos del Centenario, con sus bodegas gigantes para vinos comunes, fueron sustituidos por nuevos empresarios, nacionales y extranjeros, que apuntaron a pequeñas producciones de altísima calidad, tanto para el mercado interno como para exportación. Como resultado, la industria vitivinícola argentina se ha posicionado en el mercado internacional iniciando una tarea exportadora de grandes proyecciones.

En la actualidad se vive una época de fervor y entusiasmo, pero con una renovada conciencia acerca del vino como una bebida con identidad propia, caracterizante de la cultura y la economía de Mendoza. En efecto, en estos momentos las negociaciones con la Unión Europea, apuntan a firmar un tratado sobre vinos, que permitirá liberar a la industria vitivinícola argentina del uso de las Denominaciones de Origen geográfico europeo. La búsqueda de la identidad regional, es un tema central dentro del sector vitivinícola. Parte fundamental de los vinos está dada por los paisajes culturales y las bodegas que los sustentan y les dan origen. Por un lado los paisajes culturales heredados producto de la Revolución Vitivinícola y los nuevos, que van surgiendo en tierras vírgenes y casi vírgenes como el Alto Valle de Uco. Por otro, las bodegas centenarias y las construidas en esta última década con renovadas propuestas tipológicas y tecnológicas.

Las acciones deberán apuntarse, entonces, a la consolidación de una identidad propia que sustente la imagen de los vinos mendocinos en el mundo. Ello implica la puesta en valor de los paisajes y de los establecimientos vitivinícolas heredados, necesidad indispensable para resignificar los testimonios de un período fundamental de nuestra historia económica y cultural.

Liliana Girini

Bibliografía

Publicaciones y bibliografía de la época

ALBUM ARGENTINO. **Número extraordinario dedicado al Sr. Gobernador Dr Emilio Civit**, Gloriandus, Mendoza, Argentina, 1910.

ARATA, P. et al, Investigación Vinícola. Informes presentados al Ministro de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro N. Arata (Presidente), Ulises Isola (secretario), Luciano Garola, José Levenir y Domingo Simois (vocales) **Anales del Ministerio de Agricultura- Sección Comercio, Industrias y Economía**, Tomo I, N° 1, Buenos Aires, Argentina, 1903.

CAPELLO, F., **Biografía de Antonio Tomba**, Cia. Sudamericana, Buenos Aires, Argentina, 1900.

CARBONELL y BRAVO, **Arte de hacer y conservar el vino**, Dyonisios, Barcelona, España, 1820, Reimpresión de la edición de 1820.

GALANTI, Arminio N., 1900, **La Industria Viti-vinícola Argentina**, Tomo Primero, Buenos Aires, Centro Viti- Vinícola de Mendoza.

LA VITI-VINICULTURA ARGENTINA EN 1910, Centro Viti-Vinícola Nacional, Buenos Aires, Argentina, 1910.

PACOTTET, P., **Vinificación en la provincia de Mendoza**, J.B. Bailliere e Hijos, París, 1911.

VOISINS, M., (director) **Album de La Colina de Oro**. Establecimiento Viti- Vinícola de la firma Giol y Gargantini, Buenos Aires, Argentina, 1911.

Publicaciones periódicas

EL CONSTITUCIONAL DE LOS ANDES, Mendoza, ejemplares sueltos, 1853, 1854.

EL FERROCARRIL, Mendoza, años 1883 y 1884

LA INDUSTRIA, Mendoza, años 1908, 1909 y 1910

Otras publicaciones periódicas

CENTRO VITI-VINÍCOLA NACIONAL, **Boletín**, publicación mensual, Bs. As., Año VI, Nov. 1910.

REVISTA VITIVINÍCOLA ARGENTINA, revista mensual, Año IV, Nos. 18; 21; 22; Mendoza, 1907; Año V, Nos. 1 y 2; 11 y 12; 15; 16 y 17; 20; 21 y 22; 23; 24; Mendoza, 1908.

PÁGINAS AGRÍCOLAS, revista mensual, Año II, Mendoza, mayo de 1909, N° 16; Año V, Mendoza, ag., set., y oct. de 1911, N° 44, 45 y 46.

Liliana Girini

LA VITIVINICULTURA ARGENTINA, revista mensual, Año I, Tomo I, Nos. 5 y 6, Mendoza, 1910; Año I, Tomo II, No 8, Mendoza, 1910; Año II, Tomo II, No 12, Mendoza, 1911.

Bibliografía General

ALVAREZ ASPERÓ, J., **La viña, la vid y el vino**, Trillas, México, 1991.

BALAN, J.; LOPEZ, N. , “Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina. La política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914”. *Desarrollo Económico*, vol 17, N° 67, Buenos Aires, Argentina, 1977, pp.391-435.

BALAN, J., “Una cuestión regional en la Argentina: Burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador”. *Desarrollo Económico*, vol 18, N° 69, BS. As., 1978, pp.49-87.

Barrio de Villanueva, P., “Aspectos legales en la conformación de la red de riego del Oasis Norte de Mendoza. Período intermedio (1810- 1884)”. *Revista de Estudios Regionales* N° 13-14, CEIDER, Mendoza, Argentina, 1997.

BÓRMIDA, E. y otros, “Los italianos en la construcción de Mendoza después del terremoto de 1861”. *Revista de la Universidad de Mendoza* N° 8-9, Mendoza, Argentina, 1989-90, pp.115-129.

BÓRMIDA, E., “Los paisajes culturales de la vid y el vino”. *Nuestro Patrimonio Paisajista: los paisajes culturales*, Arq. Mabel Contín, editora, Buenos Aires , Argentina, 2002, pp.45-55.

CERUTTI, M, Vellinga, M (comp), **Burguesías e Industria en América Latina y Europa Meridional**, Alianza, Madrid, España, 1989.

CORIA LÓPEZ, L.; FORTÍN DE IÑONES, L., “El boom vitivinícola mendocino y la acción del estado (1883- 1912)”. *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza*, N° 1, Mendoza, Argentina, 1997, pp.151-157.

CORTÉS CONDE, R., “Tierras, Agricultura y ganadería”. En: Ferrari, G. y Gallo, E., **La Argentina del ochenta al centenario**, Sudamericana, Buenos Aires, Argentina, 1980: 377-403.

Cortés, Conde, R; Gallo, E., **La Formación de la Argentina moderna**, 2da. Edición, Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1973.

CORTIJOS, HACIENDAS Y LAGARES, ARQUITECTURA DE LAS GRANDES EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ANDALUCÍA, Junta de Andalucía, España, 1999.

CHATEAUX BORDEAUX, Editions du Centre Georges Pompidou, París, Francia, 1988.

GIRINI, L., Arquitectura, Industria y Progreso. Las bodegas vitivinícolas de Mendoza en el Centenario, Universidad de Mendoza, Tesis Doctoral, inédita, Mendoza, Argentina, 2004.

Liliana Girini

GIRINI, L., "El nacimiento de la bodega moderna". En: **Patrimonio Industrial, Fuerza y riqueza del trabajo colectivo**, CICOP, Centro Internacional para la Conservación del Patrimonio, Argentina, 2003, pp. 129-141.

GUAYCOCHEA DE ONOFRI, R., **Arquitectura de Mendoza**, y otros estudios, Inca, Mendoza, Argentina, 2001.

LACOSTE, P., ROIG, A., SATLARI, M., (compiladores), **Mendoza a través de su historia**, Caviar Bleu, Mendoza, Argentina, 2003, (en prensa).

LACOSTE, P., **El Vino del Inmigrante**, Inca, Mendoza, Argentina, 2003.

MARTÍN, J., **Estado y Empresas, Relaciones inestables**, EDIUNC, Mendoza, Argentina, 1992.

MATEU, A., GASCÓN, M., "El surgimiento de la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza a fines del siglo XIX. La fase de transición". *Xama 3*, Mendoza, Argentina, 1990, pp.195-210.

MAURIN NAVARRO, E., Contribución al Estudio de la Historia Vitivinícola Argentina, Producción, Comercio e Industrias de San Juan desde su fundación hasta comienzos del siglo XX, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Mendoza, Argentina, 1967.

OREGLIA, F., **Enología Teórico- Práctica**, Tomo I, Argentina, 1978.

RICHARD JORBA, R., **Poder, Economía y Espacio en Mendoza 1850-1900, Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola**, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Filosofía y Letras, Mendoza, Argentina, 1998.

WAISMAN, M., **La estructura histórica del entorno**, Edición Nueva Visión, Bs. As., Argentina, 1972.

Eduardo Montemuiño*

Francisco Piria, Piriápolis, y los vinos del Este.

Presentación

El presente trabajo de investigación esta realizado dentro de un marco temático que el **DIAR** – Grupo de Investigación y Difusión en Diseño, Arquitectura y Patrimonio - ha encarado desde el año 1998 sobre estas disciplinas y desde el 2001 referente a la valoración en particular de Piriápolis y sus contribuciones a la historia del turismo local y la industria del Uruguay. El objetivo es poner en valor y sensibilizar sobre los aportes culturales, patrimoniales, arquitectónicos y urbanísticos, humanos y costumbristas de Piriápolis que van unidos a la creación del balneario y a la vida de su fundador, el industrial, inversor, innovador, pionero, empresario y rematador Don Francisco Piria.

Con ese objetivo realizamos el trabajo de investigación que se presentó en exposición:

*“Piriápolis. La Memoria de un Balneario en Imágenes”
Una historia foto-gráfica y documental para el reconocimiento de
nuestro patrimonio.*

que unifica sus 115 años de historia más allá del planteo simplista de “Sol y Playa”.

La **UNESCO** aprobó en 1972 la convención para la protección del patrimonio mundial, en 1998 se disponía de 552 sitios protegidos, la mayoría en Europa. Desde 1992 se incluyen en esta consideración a los **paisajes culturales**, incluyendo el gastronómico, donde el vino es una de las bebidas más antiguas y protagonista en la historia de la humanidad. Nos alegra poder ingresar en estas áreas de la historia gastronómica uruguaya. Aspiramos al menos a dejar una huella en este camino de revalorización, rescate y puesta en valor de nuestro patrimonio para disfrute de todos.

Nuestro aporte -en esta ocasión- será específico en la historia y documentación de la producción y comercialización del vino de Piriápolis. Es un enfoque parcial, que desde nuestra perspectiva no especializada en el tema, pretendemos abrir camino para otros estudios y agradecemos el gesto de los organizadores de este evento que me invitó a estar aquí. Es – para mí – una forma de introducirlos en un capítulo de la historia de Piriápolis, poco conocido y otro más que viene a enriquecer las miradas sobre este lugar.

Desde el punto de partida de la arquitectura, el urbanismo y la modificación del territorio, Piriápolis, tiene mucho para darnos. Es parte del

* Grupo DIAR, Grupo de Investigación y Difusión en Diseño y Arquitectura

** **Esta Exposición** se presentó en el 2003 en la Biblioteca Nacional de Montevideo, luego en Casa de la Cultura de Piriápolis, coincidiendo con los festejos por los 70 años de la muerte de Piria y en Puerto Madero en Buenos Aires. Siempre acompañada de conferencias sobre el lugar y presentaciones de libros. En el 2004 recorrimos 14 ciudades llevando este material y la prédica de unificar los valores culturales y patrimoniales con la gestión del turismo y la identidad local. Fueron 14 capitales y ciudades del interior del país culminando en Montevideo en la Dirección de Cultura del MEC con material inédito en muchos casos. Dispusimos de 300 postales desde 1899 a nuestros días más, cientos de fotos, documentos y libros desde 1890, fotos de Piria y familiares, testimonios, mapas desde 1790, filmaciones de acontecimientos, una colección de 40 folletos desde 1910 y los primeros en promocionar nuestro país en el exterior. Complementariamente organizamos dos ciclos de conferencias temáticas, más de 30 conferencias en el resto del país y proporcionar colaboración en nuevos libros sobre Piria y su Piriápolis que han conformado un material único.

Eduardo Montemuiño

paisaje modificado en otra globalización donde los ingleses marcaban el orden comercial, del territorio del Uruguay de fin del S XIX modernizado. Estas transformaciones nos han dejado sus huellas algunas tangibles y otras, las intangibles, serán parte de esta tarea.

“La memoria es la centinela del cerebro” dijo W. Shakespeare hace un buen tiempo.

De los Fragmentos que disponemos identificaremos un nuevo elemento del paisaje histórico de la vitivinicultura uruguaya. Esparte de la memoria colectiva que entendemos necesario ayudar a su rescate.

La metodología de este trabajo está conformada a través de testimonios, relatos, citas y lectura directa e imágenes de referencia de lo que se ha podido rescatar de este tema, incluyendo imágenes de productos muy poco conocidas. Hemos dado también un espacio a los lugares donde se efectuó esta producción y lugar a las anécdotas y testimonios orales sobre el vino de Piriápolis y sus marcas que no poderlos confirmar a la fecha y que resultarán ser las piezas de un rompecabezas, con algunas y quizás muchas piezas aún faltantes.

Ubicación en el lugar y en el tiempo

A sólo 100 Km. de Montevideo y 29 de Punta del Este, dispone de un entorno natural rico en historia como en paisaje. Siete cerros la rodean en una única conjunción en la costa uruguaya, con un puerto de yates y pasajeros. Pirlápolis, es un referente de balneario, de aire francés, inspirado en Ostende, Niza y San Sebastián, con una atmósfera a quietud y pasado, con rincones increíbles e injertos de recientes y nada saludable arquitecturas y falta de respeto al valor el paisaje y al entorno.

Lugar en búsqueda de un nuevo desarrollo a partir de redescubrir sus itinerarios culturales propios de casas Art Nouveau, Circuito Art Decó, digna arquitectura moderna de balneario. Paseos por una rambla de 7 km., visitas al mejor hotel de América del Sur de los años '30, o pequeños hoteles familiares domésticos y amables, vistas a lugares históricos patrimoniales. Hoy se le suman en una forma de Circuito ecológico, la Reserva de Fauna del Pan de Azúcar con el avistamiento de ballenas y focas, la presencia de criaderos de cocodrilos y del SOS Rescate de Fauna Marina. Y desde hace muy poco la búsqueda y hallazgos de Patrimonio Subacuático que hacen soñar en naufragios y tesoros... y muchas esperanzas de seguir desarrollando la valoración y recuperación de su sello e identidad a partir de conformar una puesta en valor desde esa paz de sus entornos y belleza combinada con el bullicio del verano ardiente entre 10,000 metros de playas para todos los gustos y la calma del invierno.

Franciso Piria, un personaje de su tiempo

No podemos introducirnos en el tema sin hacer un repaso de quien dio vida a este emprendimiento. Mucho nos ha preocupado la vida de ***Fernando Juan Santiago Francisco María Piria*** por su importancia en el desarrollo de Montevideo desde 1870 en adelante, promoviendo la venta de terrenos y creando cientos de barrios en toda la ciudad, también la ciudad de las Piedras y el Pueblo J. Suárez, actuando en Buenos Aires, Córdoba y Rosario, para nombrar en algo su trayectoria comercial. Hay miles de anécdotas a favor y en contra de sus acciones. El mismo se encargaba en hacernos saber sus andanzas por Europa en muchos de sus tantos viajes y así

Eduardo Montemuiño

lo relata o lo hacía relatar en las revistas del Montevideo de fines del S XIX como Rojo y Blanco. Un ejemplo es este Piria era el industrial subido a la locomotora del Progreso. Una imagen que iba en tapa y seguramente un referente para sus contemporáneos.

Uruguayo, de padres Italianos, de Génova y Niza italiana, nace en 1847 en un Montevideo con Guerra Civil y de chico es enviado a Italia a estudiar. Regresa con 12 años a la capital pero se pierde su historia hasta 1860. Sus inicios se los conoce en la vieja Ciudadela de Montevideo, que era un lugar ya en mal estado, en un local de remates llamado “La Exposición Universal” y que remataba desde temprano hasta las diez de la noche. Son anillos con brillantes, garantidos que eran falsos y “*relojes garantidos por una año, ..por un año que marcharan bien siempre que no se pararan ..*” al decir de él mismo. O más tarde en plena época de la revolución de 1870 y poco, invitando por volantes “*que cada oriental fuese a buscar su Remington*” alterando a los montevideanos y al las autoridades. Apelaba así a su capacidad comercial y de inventiva en publicidad para vender unos capotes que aprovechó a ponerle ese nombre apropiado para el momento, pues en tres meses vendió 5000 de esas prendas a decir del mismo Piria.

Su innovación más conocida fue vender terrenos a plazos, largos plazos de pago óptimos para el inmigrante ávido de su casa propia y rodearlos de fiestas populares y gratis para todos los concurrentes. En 1879 remató los terrenos cercanos a las calles Rivera y Soca con el texto que sigue:

“Francisco Piria remata en BARRIO CASTELAR, frente a Estación Pocitos. A las tres y media gran refresco. La concurrencia será obsequiada con licores y los famosos alfajores de las Hermanas Catalina de Córdoba. Cigarros habanos., A las tres y cuarenta corrida de sortijas a pie. A las cuatro corridas de sortijas a caballo. A las cuatro y media gran carrera entre los famosos bípedos Cabaglieri, Chincholín y Engelbrekens, habiendo aceptado el desafío Belizando Fiasco, Conde de Cremona...” terminado en un gran baile.

Llegaba a ofrecer terrenos que por mal ubicados los resaltaba como que el vecino inmediato, el comprador, era el mismo Coronel Latorre, dictador del Uruguay y cuenta el escritor César Di Candia que una vez que luego de mucho usar el truco, Latorre mismo se cruza con Piria y le objetó:

“¿No le parece Piria, que ya me a jodido bastante?”

También fue escritor de muchos libros: *Riquezas Ocultas del Uruguay, Impresiones de un viajero en el país de los llorones de 1879, El Socialismo Triunfante de 1898*, *Reisenbilder* y cientos de folletos y artículos con su nombre, el de Héctor Vollo o Henry Patrick. En 1881 publica “*Mr. Henry Patrick en busca del Pueblo Oriental*” y reportajes en revistas de la época criticando a los políticos, a la clase dominante o a quien le pusiera frenos a sus impulsos.

Uno de sus personajes, Policarpo Piedrecilla era *usado* para alabar su obra o establecer diálogos en la prensa donde *le* contestaba a lo que Piedrecilla tanto apreciaba.

A Piria se lo ha visto a lo largo de la historia uruguaya lejos de patricios y comerciantes famosos. Recorriendo los textos de historia podemos encontrarle con su imagen de mago, alquimista tan discutido y tan *aggiornado* en estos tiempos de místicos y creyentes en ondas sanadoras y trazados mágicos de esta ciudad. Aparece con la regadera de cosechar casas por la capital. También subsistieron las narraciones de sus famosas jornadas

Eduardo Montemuiño

de remate con despliegues de bandas musicales, trenes repletos, grandes comilonas y su presentación en afiches que a la hora de leerlos desde su aporte en lo social, costumbrista, moralista y el no menos importante aporte en diseño gráfico y comunicación, buenas sorpresas podemos encontrar en este aspecto.

Su quimera más importante – no su único legado - es **Piriápolis del S. XIX al S.XX** que dio inicio a la actividad vitivinícola y de extracción de granito antes que la turística. No había nada en el lugar y en la costa este del Uruguay, contra viento y marea, contra la arena de los médanos y la burla de sus contemporáneos Piria instala su mayor inversión. Aquí van a conocer a otro Piria, el industrial y comerciante adelantado a su tiempo.

El “*Establecimiento Agronómico Piriápolis*”, 1890 y el inicio de la historia.

Lo que inicia Piria no es el balneario ni la actividad hotelera. Su inicio es la actividad industrial de extracción de granitos, pórfidos y mármoles, junto a viñedos, tabaco y olivos, más la importación de ganado vacuno y caballar desde Inglaterra. Su empresa no es una quimera sino una actividad comercial bien planificada por quien hace firmar la compra del primer terrenos en la zona - la ladera Este del Cerro Pan de Azúcar- por un testaferro mientras él está partiendo a Europa con muestras de los granitos, pórfidos y tierra para vender allí y para aprender de maquinarias, producción de adoquines y corte de piezas.

Lleva especialmente muestras de tierra para analizar con vitivinicultores de Europa.

Muy bien detallados en libros que publica, estos viajes lo llevan por Noruega y Suecia, Alemania, Francia e Italia donde recorre las principales canteras e industrias de granito y mármol. Podemos seguir sus andanzas porque se preocupaba de escribir cartas en los periódicos del momento que hacían conocer sus comentarios y visitas.

A la manera de ejemplo de su empresa de procesamiento de granitos está lo que hoy es la Reserva de Fauna del Pan de Azúcar, un aún no trabajado museo industrial a cielo abierto. Millones de adoquines de primera segunda y tercera selección pavimentaban las calles de Montevideo, Buenos Aires Santiago de Chile y la lejana Punta Arenas. Toda la rambla de Piriápolis, la muralla de contención, la construcción del puerto del inglés y las obras primarias del lugar contaron con esta materia prima. Sus granitos y mármoles se encuentran en el 60% de nuestro recién octogenario Palacio Legislativo y en muchas grandes obras del Uruguay.^{***}

El Piriápolis balneario nace después de ver como cambiaban las costumbres en Europa y entonces compra los terrenos de la costa, pensando en el puerto, muy útil a sus interesases de fletes directos. Piria capta la tendencia de utilizar el baño de sol y de mar recomendado por los médicos y por la moda social europea. Desde una lectura urbanística hay un hecho

***¿Cómo llega a ser Piria tan adinerado?

La operación financiera que le permite esta compra de terrenos es resultado de la crisis de Reus y el Banco Nacional. Asistiendo a lo que el mismo Piria denominó “La **inflazón** de los bienes raíces, que aumentaban día a día sin razón”, vendió de una todos sus terrenos a una astronómica cifra de setecientos mil pesos. A la compañía de Emilio Reus. Pero Piria se guarda un comodín en la manga y su empresa La Industrial quedará para cobrara los saldos de la ventas a plazo de esos terrenos y que no son parte del negocio. Piria termina este periodo siendo una de las fortunas más grandes del país, con unos catorce millones de dólares en su mano.

Eduardo Montemuiño

muy especial pues Piriápolis es la única ciudad fundada por un particular e industrial en el S. XIX del Uruguay que comenzaba a cambiar, superando crisis económicas brutales como la de 1890 y de revoluciones de esos años. Un personaje como Piria implanta en este desierto de arena una quijotada que hacía pensar en fracasos estruendosos, como decía la prensa del momento.

Árboles, viñedos y la tenacidad del Fco. Piria.

Es que estas acciones fueron las claves de desarrollo de las producciones que nos ocupan y dejar ver a Piria como un industrial y productor de tierras sin uso y a Piriápolis como sólo un lugar de vacaciones.

Llegado de nuevo a lugar que compra, implanta su campamento, de carpas blancas en las dunas y comenzó a armar el obrador de la empresa “La Industrial “. Luego incorpora increíbles máquinas en el cerro de Pan de Azúcar para la extracción de los granitos y crea un polo de desarrollo al que venían a trabajar personas de todo el mundo. Piria planta una barrera de eucaliptus cortando los vientos del mar desde un inicio, ganando incluso un premio a la forestación del gobierno nacional. Lamentablemente ese último temporal destruyó muchos árboles pero más ha destruido la gente que arrasó Piriápolis a partir de los años ‘60 eliminando casi toda la Selva Negra del espeso bosque que creó Fco. Piria.

Tras estos bosques es que Piria coloca su centro neurálgico de comando en el conocido Castillo de Piria -su residencia- y La Central sector de hospedaje obrero y administrativo.

Decía Piria de sus inicios en su discurso en el homenaje de los vecinos de Maldonado a su persona en 1920:

“Empezamos la construcción del Castillo y la formación de los viñedos . había que dejar crecer la arboleda, en la Playa se plantaron 300 hectáreas de bosque ... a medida que formábamos nuevos montes de eucaliptus, pinos , etc, por todas partes surgían los viñedos...”

Piria planta un millón de eucaliptus, como barrera al viento marítimo y cambia el microclima de la zona. El Castillo, construido en 1894, declarado Monumento Histórico Nacional en 1975, más allá de lo anecdótico de su eclecticismo arquitectónico o supuestos agregados conceptos alquímicos, historias de fantasmas y abandonos municipales, estaba rodeado de una febril actividad agropecuaria entre los que encontramos los viñedos a los cuales ahora nos referiremos. También se plantó tabaco en aquellos parajes.

“El viñedos no entraba en mis proyectos, pero fatalmente se me atravesó en la imaginación : empecé por plantar 10 Hectáreas y terminé con 200, traje de Italia 200 mil olivos para hacer bosques y apenas me quedan mil...”

El plano que disponemos de un folleto de 1911 de remate de terrenos - ya consolidado el balneario - nos permite ver como se organizaba el “Establecimiento Agronómico Piriápolis” que Fco. Piria llevaba adelante con su hermano Juan en Montevideo, y sus hijos entre Europa, Montevideo y Piriápolis.

Fotos publicadas y postales impresas presentan el panorama de comienzos de los viñedos de los que hoy no queda huella.

De las propias declaraciones y publicaciones de Piria nos enteramos

Eduardo Montemuiño

de la actividad de su establecimiento. Decía Piria en una publicación de 1918 Montevideo Edilicio, dedicado a Piriápolis:

Mientras se plantaron los bosques para el marco colosal- hoy (1918) esos árboles tienen 35 y 40 metros de altura – se plantaron viñedos y olivares en escala colosal, pero la filóxfera arrasó el viñedo cuando empezaban a producir quedando reducido a 150 hectáreas de viñedos...” y continúa “...Se trajeron de Europa 120 mil pies de los moscateles más famosos, injertados sobre pié americano. Al tercer año tuvimos que convencernos que el clima húmedo de nuestro país era fatal para aquellas plantas que sucumbían a causa de la criptógemas.”

Debemos tener en cuenta siempre que Piria agrandaba mucho “*bombísticamente*” sus cuentos, sus historias, usando un lenguaje que por un lado era muy descriptivo y por otro respondía a modismos típicos del momento. Siempre habla como si fuese un ejemplo a seguir y moralmente sano para jóvenes y quien quiera invertir.

Su bombismo venía de que para anunciar sus remates alteraba la siesta de Montevideo con 3 o cuatro personas con bombos que coreaban sus próximas ventas.

Piria agranda sus hazañas, por costumbre y por modismos de la época. A veces los datos no coinciden en cifras o en cantidad entre un discurso o un folleto.

En 1902 describe:

“El gran viñedo que medía 250 hectáreas fue replantado con el Jaques en parte y con el alicante R, Terra; productores directos. En 5 años sólo se salvó una cosecha. La antracnosis lo destruyó todo: no prosperaba la planta en ese medio.”

Geográficamente, según el plano de 1911 del balneario, los viñedos se extendían cercanos al Castillo. Una y otra vez seguían los fracasos pero sin embargo había más producción de vinos.

“...Entonces Importamos pies de gran resistencia y fácil adopción y al mismo tiempo una colección de más de doscientos híbridos de los más famosos. Famosos allí y en los Periódicos – satíricamente comenta Piria-Aquí, en el terreno de la Práctica, en su casi totalidad, fiasco absoluto. En medio de todas las variedades triunfó una de la que venían cuatro plantas con una variedad de Corderd. Era anónima y se adaptó al medio el sujeto y triunfó. La bautizamos con el nombre de Fecunda Piriápolis, planta resistente a la filóxfera, rústica, indemne a las enfermedades, productora de vino muy tinto y hambrienta de cultivo...”

Los negocios no eran sólo para el Uruguay y Piria pensaba realizar producciones para el exterior:

*“ Cuando plantamos los 120 mil pies de uva moscatel seleccionada, creíamos que construido el puerto – de Piriápolis – sería una base de exportación enviando el producto al mercado de **Río de Janeiro**; fracasó nuestro propósito pues la naturaleza nos salió al encuentro e hizo malograr nuestros proyectos. Nosotros no nos acobardamos nunca...”*

Como vemos era una persona inquieta que pensaba en algo más que remates de tierras, los que nunca dejó de hacer.

Eduardo Montemuiño

Una frase bien conocida de Fco. Piria era :

“...Todo lo que el hombre concibe puede realizarse” o “Yo no pertenezco a la raza de los que aflojan, ni siquiera a la de los que se detienen, porque detenerse en el curso de una obra es quedarse atrás...”

Profesores franceses, estudiantes y el personal que venía de todas partes.

Pero Piria no hacía esto sólo, tenía 53 años en 1900 y haciendo venir de Francia ocho profesores de injerto se siente un formador de estudiantes para un Uruguay naciente. Escribe en 1902:

“..Establecí cátedra de injertadores en pleno desierto... y entonces el Coronel Maurente, jefe político de Maldonado envió al establecimiento a varios jóvenes para que aprendieran el oficio. Acudiendo muchos más al lugar. Gringos y criollos, gentes de todas partes del mundo llegaban allí a trabajar”.

No era tan fácil encontrar gente según este industrial declarando que hubo años donde no se conseguían peones a ningún precio. Es que no había caminos para ingresar al lugar, las carretas se empantanaban y el tren llegaba hasta Pan de Azúcar.

No sabemos los nombres de todos esos ocho profesores y a la manera de Piria, debemos pensar en tres o cuatro. En el Folleto Piriápolis de 1902 que es una gran guía de este estudio, se nombra al Profesor Mr.Degrully, profesor de Montpellier, lugar donde aparentemente estudiaban los hijos de Piria. También indica allí el informe del Ing. Agrónomo Teodoro Álvarez Inspector Técnico de Viticultura del Ministerio respectivo *“En todos los ensayos procedimos de acuerdo a Mr. Renau, administrador de aquel establecimiento...”* “ Lo que si se sabe es que un enólogo de Italia fue convencido de alguna manera a venirse a estas tierras. Eso lo veremos más adelante.

Por 1893 Piria comenta que tiene: *“...150 hombres que trabajan en la vendimia, en la bodega, carreros, aradores, peones de albañil, etc...”* para llegar a una estimativo de 1.200 obreros cuando se encaran las obras del Puerto y la Rambla, el Hotel Piriápolis y luego con el Argentino Hotel.

La organización de estos obreros estaba en La Central, cerca del Castillo, hoy el hotel Quebradas del Castillo, donde disponía cuatro edificios con 120 personas, al decir de Luis Martínez Cherro en su libro Por los Tiempos de Francisco Piria, en el cual hemos colaborado.

También debemos hablar en la maquinaria que se utilizó para dicho establecimiento.

En el mismo libro comenta Martínez Cherro:

“...Por la documentación que se tiene a la vista (fundamentalmente un prolijo informe del Ingeniero Agrónomo y enólogo Teodoro Álvarez,...)junto con los análisis –de las tierras llevadas a Europa en 1890 – ya vinieron los primeros sarmientos importados de Francia, y a poco ya conocía Piriápolis toneles traídos del Mediodía francés, una trituradora mecánica, arados especiales para una roturación profunda...” y detalla también *“ dos arados defonceur Etienne Vernet, roturando campos a 60 cm de profundidad de grandes dimensiones, trabajan las hectáreas destruidas donde se sustituirán a las Vidiella y a*

Eduardo Montemuiño

las Harriague de pie franco por los híbridos más reputados. ”.

El informe es extenso y describe además especies, grados del alcohol obtenidos en los vinos, color, rendimiento de racimos por kilo, dimensión de la uva y de las hojas, etc. Nombra en él uno a uno los híbridos experimentados con sus características y plantaciones de Mr. Courderc, el Bourrisquou x rupestris , el Rupestris x Petit Bouchet , el Canadá x rupestris Ganzin , el Alicante rupestris Terras , el Herbemont d' Aurelle de Paladines , La Noah, la Seibel nº1, las plantas de Carmes , la Riesling y la Murastell, la Vardiguir y Mondeuse, Harriague , Vidiella, Syra pura y muchísimos más .

El enólogo Álvarez detalla también lo siguiente:

“ Entre las colecciones que importó don F. Piria, se notó al hacer los plantíos que faltaban algunas etiquetas de clasificación por haberse extraviado en el viaje....entre esas variedades se encuentra la que allí se denomina Gloria que es un híbrido de rupestris de Mr. Courderc.....Recordemos ante de seguir adelante que en Piriápolis todas las plantaciones nuevas se hacen por selección , cuando se hallan las plantas en fruto se marcan las más sanas y fructíferas y esas son las que se multiplican.....”

Como vemos, aquí no era ni una aventura de un rematador ni la magia de un alquimista sino una empresa muy planificada y preocupada de sus resultados con una inversión que no sabemos cuanto fue pero a la luz de un conocedor, verá que no es poca cosa.

En 1904 se produce la revolución de Aparicio Saravia y desde poco antes se contaba con una construcción prefabricada de madera como hotel del aún naciente balneario. En folleto de 1902 “Piriápolis “que seguramente escribe el mismo Piria, es dedicado enteramente a anunciar el éxito de la empresa. Pensemos que es en ese año que se pone en marcha el primer Hotel de Piriápolis, inaugurando en 1905 el otro, el Gran Hotel Piriápolis. El folleto “Piriápolis” promocionar la venta de ciento veinte especies de sarmientos y le podemos leer directamente Piria en la primer página:

*”Hay algo que satisface más las nobles ambiciones del hombre trabajador y progresista que, con los medios a su alcance, con su inteligencia y con su ardua, constante y férrea labor, llega a conseguir al fin: el **ÉXITO?**... El éxito, para los que sienten la necesidad de luchar, no lo constituye en dinero...El dinero no es más que un medio: es sólo necesario para conseguir la victoria...Después de haber consagrado diez años a nuestra obra; después de hacer invertido en ella una gran fortuna... La lucha ha sido cruenta. Tiempo, dinero y trabajo...todo se ha derrochado para conseguir el **Éxito**: Y HOY PODEMOS con plena convicción **ESTAR SEGUROS** de que el porvenir de la viticultura es un hecho, más, un gran problema resuelto.”*

Pero el negocio es el negocio y Piria remata este editorial diciendo:

*“Publicamos a continuación una nómina bastante extensa de las viñas europeas que se adaptan al país, dan abundante resultado, óptimo fruto, excelentes vinos. y por último...las plantas que van a producir una verdadera revolución en la viticultura, Los **HÍBRIDOS PRODUCTORES DIRECTOS**, que no hay necesidad de injertar y dan resultados asombrosos”*

Eduardo Montemuiño

El enólogo Benedetti y el hijo Ingeniero Agrónomo Francisco” Pancho” Piria.

Hay situaciones aún por aclarar sobre el contrato que un personaje tan importante como el principal enólogo de Italia, es convencido para venir al Uruguay y a un lejano lugar del territorio del mundo. Quizás debamos agradecerle a Piria que haya traído a Brenno Benedetti y hoy dispongamos de su nieto entre lo más destacados escritores nacionales y de lengua hispana. Brenno Benedetti llega al Uruguay a fines de 1892, habiendo realizado inspecciones previas por encargo del gobierno Italiano en el lago di Como y Brianza. Pues Brenno Benedetti, decía por aquellos tiempos “...*Este país - Uruguay - está destinado, por su buen clima y tierra féráz, a convertirse en uno de los centros vitícolas sudamericanos.*” según publicó Martínez Cherro en “*Por los tiempos de Francisco Piria*”. Una foto de Benedetti aparece en el Libro del Centenario del Uruguay 1830-1930 realizado por la empresa Capurro en vinculación a la empresa y estancia Santa Blanca de Soriano, cerca de Mercedes en los terrenos que pertenecían al Barón de Mauá y ahora al estanciero Buenavenura Caviglia. B. Benedetti es el Ingeniero enólogo director técnico de la sección vitícola del establecimiento.

Algunas historias por corroborar dicen que Benedetti discutió con Piria y que sin la paga que le correspondía se dirigió caminando a Montevideo, para comenzar otra historia que no tenemos elementos para profundizar. Lo cierto es que trabajó con Piria y su conocimiento estuvo al servicio de los viñedos que nos ocupan, aunque no sepamos como ni cuanto.

Como siempre afirmamos Piria no trabaja sólo.

Si bien no conocemos cuanto participaban sus hijos en el negocio, por la edad de éstos y conocimientos es seguro que fueron muy activos colaboradores. En especial Francisco José.

Era Ingeniero Agrónomo, estudió en Suiza, posiblemente en Montpellier, por abundantes fotos de su hermano Arturo en ese mismo lugar con otros coterráneos y con la ficción por la bicicleta y la cámara fotográfica.

Además podemos afirmar que Piria, conjuntamente con sus hijos, manejaba también literatura técnica especializada pues el libro “*Les Celliers*” que tuvimos en préstamo en la exposición estaba firmado por su hijo el **Ing. Agrónomo Francisco José Piria**.

Este libro es un manual de cómo montar una bodega por completo, como hacer los toneles y muchas técnicas de este rubro. Página a página enseña como realizar una bodega con plano, detalles constructivos, dimensiones recomendadas de los maderamen y sus condiciones ambientales con profusión de ilustraciones. Otra demostración más para ver que este emprendimiento no era una empresa sin planificar. Conocemos a sus hijos por fotos y a Francisco”Pancho” José por su participación política en un afiche posiblemente de 1922. En un aviso de 1930 del diario Del Plata, en su suplemento del Centenario del Uruguay, *de la Independencia a la Libertad*, vemos a Francisco José - mano derecha de su padre- en los establecimientos claramente manejando el negocio de la **Bodega Piriápolis**. Pancho muere trágicamente en enero de 1934 en un enfrentamiento a pistola en un bosque cercano a Piriápolis truncando quizás la continuación de la empresa y comenzando un misterio sobre el porque de su muerte a manos del otro mano derecha de Piria, el capataz General Don Bonavita. Los otros hijos no siguieron con la producción hasta donde sabemos, ni con la bodega.

Eduardo Montemuiño

La publicidad, las marcas Cognaquina “Pirópolis”, los precios y el vino Piriópolis.

La astucia de Piria en sus recursos propagandísticos lo ubica entre los inventores del “marketing criollo” de 1870 en adelante. Desde los remates de la vieja Ciudadela, o de los afiches publicitarios de los remates de tierras a la aparición en revistas como Rojo y Blanco, por 1900. Varias veces se lo cita en sus páginas y relatan viajes y remates, enfermedades y éxitos.

Piria se propaga a sí mismo, quizás como alarde quizás como arrogancia o simple egolatría, todo lo que lo rodea y produce se ve acompañado por su nombre. Así este balneario Piriópolis y el ya original “*Establecimiento Agronómico Piriópolis*”. Hay más en este tema como la uva que denominada Tintilla, que él introduce en el Uruguay según lo escribe la reconocida Isabel Mazzucchelli, adopta el nombre de Piria a tal uva. Lo mismo pasa con una planta forrajera, la margarita de Piria. Tuvo su brandy y su Cognaquina Piriópolis. Esta última merece un poco más de atención en esta etapa de la producción vitícola.

Sólo disponemos de una etiqueta dañada como recuperación de esta historia y los avisos publicados en Rojo y Blanco en 1900, que hablan de los vinos y los productos.

La **Cognaquina Piriópolis** y los vinos fueron los primeros elementos que Piria usó para hacer conocer este lugar antes de ser balneario.

Publicaba sus avisos diciendo:

“Cognaquina Pirópolis, es un cognac hecho con las uvas especiales con que se fabrican en Europa LOS COGNACS MAS REPUTADOS.

La Cognaquina Piriópolis tiene tres años de bodega, es un verdadero néctar a base de quina pura . Un licor tónico aperitivo y reconstituyente. Una copita de Cognaquina en un vaso de leche tomado durante cinco días basta para y sobra para probar su gran eficacia. La persona más débil de estómago sentirá al quinto día sus maravillosos efectos...”

“Se encuentra en venta en Boticas, Droguerías, Cafés, Hoteles, Confiterías y Almacenes... \$1 la botella”

Lamentablemente no sabemos como era su botella pero por la etiqueta- de la que disponemos de sólo una de ellas y con daños- debería ser al menos de un litro o un botellón amplio. La historia y museística del vino no ha tenido la suerte de contar con al menos una pieza. Esperamos que aparezca alguna en algún sótano.

De la actividad de publicidad de los vinos recurrimos a varias fuentes originales como lo son las siguientes publicaciones:

En las Tarjeta de 1902 que presenta un dibujo ilusionista y mentiroso de Piriópolis, con muchas casas en la costa que no estaban construidas, Piria guarda un rincón de la tarjeta para la publicidad.

“Tome usted los vinos de Piriópolis Única bodega, 18 de julio, núm 17”

Y arriba de la figura dice:

“Prevéngase de los vinos que reparten otros bajo nuestro nombre, pues son falsificados.”

Eduardo Montemuiño

No entiendo como harían sus contemporáneos para saber cales eran los de Piria y cuales no.

En el reverso se hace publicidad de un remate de “La Industrial “en el Barrio San Martín para enero, en febrero en el barrio Miramar y Atahualpa, en Marzo en Barrio Ituzaingó y La Comercial y en abril, anuncia en letras grandes

“...EL ACONTECIMIENTO DEL SIGLO LA GRAN QUINTA DE PIÑEIRÚA...”

En las publicidades de la Revista Rojo y Blanco de 1899 y 1900 vemos aparecer avisos de ventas de la Cognaquina Piriápolis y de vinos por su hermano Juan Piria y con precios por docena de botellas, con variedades *Sauterne, Moscatel, Borgoña, Burdeos, Chianti* y además en damajuanas. La Cognaquina se vendía en Cajón de 12 botellas a \$6 y por botella ahora a \$ 0,70. Atención, que siendo el mismo 1902 del folleto “Piriápolis” la Cognaquina se anuncia a \$1 la botella.

Como dato de la realidad, un obrero de esos épocas ganaba \$ 8 a 12 en el establecimiento Piriápolis y un empleado público unos \$ 50, para ver que un cajón con doce botellas de Moscatel para Banquetes costaba \$4 y vinos *Sauterne* para mesa, en una docena de litros costaba \$3 según el aviso de la Revista Rojo y Blanco de enero de 1900.

“No se deben tomar otros vinos que los de Piriápolis” sentenciaba este aviso.

También han sobrevivido al tiempo algunas etiquetas de sus vinos y vermouthe que nos muestran que se envasaban vinos de Mendoza para él o de otros viñedos del Uruguay.

La etiqueta del Vermouth indica que está elaborado para el Argentino Hotel y encontramos en su Castillo una botella con la etiqueta puesta, que espero que sobreviva a la limpieza en ejecución.

En las etiquetas del **Vino Granja Modelo**, el vino está elaborado en **Sayago por la Facultad de Agronomía**. En la de **Vino Carrodilla**, reserva blanco del productor **BF Nazar Anchorena**, envasado por Francisco Piria. Indica en su ángulo superior izquierdo: **Industria Argentina, Luján de Cuyo, Mendoza**.

El folleto de venta de terrenos en Montevideo de 1920, una especie de suplemento de avisos clasificados del momento - de La Industrial - presenta una página muy interesante. Un aviso sobre los Viñedos y la producción donde se venden el millar de sarmientos a 20 pesos, describiendo previamente las ventajas y características de los híbridos y su rendimiento.

Otros datos no comprobados se nos han hecho saber como el nombre que Piria daba a sus vinos populares y los vinos que se servían en los hoteles de 1904 y de 1930 en el balneario, que ya era un lugar de llegada miles de turistas argentinos en los vapores de la Carrera, el Ciudad de Buenos Aires, Ciudad de Montevideo. Es 1930 y Uruguay Campeón del Mundo en Fútbol, plena depresión mundial y Piria con 83 años inaugura el hotel más importante de América del Sur: el Argentino Hotel.

Las caratas de vino en francés muestran en 1935 y 1936 Champagne, Borgognes Rouges, Blancs. Rhin, vinos Italianos y nacionales de las cavas del Argentino Hotel. De los nacionales se presentan el tinto, el rosado y blanco “Piriápolis” junto más de 30 marcas extranjeras. Nacional Sauternes Hotel Argentino, Gran Sauternes Corona, Rioja, Jerez San Javier

Eduardo Montemuiño

y Jerez Tres Cortad. Corona y argentinos “Trapiches Pinot Rouge y Blanc” junto a “Trapiche Derby” de igual división. En la carta de 1935 están los vinos de Mendoza, Carrodilla tinto y blanco.

Los más caros son el Chateau Yquen 1922 Lur Saluces a \$9 la botella (unos U\$S 10) y en el sector *Gran Vins du Champagne* el Cordón Rouge 1921 a \$ 12 y mezcla un Chateau Terry nacional (!) en el listado.

Los Vinos populares y el Bar *La Perla*.

No hay mejor lugar para hablar de vinos que la mesa de un bar del mismo lugar, creer en la verdad a medias o colgada de una historia memoriosa de un vecino anciano. Son trozos de esta historia que no creo deban de estar ausentes. Es lo doméstico, lo que nadie ve pero que es parte de la vida del lugar.

Quedan vinos y marcas por descubrir y confirmar que el anecdotario popular y el recuerdo de quienes lo consumieron, con nombres de personas de la ciudad que regenteaban bares o conocían sus rincones nos han hecho llegar datos extra. Como el viejo Laurini, que era quien trabajaba con Piria en la Bodega y hace un tiempo falleció en Italia. O del viejo Ricco y el mismo Tola Invernizzi, personaje y pintor tan querido de Piriápolis a los que tuve el gusto de conocer. Debemos decir un *mea culpa* de no reportear a la gente adulta que fallece y se lleva los testimonios con ellos.

Los nombres de los vinos eran a veces cómicos, “**Ud Dirá**” era uno de ellos y otros llamativos nombres que dicen que Piria ponía a sus bebidas más populares y baratas. Pudimos ubicar el **Bar La Perla**, lugar de reunión de los trabajadores de Piria, turistas y vendedores ambulantes por 1900 a 1920 sobre la rambla. Seguramente en sus mesas se libaron varios de los vinos que intentamos nombrar. Estaba al lado de la hoy Colonia de Vacaciones y antes Hotel Piriápolis, en su lugar está el Hotel El Escorial y antes con el nombre La Perla, recordando al desaparecido bar.

Ya no existe más. Quedan una foto y un recuerdo.

Es una parte de este paisaje del vino que abre nuevos caminos que contribuirán a la puesta en valor de este Piriápolis productivo que descubrimos.

La bodega, etapa final o inicio del recorrido.

De los elementos tangibles del paisaje hay aún huellas que nos llevan materialmente a testimonios de esos períodos de producción y actividad plena. Ese lugar es La Bodega de Piria a 10 minutos de la ciudad actual. La Bodega, se ubica al otro lado del camino que une a Piriápolis con Pan de Azúcar al pie de la misma montaña y frente al castillo. Se vincula al cercano Chalet Suizo, residencia de la última hija o amante de Piria y hoy saqueada por inescrupulosas depredadores.

La bodega, establecimiento donde se procesaba la uva para transformarla en vino. La podemos visitar hoy día, vacía de maquinarias y del entepiso, de toneles y de vida. Incluso si observamos las fotos actuales y las comparamos con las de sus tiempos de trabajo entre 1895 y 1930 vemos que le faltan aleros y espacios techados contiguos. No se sabe si fue hecha junto con el Castillo pero es de presumir que fue hecha en S. XIX en coincidencia con el castillo. No hemos conseguido los datos pero estamos en esa búsqueda con los nuevos propietarios. Como ya vimos, los elementos técnicos, toneles, instrumentos y demás enceres venían de Francia.

Eduardo Montemuiño

Su edificio mide cerca de 100 mt. y con un ancho de 20 m. es apreciable su altura que supera los 6 m. No parece especialmente descripta en las cartas o menciones tan habituales de Piria, cosa que es extraña, pues es un lugar de indiscutible presencia en el paisaje. Martínez Cherro nos comenta que los toneles fueron traídos para la primera sección de la bodega. Fueron cerca de 50 piezas con unos quinientos mil litros de capacidad total. Disponemos- felizmente- de varias postales que nos muestran diferentes edades de este local, los caminos de ingreso y la presencia en el aviso de los vinos del año '30 que citamos de Francisco José. Su construcción en una buena altura del terreno aprovecha el desnivel del suelo. En la explanada al frente, lugar de maniobra de carretas y luego camiones vemos restos de instrumentos de trabajo. En un aviso filmado entre 1952 al 55 se desataca que será transformada en un restaurante y que por allí pasará una *aerosilla* o *aerocarril* para llevar al turista a la cima del Pan de Azúcar. Luego el lugar ha pasado por muchas manos. Seguro que faltan más datos, que esta historia y la memoria no nos ha de aportar todavía, es una tarea pendiente que queda para otra nueva oportunidad.

Conclusiones y Propuesta de Puesta en Valor.

Piria murió en 1933, un 12 de diciembre a los 86 años dejando un legado tangible como su ciudad, sus residencias en Montevideo y Piriápolis y grandes Hoteles como el Piriápolis y el Argentino Hotel, testimonio de su tenacidad e inaugurado hace 75 años cuando tenía 83 años de vida. Todo esa herencia entró en un largo juicio de sucesión que no viene al caso.

De otra forma la historia continúa. En el Argentino Hotel, en sus 75 años de vida y actividad muy fuerte, pueden disfrutarse vinos con este sello y etiquetas alusivas, en Piriápolis pueden encontrar otra etapa más reciente con vinos *tanat* y *trebbiano* de 1998 y 1999 que fueron producidos especialmente para el Centro de Hoteles y Restaurantes en envases de 500 cc. Y quedan muy pocos de Toscanini e hijos, en una experiencia que ojalá pueda continuar.

Este estudio que hemos realizado, espero haya sido una luz en el camino de lo que ocurría en el este, a 100 km. de la capital en un paraje desierto pero de febril actividad a cargo de Francisco Piria, un industrial y empresario que enfrentó a las enfermedades de los viñedos tanto como al Uruguay que lo rodeaba.

Si además logramos sensibilizarlos para al menos escaparse al Piriápolis actual y visitar estos lugares descriptos y repasar estas citas desde las terrazas del castillo y sus alrededores, me sentiré satisfecho de que mi tarea fue cumplida. Espero que – como actual miembro de la naciente Asociación Amigos del Castillo Piria, que luchamos para su recuperación edilicia y cultural, algún cercano día una bodega plante bandera y realice allí una degustación de vinos a la puesta del sol.

También ponemos nuestro esfuerzo en que este recorrido histórico comprobable sea parte de un itinerario o ruta cultural del vino, de un paisaje cultural uruguayo, que merecemos valorar y participar como en los mejores y más conocidos lugares del mundo del vino.

Tomamos así un compromiso.

Empezaremos con pocas acciones un plan de Puesta en Valor:

- Identificar los lugares de este recorrido con cartelería atractiva.

Eduardo Montemuiño

- Crear material gráfico de información y visitas temáticas accesibles al turista.
- Disponer de empresas que apoyen este circuito.
- Crear eventos temáticos en las instalaciones hoteleras existentes, en La Bodega y el Castillo de Piria.

En 1773 decía Samuel Johnson :

“Toda historia, en tanto no se base en evidencia contemporánea, es romance”

A veces es bueno juntar ambas, historia y romances para enriquecer la vida.

De los vinos del este, del Establecimiento Agronómico Piriápolis ya no sólo quedan estas palabras, quedan imágenes y testimonios, lugares tangibles y recuerdos del intangible colectivo que les aportamos para ampliar la historia de la viticultura uruguaya.

Fuentes

MARTÍNEZ CHERRO, Luis. *Por los tiempos de Francisco Piria*. Edición 2003 y siguientes. Edit. Banda Oriental

MARTÍNEZ CHERRO, Luis. *Crónicas de la Costa*. Edición 1999- Edit Banda Oriental.

QUE PASA-EL PAÍS -octubre- noviembre 2002 – F. Piria un personaje irrepetible (tres artículos) -César Di Candia.

FOLLETO PIRIÁPOLIS 1902 Biblioteca Nacional - Sala Uruguay.

LIBRO DEL CENTENARIO DEL URUGUAY 1830 1930 Empresa Capurro.

FOLLETOS PUBLICITARIOS DEL BALNEARIO 1911-1912. 1919, 1929.

SEIJO, Carlos. *Maldonado y su Región*. 1945

REVISTA EL URUGUAY N°2 enero 1913

REVISTA ROJO Y BLANCO N° 6 Agosto y N° 9 Octubre 1900 - N°12 Enero 1901

PUBLICACIÓN MONTEVIDEO EDILICIO 1918.

DISCURSOS DE HOMENAJE a F. Piria 1920.

DIARIO DEL PLATA Suplemento del Centenario .1930

CAVA PRIVADA CLUB DE VINOS Revista N° 42

Eduardo Montemuiño

MATERIAL GENTILEZA Arq. Mario Páez

GEORG GERSTER. *Patrimonio mundial antes del Milenio*. Revista Humboldt nº 127 año 41-1999

BOLETÍN INFORMATIVO DA CASA ROMÁRIO MARTINS Nº 51
Marzo 1981

COLABORACIÓN DE CLAUDIO INVERNIZZI

MATERIAL GENTILEZA GERARDO PÉREZ Hotel Rivendel –
Piriápolis.

MATERIAL PROPIO DEL AUTOR.

Mario Paez*

Iconografía fotográfica de la sociedad y los viñedos en el 900.

En el marco del proyecto Aurora, elaborado desde la metodología de la conservación integrada, Anacahuita viene haciendo un relevamiento documental a efectos de desarrollar las interfaces imprescindibles para su implementación, mediante una gestión participativa, a materializarse con la creación de un museo de territorio, cuyo objetivo es el desarrollo sustentable de la región ubicada al oeste del departamento de Maldonado, promoviendo el fortalecimiento de las identidades locales, con fundamento en el patrimonio y el turismo.

Con este material se están elaborando propuestas de desarrollos turísticos puntuales, para luego integrarlos a una red de redes que abarque la región, y las interfaces idóneas y necesarias para su más amplia y correcta difusión, comprensión y participación.

La imagen ocupa un lugar de privilegio al permitirnos recrear formas de vida y costumbres de cada época.



* ANACAHUITA. ONG

Investigación y recopilación de documentos Prof. Egle Moreira Arq. Mario Páez
en el marco del proyecto "Aurora"

Mario Paez

“Las imágenes constituyen referencias privilegiadas de la memoria son fuente de reproducción de valores sociales y de enriquecimiento de los imaginarios sociales.

La memoria es el lugar donde la historia tiene la oportunidad de ocurrir nuevamente. Ocurrencia que se produce en el campo del raciocinio pero también, en el territorio de las emociones, por eso acceder a imágenes emociona.”

Arq. Mariano Arana

La fotografía nace en el siglo XIX y serán los fotógrafos de la época quienes nos permitirán recrear mediante las imágenes los valores, costumbres y formas de vida, de nuestros antepasados.

La ONG “Anacahuita”, viene desarrollando el proyecto “Aurora, por las memorias del futuro”, declarado de interés por la UNESCO y los ministerios de Cultura y Turismo

Será en el marco de la implementación de este proyecto que hemos obtenido documentación muy variada, especialmente planos y fotografías. Este material nos ha permitido armar un archivo de la imagen, destacándose en este sentido la participación de un fotógrafo que firmaba sus fotos como “Arpi”, abreviando su nombre Arturo Piria.

Nuestra ponencia, muy breve, recrea, a través de la lente del fotógrafo **Arturo Piria**, las características de la sociedad uruguaya y rioplatense hacia fines del siglo XIX y comienzos del XX.

Uruguay, en esos años, experimenta cambios muy importantes en la economía con su correlato en nuestra sociedad, será en éste período donde se da el nacimiento de la vitivinicultura en nuestro país.

En la persona de Arturo Piria, se conjugan varias características muy particulares: la primera y mas importante a efectos de esta ponencia será su condición de fotógrafo.

La segunda, quizás mas importante, que la anterior, ser hijo de **Francisco Piria** por lo que significa su persona en la sociedad uruguaya de fines del siglo XIX y comienzos del XX. En la persona de Francisco Piria se encarna una multiplicidad de facetas: rematador, industrial, periodista, y a la vez uno de los propulsores de la vitivinicultura, en nuestro país.



Por último, dada condición social de la familia Piria, Arturo tuvo la oportunidad de participar en el quehacer político-social de la época.

Mario Paez

La llegada de los inmigrantes.

A fines del siglo XIX se darán circunstancias muy particulares que permitirán que nuestro país comience a experimentar un desarrollo muy importante, crece la población, al punto de duplicarse en pocos años, con la consecuente expansión de las ciudades.

Algunas de estas circunstancias fueron la mejora de los transportes y comunicaciones, la posibilidad de transportar nuestras carnes con la aparición de la utilización del frío para la conservación de la misma.

Sin lugar a dudas la influencia de la inmigración en el proceso de desarrollo que se vivió en el Uruguay y la región fue muy importante, pero ¿cómo llegaron estos inmigrantes?

El vapor Sirio.

El "Sirio" era uno de los tantos transatlánticos a vapor que traían inmigrantes. Fue construido en los astilleros Robert Napier & Hijos, de Glasgow (Escocia) y fue botado el 26 de marzo de 1883.

El 21 de julio de 1884, zarpará comenzando su primer viaje de los 135 viajes regulares que hizo hacia Río de Janeiro, Santos y Buenos Aires.

Tenía 129 metros de eslora, 14 de manga y 8 de puntal, dos chimeneas y tres mástiles, mostrando una silueta elegante que era la envidia de muchos de los rivales de la compañía propietaria. Equipado con una planta propulsora con máquinas cuya fuerza equivalía a más de 5.300 HP, pudo alcanzar un velocidad promedio de 28 a 30 km./hora.

Su capacidad era de 1300 pasajeros, que se dividían entre los 80 de primera clase, 40 de segunda y 1.160 de tercera. Sin embargo, habitualmente a estos debían agregarse multitud de inmigrantes ilegales a los que se hacinaba en las bodegas. Por ello no es posible determinar el número de pasajeros que viajaban en el momento de la tragedia.

Siempre estuvo destinado a la misma ruta, Génova-Buenos Aires, variando solo las distintas escalas: Barcelona, Cádiz, Islas Canarias, Cabo Verde, Río de Janeiro, Santos, Montevideo y Buenos Aires, según determinara la compañía de acuerdo a los pasajes vendidos.



La nave podía cumplir su ruta en quince días -duración promedio del viaje- aunque era habitual que tardara algo más.

Aunque no oficialmente-, se detenía antes de cruzar el Atlántico, sobre las costas españolas, para recoger inmigrantes ilegales.

Mario Paez



Un texto de Edmundo D'Amicis, nos permite una aproximación a un momento de la partida hacia América :



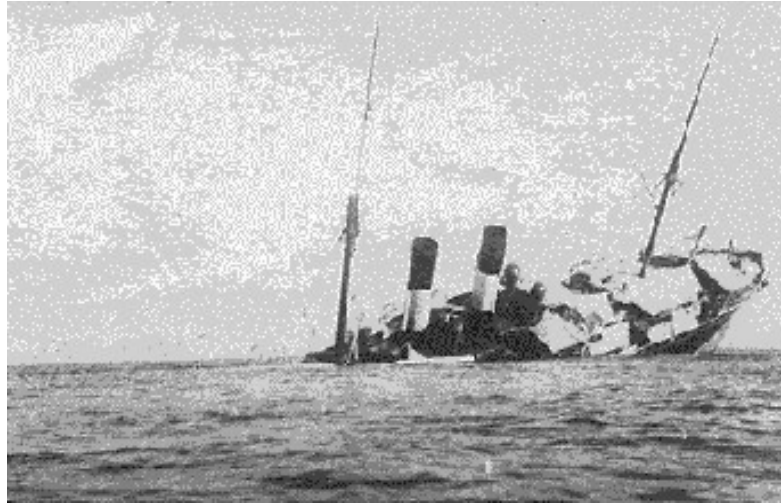
"Cuando llegué... el embarque de los emigrantes había comenzado hacía una hora... La mayor parte, habiendo pasado uno o dos días al aire libre, amontonados como perros por las calles de Génova, estaban cansados y llenos de sueño. Obreros, campesinos, mujeres con chicos, muchachitos que todavía llevaban al cuello la identificación de lata del asilo infantil, pasaban, llevando casi todos una silla plegable bajo el brazo, sacos y valijas de diversas formas sobre la cabeza, montones de cobijas, y el billete con el número de la cucheta entre los labios... muchos iban descalzos y con los zapatos colgados del cuello... No emigraban por espíritu de aventura (...) bastaba observar cuántos cuerpos de sólida contextura había entre aquella multitud, a los que las privaciones habían extraído las carnes, y

cuántas duras expresiones nos hablaban de un haber combatido largamente y haberse desangrado, antes de desertar del campo de batalla..".

Mario Paez

El naufragio: 4 de agosto de 1906

Lamentablemente no todos aquellos que salieron rumbo a América lo lograron, el 4 de agosto de 1906 el vapor Sirio naufraga. Los ahogados fueron en su mayor parte familias de campesinos, acompañados casi todos por numerosos niños pequeños, los emigrantes desconocían el mar. Pocas personas sabían nadar en esos tiempos y, en todo caso, ninguna preparación poseían para enfrentar una emergencia de este calibre.



Mario Paez

Las manifestaciones sociales y urbanas de los cambios.

Montevideo, comienza a expandirse.:



La plaza independencia 1896



°El “cuartel” sede del gobierno demolido dando lugar a la actual plaza Zabala foto de 1896



Los acontecimientos políticos marcaron la finalización del XIX, con el asesinato de Idiarte Borda, esta foto muestra el momento en que la cureña llega al cementerio central rodeado de muchísima gente y autoridades políticas y militares de la época



Las costumbres sociales comienzan a manifestar sus cambios, esta imagen muestra un grupo de señoras

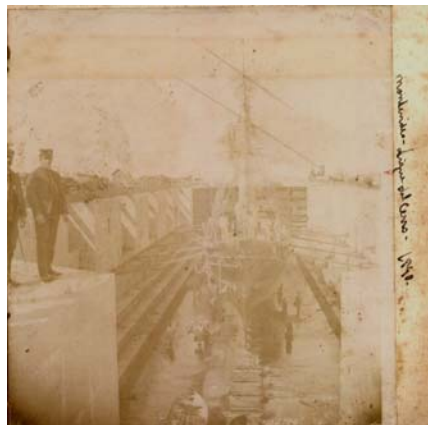
Mario Paez



El comienzo de la utilización de las playas como paseo, en la foto se pueden apreciar las instalaciones y vestimenta de época en la playa Pocitos el 12 de febrero de 1997



Playa Pocitos, al fondo los carros con ruedas que llevaban hasta el agua a los bañistas



Hacia 1890 los transportes comienzan a mejorar, la foto muestra el dique seco del cerro



Las comunicaciones comienzan a tener un impulso; este hidroavión, propiedad de la empresa Rioplatense, hace un servicio de taxi aéreo, en 1925 uniendo Buenos Aires - Montevideo, y mas adelante lo veremos en la costa de Piriápolis.
(Foto archivo IMMontevideo).

Mario Paez

Establecimientos de la época:



Granja Varzi
Pablo, Sofia, Rosita y Varzi el
29 de mayo de 1897



Granja Varzi
9 de marzo de 1897



Pablo Zapatero en la Granja
Varzi de Colon el 18 marzo
de 1897



Damas en Colón el 14 de
marzo de 1897

Mario Paez



Tareas de campo



Un descanso en la trilla.



La yerra

Mario Paez



La olla humea preparando el almuerzo



La trilladora de Rufino Montanelli industrial molinero de la zona de Pan de Azúcar

Mario Paez

Establecimientos vitivinícolas



Bartolo Bonet



Bartolo Bonet



Juan Sancho Viñales Moneco
Bonilla

Mario Paez

Los transportes en el interior del país
hacia 1900



El viaje de Montevideo a Pan de Azúcar se hacía en este tipo de carros para transporte de gente.



Varias eran las dificultades del transporte antes de que apareciera el tren, la imagen muestra el paso Barbachán a la entrada de Pan de Azúcar.

Ya hacia 1924 el transporte aéreo llega a Piriápolis, la imagen muestra el mismo avión que hacía el servicio de taxi aéreo entre Buenos Aires y Montevideo.

Foto propiedad del museo aeronáutico de Buenos Aires.

Mario Paez

No solo en la capital comienza la actividad política y social.



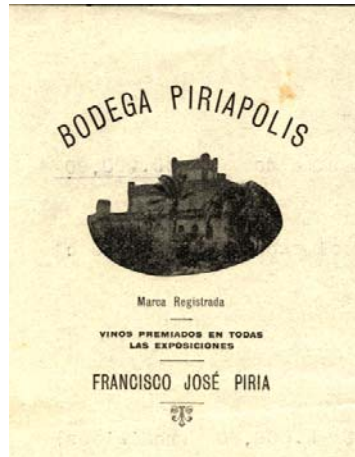
En Pan de Azúcar, la actividad social se daba en torno a la iglesia.



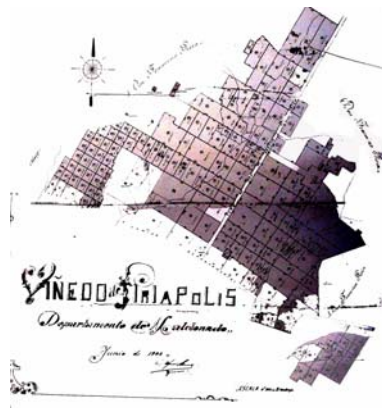
Tampoco estuvieron ausentes en la zona, las manifestaciones políticas, en la imagen podemos ver a los blancos cruzando Pan de Azúcar en el año 1904

Mario Paez

Establecimiento Agroindustrial y Balneario Piriápolis



Hacia 1890 y en esas condiciones Francisco Piria comienza a construir el Complejo agronómico y balneario Piriápolis donde planta casi 22 hectáreas de vid, y construye una bodega, recurriendo a expertos de Francia, e Italia llegando a traer a quienes armaron los barriles.



Plano del Agrimensor Lerena Acevedo, del año 1904 que define en el establecimiento los terrenos destinados al cultivo de vid.



El castillo de Piria, utilizado por su propietario como vivienda particular en el establecimiento.

Mario Paez



La Central, primer construcción del establecimiento que fue utilizado como centro administrativo.



La bodega vista desde el camino de acceso.



El inspector Olmedo tomando muestras de grapa de la bodega Piria en 1902



Vista del Castillo de Piria desde el edificio de la bodega, puede apreciarse el camino que unía ambos edificios.

Mario Paez



Vista de los toneles
exteriores de la bodega



Viñedos del
establecimiento

[illegible]

Nota de venta

Mariana Viera¹
Andrea Bentancor²

Fiesta de la Vendimia: una celebración y sus múltiples significados.

Introducción.

El trabajo que presentamos analiza los sentidos otorgados a la Fiesta de la Vendimia por parte de los diferentes actores involucrados en la misma.

Sobre el análisis de la vendimia en su dimensión festiva, no hemos encontrado, hasta el momento, antecedentes académicos³, -a pesar de las diversas consultas realizadas en revistas internacionales arbitradas (integradas en la red de revistas EBSCO), en publicaciones específicas sobre el tema vitivinicultura y con colegas de distintas universidades de América y Europa, que trabajan específicamente el tema⁴-. Esto nos lleva a considerar el análisis de la Fiesta de la Vendimia como un objeto de estudio que ha permanecido excluido de la producción académica, y que en la actualidad ha comenzado a abordarse, tanto por nuestra disciplina como por otros investigadores de países de la región⁵. Sin embargo se trata, en todos los casos, de estudios que recién están comenzando a desarrollarse.

Para realizar el análisis que aquí presentamos, que supone entonces una primera entrada a un terreno prácticamente inexplorado, hemos hecho converger un eje diacrónico, a partir del cual intentamos dar cuenta de algunos cambios que se han sucedido en esta celebración y que consideramos claves, para luego situarnos en el eje sincrónico, abordando la actualidad de la fiesta a modo de una “descripción densa” (Geertz, 1997) Esto supone desentrañar las estructuras que adensan los significados convergentes en la misma, sea de manera armónica o no.

Partimos de la convicción de que estos significados remiten a pujas de sentido, -provenientes de diversos actores situados en diferentes lugares dentro del sector, con un mayor o menor poder para “decir”-, entre lo que la fiesta debería continuar siendo, dejar de ser o deber ser.

Si partimos de la premisa que la Fiesta de la Vendimia es una celebración vinculada al ciclo productivo de la vid, -la vendimia marca la

1 Licenciada en Ciencias Antropológicas. Ayudante Grado 1 del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (FHUCE-UdelaR), cargo efectivo (desde 2004)

2 Licenciada en Trabajo Social, estudiante avanzada de la licenciatura en Ciencias Antropológicas, Investigadora Asistente Grado 1 en el proyecto “La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/2000)”, dirigido por el Dr. Alcides Beretta Curi que se desarrolla en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UdelaR desde el año 2000.

3 Si existen numerosos artículos que abordan la festividad desde lo periodístico, literario y crónicas que han aparecido en revistas vinculadas directamente al sector. También numerosas investigaciones sobre la fiesta pero desde una perspectiva teórica.

4 Juan Sebastián Nuez, (Universidad de la Laguna), Javier Maldonado (Universidad de Cádiz), Stefano Marini (Universidad de Pisa), Ana María Mateu (Universidad de Cuyo) y Rodolfo Richard Jorba (Universidad de Cuyo).

5 Al respecto nos hemos contactado con los integrantes del comité organizador (José Díaz, Javier L. Troncoso y Yerko Moreno) del VIII Seminario Iberoamericano de “Viticultura y Ciencias Sociales” a realizarse en Talca los días 3 y 4 de enero de 2006, y en el cual se van a presentar, según consta en el programa, ponencias referidas a la fiesta de la vendimia.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

transición entre la etapa agrícola y la industrial-, consideramos también imprescindible inscribir las transformaciones de la celebración en el marco de los cambios más significativos operados en la producción vitivinícola en nuestro país. Aunque no desconocemos que estos cambios están a su vez enmarcados en las transformaciones sociales vividas en Uruguay como parte del contexto regional (San Juan, Mendoza, Beto Goncalvez, etc.), entendemos que el estudio de estas transformaciones regionales supera los propósitos de esta investigación.

La Fiesta habla del sector.

Como destaca Galván (1987), toda fiesta es un modo de referir a aspectos económicos, sociales, políticos e ideológicos. Podemos agregar que es un modo ritual de hacerlo, lo cual supone la utilización de un lenguaje que no es el cotidiano pero que no por ello deja de ser espontáneo.

El ritual supone una serie de acciones que se repiten, aunque no de manera idéntica, respondiendo a ciertos parámetros preestablecidos, pero que sobre todo, como señala Bourdieu (1985), buscan instituir una diferencia, “un antes y un después”.

Desde una perspectiva de análisis centrada en la diacronía, este antes y después refiere a una serie de cambios que se han procesado en este sector agro-industrial de los cuales la fiesta, por ser “la cara visible del sector” necesariamente debe dar cuenta. Paralelamente, si nos situamos en el eje sincrónico, podemos visualizar la convivencia de diversos elementos simbólicos que remiten a esos cambios a la manera de un bricolage, operado a partir de “restos y sobras” (Lévi Strauss, 1971) con zonas más opacas y otras más brillantes.

Metodología.

Para llevar adelante este estudio partimos de una metodología cualitativa y fundamentalmente empírica. Realizamos seis entrevistas en profundidad a diferentes informantes calificados⁶ vinculados al sector, observación participante en la última Fiesta Nacional de la Vendimia, celebrada en las instalaciones del Hipódromo de Maroñas, así como observación y charlas informales con trabajadores y directores de los establecimientos Varela Sarraz y Los Cerros de San Juan durante la vendimia febrero/marzo de 2005.

Asistimos a la Fiesta Nacional de la Vendimia a partir de un contacto con las autoridades del Instituto Nacional de Vitivinicultura, pero de manera totalmente anónima. En ningún momento fuimos presentadas y nuestra ubicación fue al azar, en una mesa que tenía un letrero en el cual se leía “San José”. Allí pasamos toda la noche, conversando con quienes más tarde también ocuparon la mesa y viendo

sesora de INAVI), Sr. Francisco Zunino (secretario ejecutivo del INAVI), Sra. Esther Yolanda Musso (Primera Reina de la Vendimia), Sra. De Fallabrino (Presidenta de la Comisión de Fiestas de la Vendimia), Sra. Beatriz B. de Secco (madre de reina niña, Janette Secco, en la edición 1979. Actualmente J. Secco es enóloga)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

desarrollarse toda la actividad, -fundamentalmente el desfile de las aspirantes a Reina de la Vendimia, actividad central-, como una invitada más.

Durante el trabajo de campo en los establecimientos vitivinícolas, el rol de investigadora, contrariamente al caso anterior, estuvo siempre presente. Las actividades desarrolladas consistieron, fundamentalmente, en observar el corte de los racimos de uva, conocer el proceso de recolección y procesamiento del fruto, conversar con los involucrados en algunas de estas tareas y charlar, durante el almuerzo, con las trabajadoras y trabajadores que cosechaban.

En forma paralela al trabajo de observación participante, relevamos materiales de prensa referidos a diversas ediciones de la Fiesta de la Vendimia, a nivel local y regional.

La fiesta: primeros antecedentes.

La primera celebración en nuestro país de la que se tiene registro fue organizada por don Francisco Vidiella, el 25 de febrero de 1883, en su granja de la localidad de Colón. “(...) a la invitación que les cursara don Francisco Vidiella, acudieron algunas de las personalidades más destacadas de la época, como los doctores José Pedro y Carlos María Ramírez, Daniel Granada, el Dr. Pablo de María, el Dr. Alonso Criado, los señores Jacinto Albistur, Juan Ramón Gómez, Rocha Gallo y Carquexa Fuentes. Puede advertirse que entre los concurrentes se encontraban tanto los partidarios y acólitos del Gral. Santos, entonces ‘presidente’ de la República, como sus más acérrimos enemigos”. (“La Familia Vidiella. Cien Años de la Vitivinicultura”, 1883)

Como se puede apreciar en la crónica, la fiesta tenía un carácter reservado y no pretendía dimensiones que fueran más allá del establecimiento.

Bajo esta misma concepción, en el año 1892, la Sra. de Vidiella ofreció un lunch a las 16:00 horas para celebrar la vendimia en su establecimiento. Aquella fiesta fue calificada, en las páginas de la Revista de la Asociación Rural, como una “fiesta del trabajo”, una “fiesta íntima” (15/3/1892 N° 5 :112 -113)

Tres años después, en la misma revista, se describe la fiesta celebrada en la Granja Pons⁷, “a las 9 ½ de la mañana esperaba en la estación Central un tren dispuesto al efecto, que debía conducir la comitiva al citado establecimiento (...)” “(...) se sirvió un riquísimo almuerzo, cuyos manjares se rociaron con los variados vinos de la misma granja que llevaban los nombres de Southerne, Cabernet, Borgoña, Vidiella y Champagne” (15/4/1895. N° 7: 172-173)

El origen de la celebración de la vendimia se remonta, en otras partes del mundo, a tiempos pretéritos. Su surgimiento se asocia a la cultura griega⁸ y a la figura de Dionisio hacia el año 580 A.C.

⁷ En ese año, Diego Pons era presidente de la Asociación Rural del Uruguay.

⁸ Los orígenes de esta festividad los encontramos en la Grecia milenaria, cuna de grandes filósofos y hombres de ciencia, cuyo clima mediterráneo es muy apto para el cultivo de la vid. Sabemos que por el año 700 antes de Cristo ya se realizaban estos festejos que comenzaban cuando se iniciaba la recolección de la uva y duraba hasta que finalizaba la misma. Pueblo religioso rodeaba a estos actos de un profundo sentimiento místico ya que consideraban que la prodigalidad en cuanto a cantidad y

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Dionisio era hijo de Zeus y Sémele, hija de Cadmo, Rey de Tebas. Lo criaron las ninfas de Mesopotamia y cuando maduró descubrió cómo elaborar el vino con las uvas. Dionisio era adorado en toda una serie de festivales rurales de Atica, asociados a los diferentes momentos del calendario vitícola. En la Península Itálica se lo conocía con el nombre de Baco. (Unwin, 2001:131)

Existe una ligazón simbólica entre las diversas festividades de la vendimia y aquel origen que se sitúa en un tiempo mítico, original, pero que se resignifica a partir del procedimiento de la mitopraxis. (reactualización del mito a partir de la acción) “(...) el “retorno al origen”, que permite revivir el tiempo en que las cosas se manifestaron por primera vez, constituye una experiencia de importancia capital para las sociedades(...) (Eliade, 1994:41).

Si bien hay diferentes posiciones teóricas acerca de la manera en que se vinculan mito y rito (ver Díaz Cruz, 1998), existe siempre un sustento narrativo para la acción ritual. En el caso de la celebración de la vendimia, hubo una ocasión durante la cual se remitió explícitamente a este pasado mítico y fue en 1945 cuando “Las representantes de Colón vistieron túnica griega” (El Heraldo de Colón. Año XII Abril, 1945, primera quincena, N° 202, 1945)

En su dimensión regional, los primeros registros de celebración de la Fiesta de la Vendimia de los que se tiene noticias responden a la zona de Mendoza (Argentina), cuando el 11 de abril de 1913 se realizó un congreso de la industria y el comercio que finalizó con un desfile de vendimiadores y carrozas alegóricas. Esta primera celebración fue producto de la iniciativa de Don José Trianez Díaz, institucionalizándose finalmente en 1936 por obra de un decreto provincial. (www.vendimia.mendoza.gov.ar/paginas/origenes.html, 14.07.05) Según palabras de Dionisio Perugorría (De Frutos, Beretta, 1999) este antecedente tuvo una significación importante en la construcción de nuestra fiesta.

Las transformaciones en la celebración, a lo largo del tiempo...

“Como todo lo ritual, la fiesta implica comportamientos simbólicos y por tanto colectivos, con cierta tonalidad repetitiva, enmarcados en ciertos patrones de acción normativa” (Galván, 1981: 22)

Siendo un lenguaje ritual, la fiesta busca resituar un sistema de significados. En esta construcción de sentidos existe un devenir que se mueve entre las fuerzas instituidas e instituyentes, entendiendo a las primeras como la institución y su estabilidad de preceptos y las segundas como las fuerzas que irrumpen promoviendo el cambio. “No hay institución sin instancia instituyente. Solamente los períodos de relativa calma dan la impresión (falsa) de que lo instituido es legítimo y eterno” (Lourau: 1991: 57) Consideramos que actualmente la celebración de la

calidad del vino estaba en función de la solemnidad y magnificencia que rodeaban a esta festividad. La imagen de su Dios Baco presidía todas estas ceremonias. Posteriormente en Italia, allá por la edad media con un clima semejante y grandes extensiones de viñedos, realizaban tradicionalmente esta fiesta pero con un carácter popular y en honor a su Dios Dionisios. (De Frutos, Beretta, 1999)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Fiesta de la Vendimia en nuestro país, transita por un momento de cambios importantes en su composición y en su significación asistiendo a la fundación de un acto instituyente cuando este año el Inavi asume la responsabilidad por la celebración nacional.

Aún no queda clara la relación existente entre las pautas instituidas de la fiesta y estos nuevos instituyentes, propuestos fundamentalmente por aquellos actores que tienen mayor preponderancia en este nuevo contexto. (Ver Anexo 1)

Las transformaciones por las que ha ido transitando la celebración de la vendimia no son ajenas a los procesos de regionalización y globalización cultural, como tampoco a la reconversión del complejo agro industrial.

El contexto productivo.

La vendimia, como etapa productiva, se extiende por aproximadamente tres meses, desde mediados de febrero a fines de mayo –aunque esto es relativo, dependiendo de la variedad de la uva y de las condiciones climáticas del año– constituyéndose en una etapa crucial para el productor. Como señala De Frutos, “tu estás decidiendo ya las posibilidades de lograr un producto con determinado nivel de calidad. Si bien lo venís trabajando desde antes (...) es en esta etapa donde te jugás todo”.

Involucra, además, una serie de transformaciones en la dinámica diaria del establecimiento. Se contrata personal ajeno al mismo, lo cual supone la realización de traslados de personal y registro diario de los trabajadores. También tiempo de socialización y reencuentro de trabajadores y trabajadoras que viven en el mismo pueblo y que durante la vendimia estrechan sus contactos. En algunos establecimientos, como Los Cerros de San Juan, se da además un traslado parcial de trabajadoras de un ámbito de la producción (la bodega) al viñedo para ensanchar la nómina de los vendimiadores.

También es un período de tensión, entre la decisión de cuándo cortar y, en la bodega, la ansiedad por recibir esa cosecha para comenzar a elaborar el vino. Para el maestro bodeguero de Los Cerros de San Juan, “Es una etapa llena de expectativa por como va a salir el vino. Te acostás a las mil y quinientas y no podés dormir pensando en el mañana”.

Aquella primera fiesta a la que referíamos, realizada en el establecimiento de Vidiella con el carácter de una celebración íntima, personal, responde al momento en el que la producción vitivinícola apenas comenzaba a desarrollarse con fines comerciales. (De Frutos, Beretta, 1999) Pero incluso esa primera fiesta, por la presencia de representantes políticos y su destaque en la prensa y otros medios locales, poseyó un carácter fundacional en el sentido expresado anteriormente, marcando un antes y un después con respecto a las fiestas comunales realizadas entre las hileras de las vides, donde los vecinos una vez finalizada la recolección se reunían para celebrar la culminación de la etapa productiva. Acceder a información de esta primera etapa, resulta casi imposible dada la informalidad que tenía el acontecimiento que hace que no haya registros a nivel de prensa y sea inviable acceder a la voz de los actores de ese momento.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Otro cambio fundamental a nivel de lo productivo fue la invasión filoxérica, que se constata una década después, en 1893. Las consecuencias lógicas de esta situación llevaron a un retraimiento que amenazó con la desaparición del cultivo y de la producción. Sin lugar a dudas esta situación debió afectar la celebración que aún mantenía un carácter local.

A partir de la década de los '20 la vitivinicultura comienza a tener un mayor desarrollo. No es entonces de extrañar que una década después aparezcan las figuras de las “comisiones locales” dedicadas a la organización de los festejos en zonas tales como: Colón, La Paz, Mendoza, Canelón Chico, Colorado, etc. Esto supone una centralización de la organización en los festejos comunales, que da cuenta del crecimiento exponencial del sector. En forma paralela van surgiendo otras instituciones gremiales que representan los diferentes intereses de los actores vinculados a la vitivinicultura. (Bentancor, 2003)

Entre las décadas de los '80 y '90 la vitivinicultura uruguaya realiza su transformación más profunda en cuanto a sus estructuras productivas y comerciales, con el objetivo de conseguir vinos de calidad para el mercado tanto interno como internacional (De Frutos, Beretta, 1999). En esta transformación ocupó un lugar central el Instituto Nacional de Vitivinicultura (Inavi), creado en 1987, la conformación del Mercosur y el desarrollo del comercio internacional. Se llevó a cabo un programa específico para la incorporación de tecnologías de producción y comercialización, un plan de reconversión de viñedos, un proyecto de reconversión industrial y un plan de promoción internacional. “La transformación tecnológica comprendió un conjunto de acciones orientadas a promover la producción de uvas de alto valor enológico, la elaboración de vino de calidad preferencial y el reconocimiento de su nivel de calidad en el mercado local, regional y mundial” (De Frutos, Beretta, 1999:35)

No es de extrañar que en esta etapa la fiesta comience a adquirir una nueva significación y se incorporen a ella, para otorgarle mayor relevancia y proyección al sector, nuevos eventos como la Expo Degustación, que durante varios años se realizó en la zona céntrica de Montevideo (Plaza “del Entrevero”) y el intercambio con representantes de las zonas de Mendoza (Argentina) y Caxias (Brasil), situación que, por diversos motivos, entre los que se destacan la crisis económica (Diario El País, 5/3/94:25) y la falta de representatividad por parte de los miembros que conformaban la Comisión encargada de los festejos (entrevista a Francisco Zunino) cayó en decadencia.

Esta falta de representatividad del sector, a la que refiere Zunino, es el acontecimiento clave que lleva a que el Inavi tome medidas drásticas en torno a la celebración: se disuelve la Comisión que funcionaba hasta el momento y el instituto toma en sus manos la responsabilidad por los festejos buscando una convergencia entre la realidad del sector y la necesidad de una fiesta representativa de éste. Esta instancia instituyente busca situar al Inavi como el único actor capaz de representar al sector vitivinícola uruguayo en la promoción del vino. La fiesta como fenómeno cultural “nos da una imagen simbólica de la organización social y cultural de un pueblo y no necesariamente una reproducción exacta de la misma. Todo ello supone que en las fiestas se combinan de forma dialéctica dos grandes variables: la acción simbólica y las relaciones de poder”. (Galván, 1982:27)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

En el intersticio de lo tradicional y moderno, múltiples sentidos se disputan.

A través del paso del tiempo, existen ciertas tradiciones que perduran y otras que se van dejando atrás, y esto obedece a una selección. Lo importante, como señala Galván (1987), es comprender por qué se elige dejar unos datos y ocultar otros, y quiénes negocian estas decisiones.

Como ya expusimos, actualmente se procesan en la fiesta de la vendimia, una serie de transformaciones que, no solo no han decantado en un instituido, sino que presentan núcleos de tensión todavía no consensuados. Estos núcleos se plantean en torno a:

- a) la definición del perfil de la “embajadora” del sector, la viabilidad de la existencia de una reina niña,
- b) las geografías propicias para realizar estas celebraciones en nuevos contextos,
- c) las instituciones que deben asumir la responsabilidad de la celebración,
- d) las características que la misma debería adoptar
- e) las nuevas reglamentaciones legales para enmarcar este proceso.

Entre la uva y el vino: viejas contradicciones en nuevos escenarios.

Perfil y atributos de la embajadora.

La definición del perfil que debe tener la reina de la vendimia está estrechamente vinculada a una dicotomía más profunda. Esta dicotomía antepone, por un lado, a aquellos que ven en la fiesta la celebración del trabajo familiar, de la comunidad y la tradición, y, por otro, a quienes se posicionan en un lugar que no descarta estos significados, pero que los resitua en un nuevo contexto de proyección del vino a nivel internacional, para lo cual la fiesta aparece como un valor inmaterial agregado al producto que se comercializa.

Según la Sra. de Fallabrino, quien se ha encargado de organizar la celebración nacional durante años, y la local para la zona de Atlántida (Canelones) destaca que lo que debe buscar la fiesta es la promoción de la uva “(...) es la uva que después se convierte en vino. La Fiesta de la Vendimia es darle gracias a todo lo que se ha producido, del trabajo de todo el año, y el producto que se saca de la tierra”.

Otras perspectivas desplazan el interés desde la uva a su producto más importante, el vino. “Actualmente la finalidad de la fiesta debe estar en la promoción del vino, en el mostrarse al exterior” (Estela de Frutos) Esto va también de la mano de una concepción que considera la etapa industrial como el núcleo de este complejo, ya que, según se señala, es la que tiene un mayor poder de determinación de éste como un todo (Filardo 1996, en Morena Raviolo, 1999)

Otras visiones delatan este movimiento aún no resuelto entre una celebración que contiene sus “tradicionales” expectativas y las concepciones de futuro. “Como tal la fiesta tiene muchos significados, por un lado ser una fiesta de la familia, mientras que desde el punto de vista del sector daba cuenta, al resto de la comunidad, la dimensión que tenía el

Mariana Viera

Andrea Bentancor

esfuerzo del trabajo que se realizaba en la vitivinicultura (...) Las exigencias actuales nos llevan a hacer las cosas con otra cabeza, por ejemplo el tema del marketing condiciona muchas cosas. No podemos tener un sector que quiere mostrar su imagen de cambio si la fiesta también no se logra reconvertir, una fiesta con los parámetros de hace 20 años es irrealizable en este contexto” (Francisco Zunino)

La reina, según la mirada que vincula a la fiesta estrechamente con el vino, debe tener más de 18 años (De Frutos), a fin de hacer de éste un producto promocionable (recordemos que la venta de alcohol está prohibida a los menores de 18 años, Ley 17.823, Código de la Niñez y Adolescencia, artículo 187, 2004.) También, desde esta perspectiva, se plantea modelos de belleza y conocimiento de cultura general que dejarían en un segundo plano a los atributos que tradicionalmente se han buscado en la embajadora del sector “la reina debe tener un lazo sanguíneo con el sector (...) ser bella y tener sólidos conocimientos sobre el mismo, actualmente se ve más exigida porque ella de alguna manera es la embajadora donde quiera que vaya (Zunino)

En esta línea que rescata los valores tradicionales, la primera Reina de la Vendimia, manifestaba su orgullo por haberse contemplado en su elección, además de su belleza y sus conocimientos teóricos, sus saberes prácticos producto de una tradición familiar “desde chica trabajaba la tierra, aprendí a podar y a conocer todos los secretos de la viticultura...” (Yolanda Musso)

La discusión gira en torno a dos posturas, si se trata de la fiesta de la uva o si el eje es puesto sobre el vino. Esto da cuenta de viejas contradicciones entre la fase agraria de producción del sector (viticultura) y la industrial, la producción del vino (vinicultura)

Cuando la fiesta busca otorgar relevancia a la primera, aparecen como instituciones centrales la familia de aquellos vinculados a las producción vitícola, y la comunidad. La reina niña, según Zunino, tiene la finalidad de mostrar la familia de la vitivinicultura, “no creo que haya que sacar a la reina niña porque la Fiesta de la Vendimia no es solo la fiesta del vino, sino de todo un sector, está el jugo de uva, la uva y muchas cosas que se asocian directamente con los niños”

Cuando, por el contrario, lo que se busca es promocionar el vino, la imagen de la embajadora aparece ligada a la bebida en un nuevo contexto: como producto de exportación. “Hoy se necesita que (la Reina) tenga una copa de vino en la mano (...) entonces una de las primeras cosas que hay que pedir es que en la (fiesta de la) vendimia no puedan participar menores de edad (...) Pienso que en el futuro se va a convertir en casi un certamen de belleza de las empresas de vino” (De Frutos)

En un plano material, sin embargo, ambos elementos (uva y vino) parecen coexistir sin problemas, ya que durante la fiesta se sirve tanto vino como jugo de uva. Pero a medida que transcurre la fiesta, -por lo menos esto sucedió en la celebración de 2005-, el jugo de uva va desapareciendo, los mozos y mozas dejan de servirlo, para pasar a ofrecer diversas variedades de vinos.

Espacios, contextos y nuevas geografías de la fiesta.

El juego entre lo local, regional y global es constante. Desde la perspectiva que enfatiza la etapa agraria, de producción de la uva, se toma

Mariana Viera

Andrea Bentancor

lo local como punto de partida, centrándose en la familia y la comunidad. Es una fiesta del trabajo (no una fiesta del trabajador) y por tanto la familia a la que se hace referencia es la familia de los productores, no la de los trabajadores. Los y las vendimiadores/as aparecen como los excluidos de la festividad. Conversando durante el trabajo de campo con un grupo de vendimiadoras que en ese momento disfrutaban de su descanso nos dijeron, refiriéndose a otra que estaba más arreglada pero que también hacía el trabajo de vendimiar “Mirá, la reina de la vendimia”. Esto suponía ponerla en otro lugar, diferenciarla de ellas mismas (sucias, con las manos teñidas del color de la uva), aunque en los hechos se trataba de una más. Lo que se opera es una diferencia simbólica, que alude al plano de las representaciones, el mismo lenguaje que utiliza la fiesta para establecer quiénes quedan dentro y quiénes fuera de la celebración.

El reforzamiento de lo local no invalida, sin embargo, el acercamiento a lo regional. La proyección de la fiesta sigue en este sentido la proyección de la producción vitivinícola pero cualquier transformación se remite, en su resignificación a un núcleo central de sentido que está en lo productivo “La dimensión de la fiesta ha aumentado porque ha aumentado la producción de viñedos, se está exportando, eso le da jerarquía al país (...) Yo he ido con la reina nacional a Brasil, Caxias, para la fiesta de la vendimia, he ido con las reinas a Mendoza, a la Fiesta Nacional de allá, ellas vienen a su vez de Argentina y Brasil a Uruguay (...) Ah!!! Sería maravilloso, invitar a otros países a que participaran, hacer un Mercosur, hacer la reina del Mercosur”. (Entrevista Sra. de Fallabrino)

La búsqueda de una dimensión regional ha estado también presente en las autoridades de Inavi, quienes reconocen que el Mercosur es un ámbito hacia el cual se debe proyectar, no sólo la producción, sino fundamentalmente la fiesta como espacio que da visibilidad al sector. Parecería coherente establecer una coordinación entre los diferentes ciclos festivos de los países de la región y, por qué no, pensar en la posibilidad de la existencia de una reina regional.

Cuando el énfasis se traslada al vino, la fiesta cabe mejor en un escenario globalizado. En los últimos años se ha ido procesando un cambio en la relación de importancia entre la Fiesta Nacional y las fiestas locales a favor de la primera. Pero, como señalamos, esta dimensión supone reconfiguraciones también hacia los actores locales. “La globalización (...) no es un fenómeno unitario y homogeneizador: genera también variedad y diversidad, iniciativas y estrategias localizadas (Friedman, 1990) (...) No podemos ignorar las comunidades preexistentes, los valores y tradiciones que se reelaboran en una síntesis entre lo nuevo y lo viejo y lo nuevo y que generan sentido de comunidad, por fraccionada y jerarquizada que ésta sea” (D’ Argemir, 2002:98-99) Los actores locales necesariamente continúan estando presentes en la Fiesta Nacional. ¿Sería posible celebrar una Fiesta Nacional de la vendimia sin un despliegue de lo local? Quizás sí, pero estaríamos hablando de una configuración radicalmente diferente. En los hechos, las comunidades locales siguen estando presentes e incluso aparecen nuevas representaciones, como la de San José, que no había participado en años anteriores.

Por otra parte, si bien existe una mayor importancia de la presencia de Inavi en la fiesta, en tanto entidad organizadora, la relevancia de las diferentes comunidades también puede ser leída en clave simbólica.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Como señala Da Matta (2002) en el ritual se expresan las relaciones sociales básicas.

En este caso, estas relaciones se podían leer –durante la edición 2005 de la Fiesta Nacional-, en cuestiones como la distribución del espacio o los trajes de las aspirantes al reinado.

En lo espacial, los representantes del Inavi ocupaban las mesas ubicadas en el extremo de la pasarela, eje central de la celebración, y en torno al cual se desarrollaba todo el acontecimiento.

En cuanto a los trajes típicos de las aspirantes a Reina Nacional de la Vendimia, en ellos se podía leer la tradición de cada localidad dentro del sector, tanto en lo productivo como en lo festivo. Los trajes más vistosos, más cuidados, guardan relación directa con las zonas tradicionalmente vitícolas: Las Piedras y Colón. Mientras que dos jóvenes, representantes del departamento de Maldonado, dejaban entrever la reciente inclusión de las zonas de ese departamento a la fiesta de este año 2005 desfilando pero sin vestir los trajes típicos ni poder ser aún aspirantes al reinado.

Así los significados de lo local, de manera implícita o explícita, siempre están presentes. Incluso las autoridades de Inavi, según nos relataba Zunino, destacan la necesidad de recuperar la relevancia y el nivel de los desfiles locales, especialmente en las zonas tradicionales como Las Piedras y Colón, donde han relativamente desaparecido.

La elección del lugar para realizar la fiesta y las características de la misma son elementos que el instituto toma en cuenta ya que esto también habla del sector. “Yo recuerdo haber asistido a fiestas espectaculares en el Parque Hotel (...) algunos cuestionaban si era bueno que los viticultores fueran allí. Yo creo que es poner la fiesta en un escenario más global y darle la importancia que se merece” (Zunino).

Lo global es el punto de partida para pensar al sector en contextos más amplios y en coyunturas que demandan otras configuraciones dirigidas a un “otro global”, más allá de las fronteras regionales.

Los actores.

En este año 2005 fue la primera vez que Inavi asumió la organización y la responsabilidad por los festejos en la Fiesta Nacional y comenzó a incidir en las festividades regionales. “El desfile de la vendimia en la localidad de Las Piedras este año fue organizado por una Comisión local con participación de funcionarios de Inavi” (Zunino)

Al cobrar la producción vitivinícola un mayor peso en la producción nacional y hacia los mercados internacionales, comienzan a darse en el sector procesos de centralización de competencias que se concretan en la creación del Inavi el 23 de junio de 1988. Antes la política vitivinícola estaba a cargo del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (De Frutos, Beretta, 1999).

Los objetivos para los cuales esta institución fue creada pueden resumirse en tres funciones básicas, la promoción, investigación y fiscalización del sector. El interés por la celebración de la Fiesta de la Vendimia, desde la concepción del Inavi, entra dentro de los objetivos promocionales. Estos aparecen a su vez como el último eslabón de una serie de preocupaciones previas, vinculadas al proceso de reconversión de

Mariana Viera

Andrea Bentancor

viñedos y la fiscalización del vino, cuestiones ambas que debían encontrar una respuesta inmediata en aquel entonces.

Solucionados, en parte, estos problemas acuciantes, Inavi pudo comenzar a desplazar su radio de acción hacia la promoción de la vid y el vino, tomando como eje central la celebración de la Fiesta Nacional de la Vendimia.⁹

El énfasis sobre la promoción del vino y por tanto la postergación temporal en la realización de la fiesta a fin de dar mayor relevancia a la etapa industrial, ha generado un corrimiento en el calendario festivo, antes marcado por la culminación de la fase productiva. Pasamos de una celebración que se realizaba en la década del '70 sobre fines del mes de marzo a una celebración que se llevó a cabo, en su edición 2005, el 20 de mayo.

La fiesta “institucionalizada” se perfila como una celebración “desde arriba”. Para algunos teóricos esto significa una edulcorización y desesemantización de la celebración. La fiesta industrializada pasa a ser una fiesta “enlatada”, dispuesta para el consumo (Galván, 1987)

Como ya lo hemos expresado, no creemos que la festividad se pueda comprender a partir de una polarización entre lo tradicional y lo moderno, ya que ambos elementos están presentes, sea de manera implícita o explícita. Y menos que se pueda otorgar un sentido positivo a lo primero y uno negativo a las nuevas configuraciones.

Creemos que los cambios sociales van necesariamente de la mano de transformaciones en las significaciones de los procesos culturales y que son los propios actores sociales quienes deben ser hacedores de esos cambios. Como señala Galván (1987), las fiestas y el conjunto de símbolos, creencias y valores que ellas implican, constituyen hechos socioculturales donde se manifiestan íntimamente relacionados mecanismos económicos, sociales, políticos y especialmente ideológicos.

Los actores interpretan los acontecimientos sociales y actúan según dichas interpretaciones, las cuales estarán supeditadas al mismo tiempo, por la posición que ocupen en la estructura social, en este caso en la estructura del sector, y en la estructura de roles del ritual en cuestión (Bourdieu, 1991)

A su vez ocupar uno u otro lugar dentro del entramado social supone tener diferente poder para dotar de sentido a un acontecimiento cultural. E aquí la dimensión política de la festividad, dimensión que se asocia claramente con la institucionalización de la Fiesta Nacional de la Vendimia y que incluye las dos dimensiones que anteriormente configuraban el núcleo central de la celebración comunal: la social, destinada al encuentro de los protagonistas y al disfrute, y la cultural relacionada al fortalecimiento identitario del sector.

El marco legal del proceso.

Actualmente y teniendo en cuenta la crisis que ha pasado la celebración de la fiesta, hace ya un tiempo que el Centro Comercial

⁹ Sumado a esto hemos visto, en los últimos tiempos una búsqueda por marcar presencia fundamentalmente en Ferias, Catas y otros eventos regionales e internacionales que están indicando la búsqueda de una proyección

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Industrial y Agrario de Las Piedras viene impulsando un Proyecto de Ley que plantea que esa ciudad deba posicionarse como la capital de la uva y el vino, y que el Inavi actúe como el brazo ejecutor de las nuevas políticas en torno a la celebración¹⁰.

Estos sentidos que entran en disputa obedecen a viejas indefiniciones y a la incapacidad para tomar una posición coherente y representativa del sector en su conjunto. Así se despliegan tensiones que ubican en diferentes lugares de importancia a la uva y al vino, al viticultor y al vinicultor, a la forma de producción familiar versus las grandes empresas, la proyección hacia un mercado externo o interno.

Conclusiones.

Como hemos analizado a lo largo de estas páginas, la celebración de la Fiesta de la Vendimia en nuestro país ha transitado por una serie de transformaciones en las cuales han tenido una clara incidencia los cambios acontecidos dentro del sector a lo largo de su existencia; fundamentalmente los procesos asociativos, la introducción de nuevas tecnología, la aparición de nuevos actores, todo lo cual coadyuvó en la institucionalización del sector y por tanto de la fiesta como correlato simbólico del mismo.

A fin de dar cuenta de estas transformaciones formulamos dos categorías de análisis que marcan un antes y un después en la celebración de la Fiesta de la Vendimia: la “Fiesta Comunal” y la “Fiesta Institucionalizada”.

La primera está estrechamente vinculada a celebraciones de carácter local e informal. Puede ser definida a partir de dos dimensiones: la social, que supone el encuentro y la diversión de los involucrados, y la dimensión cultural, que refiere a la reafirmación de la identidad de aquellos que componen el sector.

La “Fiesta Institucionalizada”, por su parte, alude a un momento de reafirmación identitaria del sector, identidad proyectada fundamentalmente al exterior: el mercado regional e internacional del vino. Sobre las dimensiones que definen la “Fiesta Comunal”, esta “Fiesta Institucionalizada” presenta claramente una definición político comercial, asumiendo Inavi como institución representativa del sector, las potestades para liderar este proceso.

En este contexto de transformaciones nos preguntamos qué cambios deberían continuar realizándose en la celebración a fin de que ésta se constituya, definitivamente, en la representación simbólica de cómo el sector se piensa a sí mismo y como desea ser visto en el mundo.

El valor agregado que se le da a esta celebración, interpretada en el marco de propósitos comerciales, obliga a los actores involucrados a introducir una nueva dimensión que integre la proyección regional

10 “Proyecto de ley: **Artículo 1º.**- Declárase a la ciudad de Las Piedras, departamento de Canelones, zona de interés apta para el desarrollo del turismo y a tales efectos se le designa como "Capital de la Uva y el Vino". **Artículo 2º.**- Declárase "La Fiesta Nacional de la Vendimia" de interés turístico nacional y deberá realizarse todos los años en la ciudad de Las Piedras. **Artículo 3º.**- Designase al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) como organizador y coordinador de la "Fiesta Nacional de la Vendimia". El Instituto Nacional de Vitivinicultura podrá delegar la organización de la misma en la o las instituciones que, para el caso concreto, estime conveniente. Montevideo, 20 de mayo de 2004”(www.parlamento.gub.uy/sesiones/diarios/camara/html/20040601d0025.htm

Mariana Viera

Andrea Bentancor

(invitando, por ejemplo, reinas de los países de la región o realizando una elección de Reina Regional) y la promoción fuera de fronteras de su producto más importante, el vino.

De todas formas, vemos que aún no existen definiciones claras y lo que se está transitando es una etapa instituyente que aún no ha logrado acuerdos básicos en sentidos que representan (tanto a la interna como a la externa) al sector en su conjunto.

Bibliografía.

ALFARO Milita, 1991, "Carnaval" Ediciones Trilce, Montevideo.

BENTANCOR Andrea, 2003, Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos. EN: II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional (1870-1950). Versión Digital, Montevideo.

DE FRUTOS, Estela; BERETTA, Alcides; 1999, "Un siglo de tradición. Primera Historia de Uvas y Vinos del Uruguay". Ediciones Santillana S.A, Montevideo.

BOURDIEU, Pierre, 1991, "El sentido práctico". Taurus ediciones, Madrid.

BOURDIEU, Pierre, 1985, "¿Qué significa hablar?". Ediciones Akal, S.A. Madrid.

DA MATTA, Roberto, 2002, "Carnavales, malandros y héroes. Hacia una sociología del dilema brasileño". Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.

D' ARGEMIR, DOLORS Comas, 2002, La globalización, ¿unidad o sistema?. EN: NEAM Chomsky (comp.) "Los límites de la globalización". Editorial Ariel, Barcelona.

ELIADE, Mirecea, 1994, "Mito y Realidad", Editorial Labor, Colombia.

GALVÁN TUDELA, Albertyo, 1987, "Las fiestas populares canarias". Ediciones Canarias S.A, Tenerife.

GEERTZ, CLIFFORD, 1997, "La interpretación de las culturas". Editorial Gedisa, S.A. Barcelona.

LÉVI-STRAUSS, 1971, "El pensamiento salvaje". Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.

LOURAU René, 1991, "El análisis institucional", Amorrortu editores, Buenos Aires.

MORENA Raviolo, Victoria, 1999, "Los trabajadores zafrales de la vitivinicultura". Monografía final N° 18, Ciencias Sociales.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

UNWIN, Tim, 2001, “El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino”. Editorial Tus Quets, (ciudad)

Diarios y revistas.

“El País”, Montevideo. Ediciones del 8, 18 y 19 de marzo de 1984 y 5 de marzo de 1994.

“Barrios de mi Ciudad”, edición semanal extra de El País, Montevideo. Edición del 14 de octubre de 1964.

“El Día”, Montevideo, “Vitivinicultura en el Uruguay”, suplemento, edición de junio de 1964.

“El Heraldo de Colón”, Montevideo. Edición Año XII, Abril de 1945, primera quincena, N° 202.

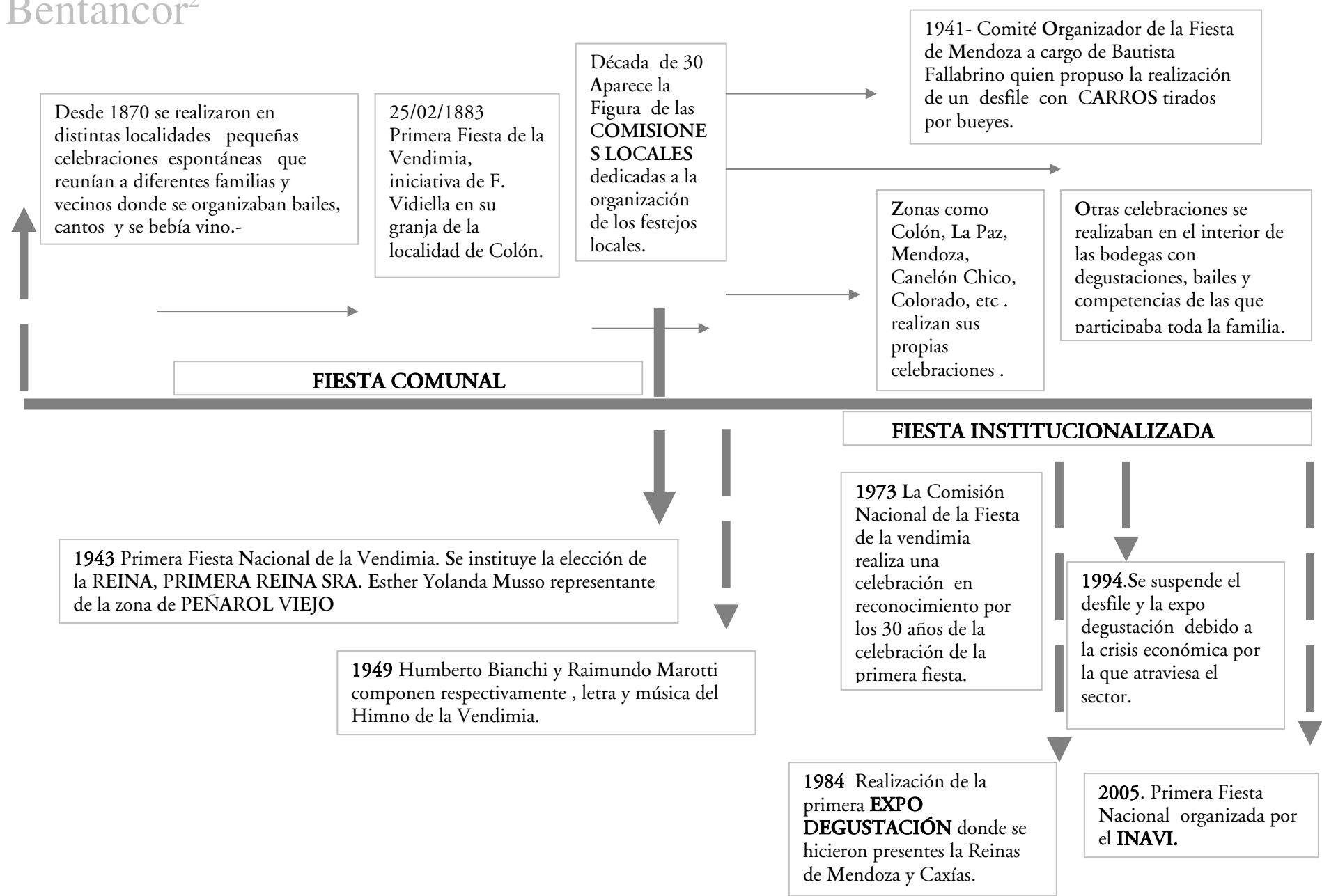
“La Familia Vidiella. Cien años de vitivinicultura”. Publicación del 25 de febrero de 1883.

Revista de la Asociación Rural del Uruguay. Ediciones del 28 de febrero de 1883, 15 de marzo de 1892 y 15 de abril de 1895.

Páginas web.

www.vendimia.mendoza.gov.ar/paginas/origenes.html,
www.parlamento.gub.uy/sesiones/diarios/camara/html/20040601d0025.htm -

Mariana Viera¹
Andrea Bentancor²



Aportes de la iluminación en la valoración patrimonial de nuestras bodegas

1. Breve síntesis de la producción vitivinícola en el Uruguay

1.1 En el S XVI Periodo Colonial

La vid Europea fue introducida por los Españoles en América. Sin embargo, las primeras vides llegaron a la Banda Oriental de la mano de los colonizadores españoles. Ellos plantaron la vid, junto con el olivo y el nogal, cuando a mediados del siglo XVII empezaron a establecer poblaciones en el suroeste del territorio, que sería el comienzo de una instalación por demás demorada.

1.2 Periodo de la Independencia

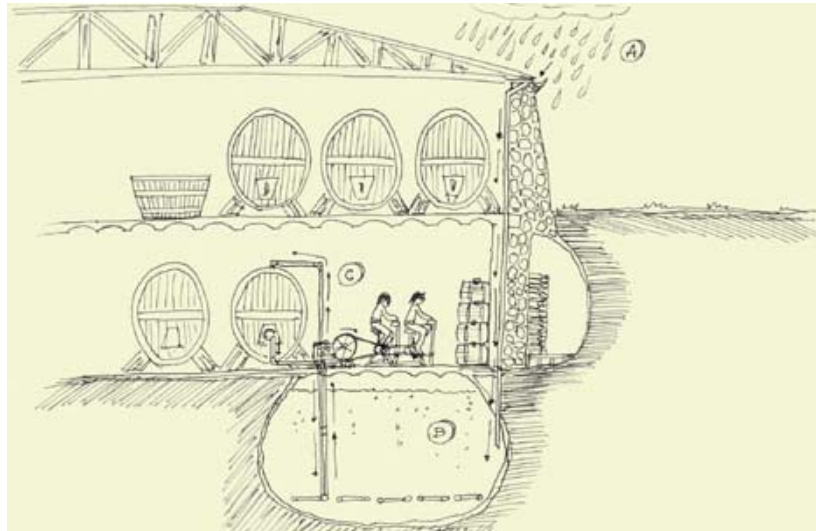
El dominio español y posteriormente, las guerras contra el Imperio de Brasil, generaron inestabilidad en el país, particularmente en el medio rural. Estos años serán críticos para las actividades como la agricultura y, concretamente, la viticultura actividad para la cual se requiere de poblaciones estables, cuidados permanentes, capacitación de la mano de obra, así como de un mercado interno integrado. Las pocas experiencias registradas no llegaron a feliz término y su fracaso significó prácticamente un corte en esta historia del viñedo uruguayo ya que no configuró un antecedente valioso.

1.3 Etapa de la Modernización

Época en la que hombres con espíritu innovador en el agro y la oligarquía nacida con la independencia se hicieron a su vez intérpretes de las demandas del mercado mundial, exigieron el orden que faltaba en el país. La férrea década militarista (1875/1886) impuso con tal rigor su paz pretoriana que los capitales europeos- particularmente británicos- fluyeron atraídos por las nuevas condiciones que el Estado uruguayo ofreció. Hacia 1860 un fuerte proceso migratorio dio como resultado a era denominada Reus, con el nacimiento de la era industrial. En nuestra materia en cuestión será ejemplo de esto los toneles de roble que procedentes de la Selva Negra se afincaron en nuestra región y hoy los conocemos con el nombre de Cerros de San Juan. Instalaron sé con una bodega que en el invierno se llenaba de agua frío, por las que pasaban cañerías de bronce que se llenaban de vino en momentos de la vendimia para otorgar al mismo la temperatura deseada.

¹ Esta ponencia corresponde a un adelanto de la línea de investigación actualmente abordada por Daniela Bouret, Licenciada en Historia. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación – UDELAR dbouret@adinet.com.uy

Beatriz Pittamiglio



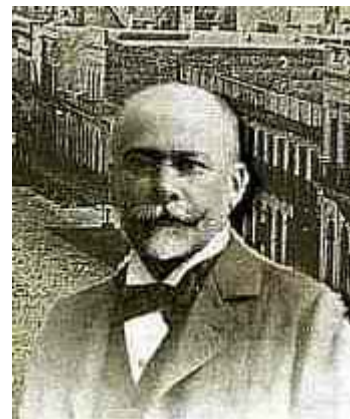
Vista de la Bodega de San Juan donde se aprecia el procedimiento antes mencionado.

Constituyendo esto un elemento de antecedente, histórico y patrimonial para lo que sea hoy, la bodega antigua de los Cerros de San Juan testigo de nuestra historia y quehacer de otrora.

No podemos dejar de mencionar personalidades como Vidiella o Don Francisco Piria quienes introducirán las variedades de: Merlot, Malbec, Tannat.



Don Francisco Vidiella



Don Francisco Piria

1.4 El siglo XX

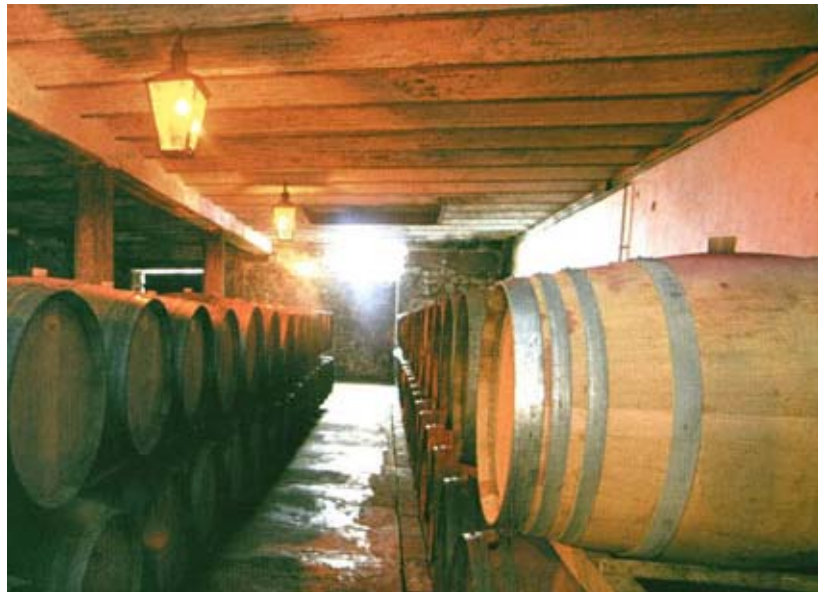
Así llegamos al SXX momentos en que inmigrantes Italianos que constituirán una estirpe luchadora multiplicarán los viñedos del país con producciones de escala familiar. Será este pequeño viñedo familiar transmitido de padres a hijos que llegará hasta nuestros días permitiendo consolidar la mayor parte de la superficie vitícola actual.

Acompañando la realidad expansiva se inició la investigación y enseñanza vitivinícola en la Facultad de Agronomía, Dirección de Agronomía del Ministerio de Industria y Escuela Industrial de Enología.

Beatriz Pittamiglio

1.5 Transformaciones generadas en la década de 1990-2000

Llegamos así a la aparición de un periodo Revolucionario del Vino de 1990 al 2000. En esta década de 1990 la vitivinicultura uruguaya cobra una transformación muy profunda de sus estructuras productivas, industriales y comerciales para la obtención de vinos de calidad y para conseguir la adecuada presencia de los mismos tanto en el mercado nacional como en el internacional. En este periodo el Instituto Nacional de Vitivinicultura toma un papel protagónico como agente dinamizador. (creado en 1987).

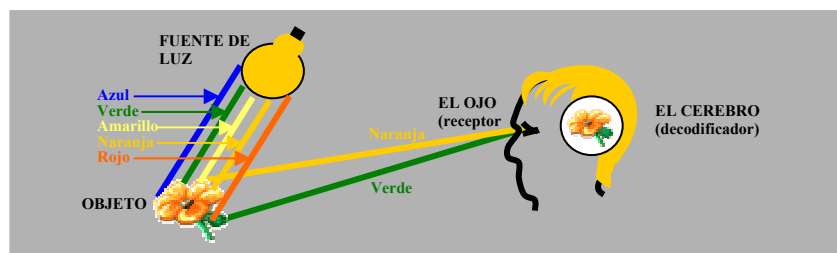


Interior de las bodegas Carrau: ejemplo de desarrollo empresarial con una fuerte presencia de sus productos a nivel extranjero.

2. Conceptos básicos sobre iluminación aplicables a bodegas.

2.1 Luz y Color

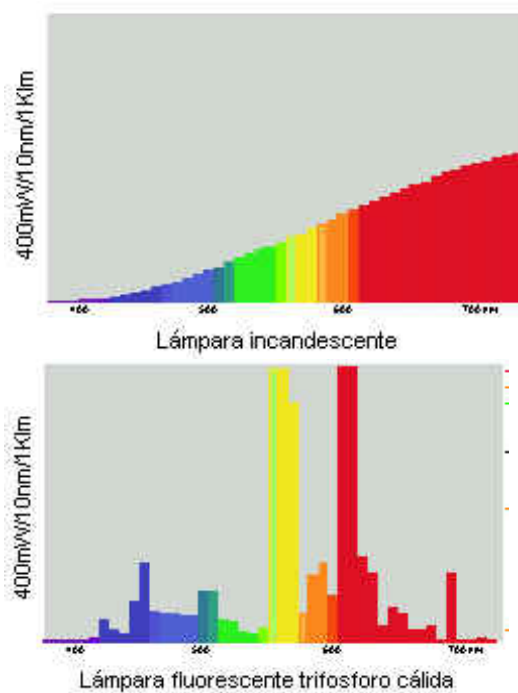
El color es un factor muy importante en el efecto emocional de cualquier espacio. **Sin luz no hay color.** Hay dos formas de reconocimiento del color: el color de la luz, que involucra la composición espectral de la luz que incide sobre el objeto y el color del objeto, que comprende las características reflectivas del objeto. Básicamente, **nosotros vemos “color”** porque el **objeto refleja selectivamente una cierta porción de la luz que recibe.**



Beatriz Pittamiglio

2.2 Distribución de la energía espectral

La composición de color de cualquier fuente de luz puede ser obtenida graficando la cantidad de energía para cada longitud de onda. Esto se conoce como diagrama de ***Distribución de la Energía Espectral***. Cada fuente de luz puede ser descrita minuciosamente por medio de su diagrama de DEE. Cuanto más alto sea el diagrama en un punto, más energía tendrá la fuente en esa longitud de onda



2.3 El diagrama de rendimiento de color

El diagrama de DEE indica las propiedades de rendimiento de color de una fuente de luz. Una fuente con mucha energía radiante en los colores rojo y naranja resaltarán esos colores. Una fuente rica en azules y verdes destacará esos colores. Del mismo modo una fuente pobre en uno de los extremos del espectro tenderá a grisar o apagar esos colores. Como ya se ha visto, una fuente que tiene un solo color, por ejemplo rojo, destacará ese solo color y ningún otro.



Fuente con gran contenido de rojo Fuente con gran contenido de azul
2.4 Luz cálida y luz fría

Beatriz Pittamiglio

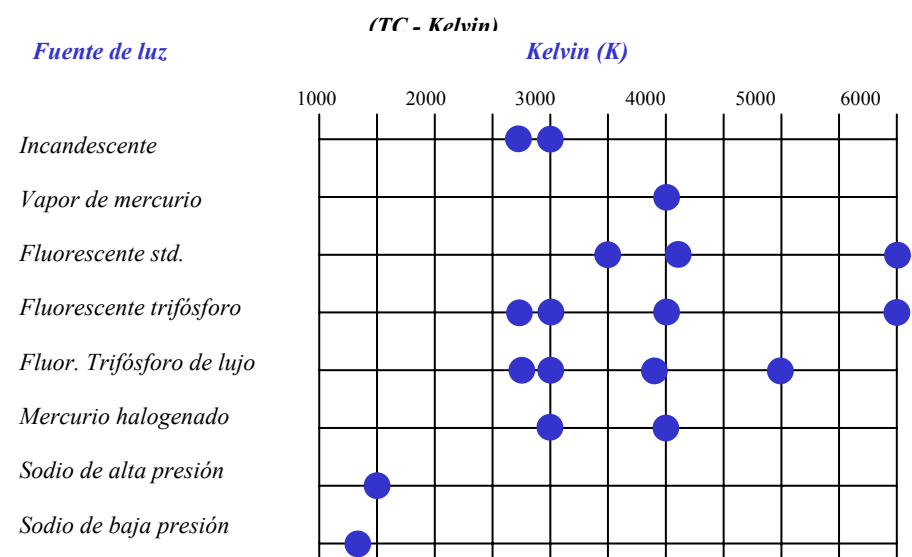
Habitualmente se utilizan los términos **Cálido** y **Frío** para caracterizar a los **varios colores de luz blanca**.

Cálido	Rico en rojos y naranjas
Frío	Rico en azules

No refiriéndose estos conceptos a la temperatura de la luz.

2.5 Temperatura del Color

Cuadro comparativo de la Temperatura de Color de algunas fuentes de luz



La **Temperatura** del color así como el **Rendimiento** del color generados por una fuente de luz definen a una fuente sino que debe tenerse en cuenta el **Tipo de lámpara y la Luminaria**.

A modo de ejemplo citemos el caso de :

Lamp. Dicroica 3000K (Temp. De color) Tiene mas rojo en su espectro

Lamp. De Mercurio 3000K (Temp. De color) Tiene mas azules en su espectro.

La misma situación se presentaría con relación a la igualdad de la Reproducción cromática

2.6 Iluminación , Flujo Luminoso, e intensidad de la luz

2.6.1 Iluminación

Flujo Luminoso por unidad de superficie

Símbolo: E
Unidad de medida: Lux

2.6.2 Flujo Luminoso

Beatriz Pittamiglio

Cantidad de luz emitida por una fuente luminosa en todas las direcciones

Símbolo: Φ

Unidad de medida: **lumen - lm**

$1\text{lm} = 1\text{cd} \times 1\text{sr}$

2.6.3 Intensidad

Flujo Luminoso emitido por una fuente luminosa en una dirección dada.

Símbolo: **I**

Unidad de medida: **candela**

2.6.4 Luminarias

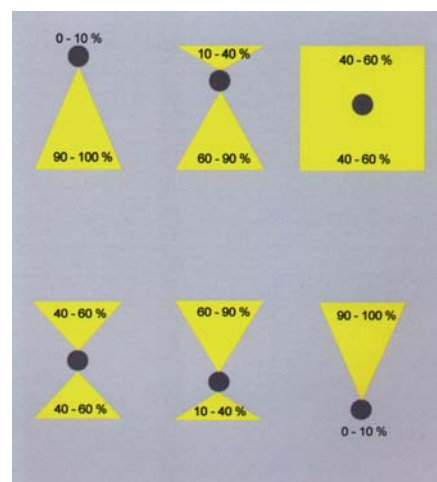
Una luminaria representa en sí un completo *sistema de iluminación*. Consiste en un cuerpo o caja, portalámparas, lámparas (en ocasiones un balasto o un transformador) y el sistema óptico: compuesto por el reflector, y según el caso espejos, louvers o difusores para controlar el deslumbramiento.

2.7 Clasificación de Luminarias según el tipo de Iluminación

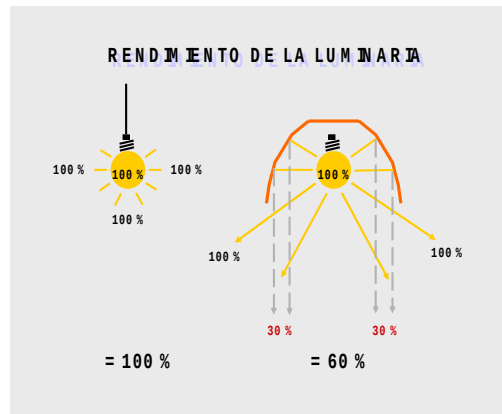
- Luminarias **directas**, la luz es dirigida hacia abajo.
- Luminarias **semi-directas**, la mayoría de la luz es dirigida hacia abajo
- Luminarias **general difusas**, la luz se distribuye en todas las direcciones
- Luminarias **directa-indirectas**, la luz es distribuida en el mismo porcentaje tanto hacia arriba como hacia abajo.
- Luminarias **semi-indirectas**, la mayoría de la luz es dirigida hacia arriba.
- Luminarias **indirectas**, toda la luz es dirigida hacia arriba.

2.7.1 Incidencia de la luminaria en la emisión de luz

El flujo luminoso que emite una fuente de luz no abandona la luminaria en la misma cantidad que entra en ella. Esto se debe a factores como la absorción y reflexión de las superficies reflectoras, los difusores, las lentes y todos aquellos elementos destinados a controlar la luz que sale de la luminaria.



Beatriz Pittamiglio



3. Ejemplos de Iluminación virtual aplicada a Bodegas

3.1 Bodega antigua Cerro de San Juan



Iluminación virtual con embutidos de piso lámpara tipo par 38. rica en colores cálidos



Tipo de Luminaria embutida en piso utilizada en la iluminación virtual anterior.

Beatriz Pittamiglio



Iluminación virtual con luminaria directa indirecta lámpara de sodio.



Luminaria de adosar en pared, con efecto de iluminación directo indirecto.

3.2 Iluminación con filtros de colores

Otorga dramatismo a la escena.



Beatriz Pittamiglio

3.3 Bodega Riojana con tratamiento de Luminarias Directa e Indirecta

Realza el ladrillo, potencializando así aspectos formales de la arquitectura antigua.



Mariana Viera¹
Andrea Bentancor²

Fiesta de la Vendimia: una celebración y sus múltiples significados.

Introducción.

El trabajo que presentamos analiza los sentidos otorgados a la Fiesta de la Vendimia por parte de los diferentes actores involucrados en la misma.

Sobre el análisis de la vendimia en su dimensión festiva, no hemos encontrado, hasta el momento, antecedentes académicos³, -a pesar de las diversas consultas realizadas en revistas internacionales arbitradas (integradas en la red de revistas EBSCO), en publicaciones específicas sobre el tema vitivinicultura y con colegas de distintas universidades de América y Europa, que trabajan específicamente el tema⁴-. Esto nos lleva a considerar el análisis de la Fiesta de la Vendimia como un objeto de estudio que ha permanecido excluido de la producción académica, y que en la actualidad ha comenzado a abordarse, tanto por nuestra disciplina como por otros investigadores de países de la región⁵. Sin embargo se trata, en todos los casos, de estudios que recién están comenzando a desarrollarse.

Para realizar el análisis que aquí presentamos, que supone entonces una primera entrada a un terreno prácticamente inexplorado, hemos hecho converger un eje diacrónico, a partir del cual intentamos dar cuenta de algunos cambios que se han sucedido en esta celebración y que consideramos claves, para luego situarnos en el eje sincrónico, abordando la actualidad de la fiesta a modo de una “descripción densa” (Geertz, 1997) Esto supone desentrañar las estructuras que adensan los significados convergentes en la misma, sea de manera armónica o no.

Partimos de la convicción de que estos significados remiten a pujas de sentido, -provenientes de diversos actores situados en diferentes lugares dentro del sector, con un mayor o menor poder para “decir”-, entre lo que la fiesta debería continuar siendo, dejar de ser o deber ser.

Si partimos de la premisa que la Fiesta de la Vendimia es una celebración vinculada al ciclo productivo de la vid, -la vendimia marca la

1 Licenciada en Ciencias Antropológicas. Ayudante Grado 1 del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (FHUCE-UdelaR), cargo efectivo (desde 2004)

2 Licenciada en Trabajo Social, estudiante avanzada de la licenciatura en Ciencias Antropológicas, Investigadora Asistente Grado 1 en el proyecto “La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/2000)”, dirigido por el Dr. Alcides Beretta Curi que se desarrolla en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UdelaR desde el año 2000.

3 Si existen numerosos artículos que abordan la festividad desde lo periodístico, literario y crónicas que han aparecido en revistas vinculadas directamente al sector. También numerosas investigaciones sobre la fiesta pero desde una perspectiva teórica.

4 Juan Sebastián Nuez, (Universidad de la Laguna), Javier Maldonado (Universidad de Cádiz), Stefano Marini (Universidad de Pisa), Ana María Mateu (Universidad de Cuyo) y Rodolfo Richard Jorba (Universidad de Cuyo).

5 Al respecto nos hemos contactado con los integrantes del comité organizador (José Díaz, Javier L. Troncoso y Yerko Moreno) del VIII Seminario Iberoamericano de “Viticultura y Ciencias Sociales” a realizarse en Talca los días 3 y 4 de enero de 2006, y en el cual se van a presentar, según consta en el programa, ponencias referidas a la fiesta de la vendimia.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

transición entre la etapa agrícola y la industrial-, consideramos también imprescindible inscribir las transformaciones de la celebración en el marco de los cambios más significativos operados en la producción vitivinícola en nuestro país. Aunque no desconocemos que estos cambios están a su vez enmarcados en las transformaciones sociales vividas en Uruguay como parte del contexto regional (San Juan, Mendoza, Beto Goncalvez, etc.), entendemos que el estudio de estas transformaciones regionales supera los propósitos de esta investigación.

La Fiesta habla del sector.

Como destaca Galván (1987), toda fiesta es un modo de referir a aspectos económicos, sociales, políticos e ideológicos. Podemos agregar que es un modo ritual de hacerlo, lo cual supone la utilización de un lenguaje que no es el cotidiano pero que no por ello deja de ser espontáneo.

El ritual supone una serie de acciones que se repiten, aunque no de manera idéntica, respondiendo a ciertos parámetros preestablecidos, pero que sobre todo, como señala Bourdieu (1985), buscan instituir una diferencia, “un antes y un después”.

Desde una perspectiva de análisis centrada en la diacronía, este antes y después refiere a una serie de cambios que se han procesado en este sector agro-industrial de los cuales la fiesta, por ser “la cara visible del sector” necesariamente debe dar cuenta. Paralelamente, si nos situamos en el eje sincrónico, podemos visualizar la convivencia de diversos elementos simbólicos que remiten a esos cambios a la manera de un bricolage, operado a partir de “restos y sobras” (Lévi Strauss, 1971) con zonas más opacas y otras más brillantes.

Metodología.

Para llevar adelante este estudio partimos de una metodología cualitativa y fundamentalmente empírica. Realizamos seis entrevistas en profundidad a diferentes informantes calificados⁶ vinculados al sector, observación participante en la última Fiesta Nacional de la Vendimia, celebrada en las instalaciones del Hipódromo de Maroñas, así como observación y charlas informales con trabajadores y directores de los establecimientos Varela Sarraz y Los Cerros de San Juan durante la vendimia febrero/marzo de 2005.

Asistimos a la Fiesta Nacional de la Vendimia a partir de un contacto con las autoridades del Instituto Nacional de Vitivinicultura, pero de manera totalmente anónima. En ningún momento fuimos presentadas y nuestra ubicación fue al azar, en una mesa que tenía un letrero en el cual se leía “San José”. Allí pasamos toda la noche, conversando con quienes más tarde también ocuparon la mesa y viendo

sesora de INAVI), Sr. Francisco Zunino (secretario ejecutivo del INAVI), Sra. Esther Yolanda Musso (Primera Reina de la Vendimia), Sra. De Fallabrino (Presidenta de la Comisión de Fiestas de la Vendimia), Sra. Beatriz B. de Secco (madre de reina niña, Janette Secco, en la edición 1979. Actualmente J. Secco es enóloga)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

desarrollarse toda la actividad, -fundamentalmente el desfile de las aspirantes a Reina de la Vendimia, actividad central-, como una invitada más.

Durante el trabajo de campo en los establecimientos vitivinícolas, el rol de investigadora, contrariamente al caso anterior, estuvo siempre presente. Las actividades desarrolladas consistieron, fundamentalmente, en observar el corte de los racimos de uva, conocer el proceso de recolección y procesamiento del fruto, conversar con los involucrados en algunas de estas tareas y charlar, durante el almuerzo, con las trabajadoras y trabajadores que cosechaban.

En forma paralela al trabajo de observación participante, relevamos materiales de prensa referidos a diversas ediciones de la Fiesta de la Vendimia, a nivel local y regional.

La fiesta: primeros antecedentes.

La primera celebración en nuestro país de la que se tiene registro fue organizada por don Francisco Vidiella, el 25 de febrero de 1883, en su granja de la localidad de Colón. “(...) a la invitación que les cursara don Francisco Vidiella, acudieron algunas de las personalidades más destacadas de la época, como los doctores José Pedro y Carlos María Ramírez, Daniel Granada, el Dr. Pablo de María, el Dr. Alonso Criado, los señores Jacinto Albistur, Juan Ramón Gómez, Rocha Gallo y Carquexa Fuentes. Puede advertirse que entre los concurrentes se encontraban tanto los partidarios y acólitos del Gral. Santos, entonces ‘presidente’ de la República, como sus más acérrimos enemigos”. (“La Familia Vidiella. Cien Años de la Vitivinicultura”, 1883)

Como se puede apreciar en la crónica, la fiesta tenía un carácter reservado y no pretendía dimensiones que fueran más allá del establecimiento.

Bajo esta misma concepción, en el año 1892, la Sra. de Vidiella ofreció un lunch a las 16:00 horas para celebrar la vendimia en su establecimiento. Aquella fiesta fue calificada, en las páginas de la Revista de la Asociación Rural, como una “fiesta del trabajo”, una “fiesta íntima” (15/3/1892 N° 5 :112 -113)

Tres años después, en la misma revista, se describe la fiesta celebrada en la Granja Pons⁷, “a las 9 ½ de la mañana esperaba en la estación Central un tren dispuesto al efecto, que debía conducir la comitiva al citado establecimiento (...)” “(...) se sirvió un riquísimo almuerzo, cuyos manjares se rociaron con los variados vinos de la misma granja que llevaban los nombres de Southerne, Cabernet, Borgoña, Vidiella y Champagne” (15/4/1895. N° 7: 172-173)

El origen de la celebración de la vendimia se remonta, en otras partes del mundo, a tiempos pretéritos. Su surgimiento se asocia a la cultura griega⁸ y a la figura de Dionisio hacia el año 580 A.C.

⁷ En ese año, Diego Pons era presidente de la Asociación Rural del Uruguay.

⁸ Los orígenes de esta festividad los encontramos en la Grecia milenaria, cuna de grandes filósofos y hombres de ciencia, cuyo clima mediterráneo es muy apto para el cultivo de la vid. Sabemos que por el año 700 antes de Cristo ya se realizaban estos festejos que comenzaban cuando se iniciaba la recolección de la uva y duraba hasta que finalizaba la misma. Pueblo religioso rodeaba a estos actos de un profundo sentimiento místico ya que consideraban que la prodigalidad en cuanto a cantidad y

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Dionisio era hijo de Zeus y Sémele, hija de Cadmo, Rey de Tebas. Lo criaron las ninfas de Mesopotamia y cuando maduró descubrió cómo elaborar el vino con las uvas. Dionisio era adorado en toda una serie de festivales rurales de Atica, asociados a los diferentes momentos del calendario vitícola. En la Península Itálica se lo conocía con el nombre de Baco. (Unwin, 2001:131)

Existe una ligazón simbólica entre las diversas festividades de la vendimia y aquel origen que se sitúa en un tiempo mítico, original, pero que se resignifica a partir del procedimiento de la mitopraxis. (reactualización del mito a partir de la acción) “(...) el “retorno al origen”, que permite revivir el tiempo en que las cosas se manifestaron por primera vez, constituye una experiencia de importancia capital para las sociedades(...) (Eliade, 1994:41).

Si bien hay diferentes posiciones teóricas acerca de la manera en que se vinculan mito y rito (ver Díaz Cruz, 1998), existe siempre un sustento narrativo para la acción ritual. En el caso de la celebración de la vendimia, hubo una ocasión durante la cual se remitió explícitamente a este pasado mítico y fue en 1945 cuando “Las representantes de Colón vistieron túnica griega” (El Heraldo de Colón. Año XII Abril, 1945, primera quincena, N° 202, 1945)

En su dimensión regional, los primeros registros de celebración de la Fiesta de la Vendimia de los que se tiene noticias responden a la zona de Mendoza (Argentina), cuando el 11 de abril de 1913 se realizó un congreso de la industria y el comercio que finalizó con un desfile de vendimiadores y carrozas alegóricas. Esta primera celebración fue producto de la iniciativa de Don José Trianez Díaz, institucionalizándose finalmente en 1936 por obra de un decreto provincial. (www.vendimia.mendoza.gov.ar/paginas/origenes.html, 14.07.05) Según palabras de Dionisio Perugorría (De Frutos, Beretta, 1999) este antecedente tuvo una significación importante en la construcción de nuestra fiesta.

Las transformaciones en la celebración, a lo largo del tiempo...

“Como todo lo ritual, la fiesta implica comportamientos simbólicos y por tanto colectivos, con cierta tonalidad repetitiva, enmarcados en ciertos patrones de acción normativa” (Galván, 1981: 22)

Siendo un lenguaje ritual, la fiesta busca resituar un sistema de significados. En esta construcción de sentidos existe un devenir que se mueve entre las fuerzas instituidas e instituyentes, entendiendo a las primeras como la institución y su estabilidad de preceptos y las segundas como las fuerzas que irrumpen promoviendo el cambio. “No hay institución sin instancia instituyente. Solamente los períodos de relativa calma dan la impresión (falsa) de que lo instituido es legítimo y eterno” (Lourau: 1991: 57) Consideramos que actualmente la celebración de la

calidad del vino estaba en función de la solemnidad y magnificencia que rodeaban a esta festividad. La imagen de su Dios Baco presidía todas estas ceremonias. Posteriormente en Italia, allá por la edad media con un clima semejante y grandes extensiones de viñedos, realizaban tradicionalmente esta fiesta pero con un carácter popular y en honor a su Dios Dionisios. (De Frutos, Beretta, 1999)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Fiesta de la Vendimia en nuestro país, transita por un momento de cambios importantes en su composición y en su significación asistiendo a la fundación de un acto instituyente cuando este año el Inavi asume la responsabilidad por la celebración nacional.

Aún no queda clara la relación existente entre las pautas instituidas de la fiesta y estos nuevos instituyentes, propuestos fundamentalmente por aquellos actores que tienen mayor preponderancia en este nuevo contexto. (Ver Anexo 1)

Las transformaciones por las que ha ido transitando la celebración de la vendimia no son ajenas a los procesos de regionalización y globalización cultural, como tampoco a la reconversión del complejo agro industrial.

El contexto productivo.

La vendimia, como etapa productiva, se extiende por aproximadamente tres meses, desde mediados de febrero a fines de mayo –aunque esto es relativo, dependiendo de la variedad de la uva y de las condiciones climáticas del año– constituyéndose en una etapa crucial para el productor. Como señala De Frutos, “tu estás decidiendo ya las posibilidades de lograr un producto con determinado nivel de calidad. Si bien lo venís trabajando desde antes (...) es en esta etapa donde te jugás todo”.

Involucra, además, una serie de transformaciones en la dinámica diaria del establecimiento. Se contrata personal ajeno al mismo, lo cual supone la realización de traslados de personal y registro diario de los trabajadores. También tiempo de socialización y reencuentro de trabajadores y trabajadoras que viven en el mismo pueblo y que durante la vendimia estrechan sus contactos. En algunos establecimientos, como Los Cerros de San Juan, se da además un traslado parcial de trabajadoras de un ámbito de la producción (la bodega) al viñedo para ensanchar la nómina de los vendimiadores.

También es un período de tensión, entre la decisión de cuándo cortar y, en la bodega, la ansiedad por recibir esa cosecha para comenzar a elaborar el vino. Para el maestro bodeguero de Los Cerros de San Juan, “Es una etapa llena de expectativa por como va a salir el vino. Te acostás a las mil y quinientas y no podés dormir pensando en el mañana”.

Aquella primera fiesta a la que referíamos, realizada en el establecimiento de Vidiella con el carácter de una celebración íntima, personal, responde al momento en el que la producción vitivinícola apenas comenzaba a desarrollarse con fines comerciales. (De Frutos, Beretta, 1999) Pero incluso esa primera fiesta, por la presencia de representantes políticos y su destaque en la prensa y otros medios locales, poseyó un carácter fundacional en el sentido expresado anteriormente, marcando un antes y un después con respecto a las fiestas comunales realizadas entre las hileras de las vides, donde los vecinos una vez finalizada la recolección se reunían para celebrar la culminación de la etapa productiva. Acceder a información de esta primera etapa, resulta casi imposible dada la informalidad que tenía el acontecimiento que hace que no haya registros a nivel de prensa y sea inviable acceder a la voz de los actores de ese momento.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Otro cambio fundamental a nivel de lo productivo fue la invasión filoxérica, que se constata una década después, en 1893. Las consecuencias lógicas de esta situación llevaron a un retraimiento que amenazó con la desaparición del cultivo y de la producción. Sin lugar a dudas esta situación debió afectar la celebración que aún mantenía un carácter local.

A partir de la década de los '20 la vitivinicultura comienza a tener un mayor desarrollo. No es entonces de extrañar que una década después aparezcan las figuras de las “comisiones locales” dedicadas a la organización de los festejos en zonas tales como: Colón, La Paz, Mendoza, Canelón Chico, Colorado, etc. Esto supone una centralización de la organización en los festejos comunales, que da cuenta del crecimiento exponencial del sector. En forma paralela van surgiendo otras instituciones gremiales que representan los diferentes intereses de los actores vinculados a la vitivinicultura. (Bentancor, 2003)

Entre las décadas de los '80 y '90 la vitivinicultura uruguaya realiza su transformación más profunda en cuanto a sus estructuras productivas y comerciales, con el objetivo de conseguir vinos de calidad para el mercado tanto interno como internacional (De Frutos, Beretta, 1999). En esta transformación ocupó un lugar central el Instituto Nacional de Vitivinicultura (Inavi), creado en 1987, la conformación del Mercosur y el desarrollo del comercio internacional. Se llevó a cabo un programa específico para la incorporación de tecnologías de producción y comercialización, un plan de reconversión de viñedos, un proyecto de reconversión industrial y un plan de promoción internacional. “La transformación tecnológica comprendió un conjunto de acciones orientadas a promover la producción de uvas de alto valor enológico, la elaboración de vino de calidad preferencial y el reconocimiento de su nivel de calidad en el mercado local, regional y mundial” (De Frutos, Beretta, 1999:35)

No es de extrañar que en esta etapa la fiesta comience a adquirir una nueva significación y se incorporen a ella, para otorgarle mayor relevancia y proyección al sector, nuevos eventos como la Expo Degustación, que durante varios años se realizó en la zona céntrica de Montevideo (Plaza “del Entrevero”) y el intercambio con representantes de las zonas de Mendoza (Argentina) y Caxias (Brasil), situación que, por diversos motivos, entre los que se destacan la crisis económica (Diario El País, 5/3/94:25) y la falta de representatividad por parte de los miembros que conformaban la Comisión encargada de los festejos (entrevista a Francisco Zunino) cayó en decadencia.

Esta falta de representatividad del sector, a la que refiere Zunino, es el acontecimiento clave que lleva a que el Inavi tome medidas drásticas en torno a la celebración: se disuelve la Comisión que funcionaba hasta el momento y el instituto toma en sus manos la responsabilidad por los festejos buscando una convergencia entre la realidad del sector y la necesidad de una fiesta representativa de éste. Esta instancia instituyente busca situar al Inavi como el único actor capaz de representar al sector vitivinícola uruguayo en la promoción del vino. La fiesta como fenómeno cultural “nos da una imagen simbólica de la organización social y cultural de un pueblo y no necesariamente una reproducción exacta de la misma. Todo ello supone que en las fiestas se combinan de forma dialéctica dos grandes variables: la acción simbólica y las relaciones de poder”. (Galván, 1982:27)

Mariana Viera

Andrea Bentancor

En el intersticio de lo tradicional y moderno, múltiples sentidos se disputan.

A través del paso del tiempo, existen ciertas tradiciones que perduran y otras que se van dejando atrás, y esto obedece a una selección. Lo importante, como señala Galván (1987), es comprender por qué se elige dejar unos datos y ocultar otros, y quiénes negocian estas decisiones.

Como ya expusimos, actualmente se procesan en la fiesta de la vendimia, una serie de transformaciones que, no solo no han decantado en un instituido, sino que presentan núcleos de tensión todavía no consensuados. Estos núcleos se plantean en torno a:

- a) la definición del perfil de la “embajadora” del sector, la viabilidad de la existencia de una reina niña,
- b) las geografías propicias para realizar estas celebraciones en nuevos contextos,
- c) las instituciones que deben asumir la responsabilidad de la celebración,
- d) las características que la misma debería adoptar
- e) las nuevas reglamentaciones legales para enmarcar este proceso.

Entre la uva y el vino: viejas contradicciones en nuevos escenarios.

Perfil y atributos de la embajadora.

La definición del perfil que debe tener la reina de la vendimia está estrechamente vinculada a una dicotomía más profunda. Esta dicotomía antepone, por un lado, a aquellos que ven en la fiesta la celebración del trabajo familiar, de la comunidad y la tradición, y, por otro, a quienes se posicionan en un lugar que no descarta estos significados, pero que los resitua en un nuevo contexto de proyección del vino a nivel internacional, para lo cual la fiesta aparece como un valor inmaterial agregado al producto que se comercializa.

Según la Sra. de Fallabrino, quien se ha encargado de organizar la celebración nacional durante años, y la local para la zona de Atlántida (Canelones) destaca que lo que debe buscar la fiesta es la promoción de la uva “(...) es la uva que después se convierte en vino. La Fiesta de la Vendimia es darle gracias a todo lo que se ha producido, del trabajo de todo el año, y el producto que se saca de la tierra”.

Otras perspectivas desplazan el interés desde la uva a su producto más importante, el vino. “Actualmente la finalidad de la fiesta debe estar en la promoción del vino, en el mostrarse al exterior” (Estela de Frutos) Esto va también de la mano de una concepción que considera la etapa industrial como el núcleo de este complejo, ya que, según se señala, es la que tiene un mayor poder de determinación de éste como un todo (Filardo 1996, en Morena Raviolo, 1999)

Otras visiones delatan este movimiento aún no resuelto entre una celebración que contiene sus “tradicionales” expectativas y las concepciones de futuro. “Como tal la fiesta tiene muchos significados, por un lado ser una fiesta de la familia, mientras que desde el punto de vista del sector daba cuenta, al resto de la comunidad, la dimensión que tenía el

Mariana Viera

Andrea Bentancor

esfuerzo del trabajo que se realizaba en la vitivinicultura (...) Las exigencias actuales nos llevan a hacer las cosas con otra cabeza, por ejemplo el tema del marketing condiciona muchas cosas. No podemos tener un sector que quiere mostrar su imagen de cambio si la fiesta también no se logra reconvertir, una fiesta con los parámetros de hace 20 años es irrealizable en este contexto” (Francisco Zunino)

La reina, según la mirada que vincula a la fiesta estrechamente con el vino, debe tener más de 18 años (De Frutos), a fin de hacer de éste un producto promocionable (recordemos que la venta de alcohol está prohibida a los menores de 18 años, Ley 17.823, Código de la Niñez y Adolescencia, artículo 187, 2004.) También, desde esta perspectiva, se plantea modelos de belleza y conocimiento de cultura general que dejarían en un segundo plano a los atributos que tradicionalmente se han buscado en la embajadora del sector “la reina debe tener un lazo sanguíneo con el sector (...) ser bella y tener sólidos conocimientos sobre el mismo, actualmente se ve más exigida porque ella de alguna manera es la embajadora donde quiera que vaya (Zunino)

En esta línea que rescata los valores tradicionales, la primera Reina de la Vendimia, manifestaba su orgullo por haberse contemplado en su elección, además de su belleza y sus conocimientos teóricos, sus saberes prácticos producto de una tradición familiar “desde chica trabajaba la tierra, aprendí a podar y a conocer todos los secretos de la viticultura...” (Yolanda Musso)

La discusión gira en torno a dos posturas, si se trata de la fiesta de la uva o si el eje es puesto sobre el vino. Esto da cuenta de viejas contradicciones entre la fase agraria de producción del sector (viticultura) y la industrial, la producción del vino (vinicultura)

Cuando la fiesta busca otorgar relevancia a la primera, aparecen como instituciones centrales la familia de aquellos vinculados a las producción vitícola, y la comunidad. La reina niña, según Zunino, tiene la finalidad de mostrar la familia de la vitivinicultura, “no creo que haya que sacar a la reina niña porque la Fiesta de la Vendimia no es solo la fiesta del vino, sino de todo un sector, está el jugo de uva, la uva y muchas cosas que se asocian directamente con los niños”

Cuando, por el contrario, lo que se busca es promocionar el vino, la imagen de la embajadora aparece ligada a la bebida en un nuevo contexto: como producto de exportación. “Hoy se necesita que (la Reina) tenga una copa de vino en la mano (...) entonces una de las primeras cosas que hay que pedir es que en la (fiesta de la) vendimia no puedan participar menores de edad (...) Pienso que en el futuro se va a convertir en casi un certamen de belleza de las empresas de vino” (De Frutos)

En un plano material, sin embargo, ambos elementos (uva y vino) parecen coexistir sin problemas, ya que durante la fiesta se sirve tanto vino como jugo de uva. Pero a medida que transcurre la fiesta, -por lo menos esto sucedió en la celebración de 2005-, el jugo de uva va desapareciendo, los mozos y mozas dejan de servirlo, para pasar a ofrecer diversas variedades de vinos.

Espacios, contextos y nuevas geografías de la fiesta.

El juego entre lo local, regional y global es constante. Desde la perspectiva que enfatiza la etapa agraria, de producción de la uva, se toma

Mariana Viera

Andrea Bentancor

lo local como punto de partida, centrándose en la familia y la comunidad. Es una fiesta del trabajo (no una fiesta del trabajador) y por tanto la familia a la que se hace referencia es la familia de los productores, no la de los trabajadores. Los y las vendimiadores/as aparecen como los excluidos de la festividad. Conversando durante el trabajo de campo con un grupo de vendimiadoras que en ese momento disfrutaban de su descanso nos dijeron, refiriéndose a otra que estaba más arreglada pero que también hacía el trabajo de vendimiar “Mirá, la reina de la vendimia”. Esto suponía ponerla en otro lugar, diferenciarla de ellas mismas (sucias, con las manos teñidas del color de la uva), aunque en los hechos se trataba de una más. Lo que se opera es una diferencia simbólica, que alude al plano de las representaciones, el mismo lenguaje que utiliza la fiesta para establecer quiénes quedan dentro y quiénes fuera de la celebración.

El reforzamiento de lo local no invalida, sin embargo, el acercamiento a lo regional. La proyección de la fiesta sigue en este sentido la proyección de la producción vitivinícola pero cualquier transformación se remite, en su resignificación a un núcleo central de sentido que está en lo productivo “La dimensión de la fiesta ha aumentado porque ha aumentado la producción de viñedos, se está exportando, eso le da jerarquía al país (...) Yo he ido con la reina nacional a Brasil, Caxias, para la fiesta de la vendimia, he ido con las reinas a Mendoza, a la Fiesta Nacional de allá, ellas vienen a su vez de Argentina y Brasil a Uruguay (...) Ah!!! Sería maravilloso, invitar a otros países a que participaran, hacer un Mercosur, hacer la reina del Mercosur”. (Entrevista Sra. de Fallabrino)

La búsqueda de una dimensión regional ha estado también presente en las autoridades de Inavi, quienes reconocen que el Mercosur es un ámbito hacia el cual se debe proyectar, no sólo la producción, sino fundamentalmente la fiesta como espacio que da visibilidad al sector. Parecería coherente establecer una coordinación entre los diferentes ciclos festivos de los países de la región y, por qué no, pensar en la posibilidad de la existencia de una reina regional.

Cuando el énfasis se traslada al vino, la fiesta cabe mejor en un escenario globalizado. En los últimos años se ha ido procesando un cambio en la relación de importancia entre la Fiesta Nacional y las fiestas locales a favor de la primera. Pero, como señalamos, esta dimensión supone reconfiguraciones también hacia los actores locales. “La globalización (...) no es un fenómeno unitario y homogeneizador: genera también variedad y diversidad, iniciativas y estrategias localizadas (Friedman, 1990) (...) No podemos ignorar las comunidades preexistentes, los valores y tradiciones que se reelaboran en una síntesis entre lo nuevo y lo viejo y lo nuevo y que generan sentido de comunidad, por fraccionada y jerarquizada que ésta sea” (D’ Argemir, 2002:98-99) Los actores locales necesariamente continúan estando presentes en la Fiesta Nacional. ¿Sería posible celebrar una Fiesta Nacional de la vendimia sin un despliegue de lo local? Quizás sí, pero estaríamos hablando de una configuración radicalmente diferente. En los hechos, las comunidades locales siguen estando presentes e incluso aparecen nuevas representaciones, como la de San José, que no había participado en años anteriores.

Por otra parte, si bien existe una mayor importancia de la presencia de Inavi en la fiesta, en tanto entidad organizadora, la relevancia de las diferentes comunidades también puede ser leída en clave simbólica.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Como señala Da Matta (2002) en el ritual se expresan las relaciones sociales básicas.

En este caso, estas relaciones se podían leer –durante la edición 2005 de la Fiesta Nacional-, en cuestiones como la distribución del espacio o los trajes de las aspirantes al reinado.

En lo espacial, los representantes del Inavi ocupaban las mesas ubicadas en el extremo de la pasarela, eje central de la celebración, y en torno al cual se desarrollaba todo el acontecimiento.

En cuanto a los trajes típicos de las aspirantes a Reina Nacional de la Vendimia, en ellos se podía leer la tradición de cada localidad dentro del sector, tanto en lo productivo como en lo festivo. Los trajes más vistosos, más cuidados, guardan relación directa con las zonas tradicionalmente vitícolas: Las Piedras y Colón. Mientras que dos jóvenes, representantes del departamento de Maldonado, dejaban entrever la reciente inclusión de las zonas de ese departamento a la fiesta de este año 2005 desfilando pero sin vestir los trajes típicos ni poder ser aún aspirantes al reinado.

Así los significados de lo local, de manera implícita o explícita, siempre están presentes. Incluso las autoridades de Inavi, según nos relataba Zunino, destacan la necesidad de recuperar la relevancia y el nivel de los desfiles locales, especialmente en las zonas tradicionales como Las Piedras y Colón, donde han relativamente desaparecido.

La elección del lugar para realizar la fiesta y las características de la misma son elementos que el instituto toma en cuenta ya que esto también habla del sector. “Yo recuerdo haber asistido a fiestas espectaculares en el Parque Hotel (...) algunos cuestionaban si era bueno que los viticultores fueran allí. Yo creo que es poner la fiesta en un escenario más global y darle la importancia que se merece” (Zunino).

Lo global es el punto de partida para pensar al sector en contextos más amplios y en coyunturas que demandan otras configuraciones dirigidas a un “otro global”, más allá de las fronteras regionales.

Los actores.

En este año 2005 fue la primera vez que Inavi asumió la organización y la responsabilidad por los festejos en la Fiesta Nacional y comenzó a incidir en las festividades regionales. “El desfile de la vendimia en la localidad de Las Piedras este año fue organizado por una Comisión local con participación de funcionarios de Inavi” (Zunino)

Al cobrar la producción vitivinícola un mayor peso en la producción nacional y hacia los mercados internacionales, comienzan a darse en el sector procesos de centralización de competencias que se concretan en la creación del Inavi el 23 de junio de 1988. Antes la política vitivinícola estaba a cargo del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (De Frutos, Beretta, 1999).

Los objetivos para los cuales esta institución fue creada pueden resumirse en tres funciones básicas, la promoción, investigación y fiscalización del sector. El interés por la celebración de la Fiesta de la Vendimia, desde la concepción del Inavi, entra dentro de los objetivos promocionales. Estos aparecen a su vez como el último eslabón de una serie de preocupaciones previas, vinculadas al proceso de reconversión de

Mariana Viera

Andrea Bentancor

viñedos y la fiscalización del vino, cuestiones ambas que debían encontrar una respuesta inmediata en aquel entonces.

Solucionados, en parte, estos problemas acuciantes, Inavi pudo comenzar a desplazar su radio de acción hacia la promoción de la vid y el vino, tomando como eje central la celebración de la Fiesta Nacional de la Vendimia.⁹

El énfasis sobre la promoción del vino y por tanto la postergación temporal en la realización de la fiesta a fin de dar mayor relevancia a la etapa industrial, ha generado un corrimiento en el calendario festivo, antes marcado por la culminación de la fase productiva. Pasamos de una celebración que se realizaba en la década del '70 sobre fines del mes de marzo a una celebración que se llevó a cabo, en su edición 2005, el 20 de mayo.

La fiesta “institucionalizada” se perfila como una celebración “desde arriba”. Para algunos teóricos esto significa una edulcorización y desesemantización de la celebración. La fiesta industrializada pasa a ser una fiesta “enlatada”, dispuesta para el consumo (Galván, 1987)

Como ya lo hemos expresado, no creemos que la festividad se pueda comprender a partir de una polarización entre lo tradicional y lo moderno, ya que ambos elementos están presentes, sea de manera implícita o explícita. Y menos que se pueda otorgar un sentido positivo a lo primero y uno negativo a las nuevas configuraciones.

Creemos que los cambios sociales van necesariamente de la mano de transformaciones en las significaciones de los procesos culturales y que son los propios actores sociales quienes deben ser hacedores de esos cambios. Como señala Galván (1987), las fiestas y el conjunto de símbolos, creencias y valores que ellas implican, constituyen hechos socioculturales donde se manifiestan íntimamente relacionados mecanismos económicos, sociales, políticos y especialmente ideológicos.

Los actores interpretan los acontecimientos sociales y actúan según dichas interpretaciones, las cuales estarán supeditadas al mismo tiempo, por la posición que ocupen en la estructura social, en este caso en la estructura del sector, y en la estructura de roles del ritual en cuestión (Bourdieu, 1991)

A su vez ocupar uno u otro lugar dentro del entramado social supone tener diferente poder para dotar de sentido a un acontecimiento cultural. E aquí la dimensión política de la festividad, dimensión que se asocia claramente con la institucionalización de la Fiesta Nacional de la Vendimia y que incluye las dos dimensiones que anteriormente configuraban el núcleo central de la celebración comunal: la social, destinada al encuentro de los protagonistas y al disfrute, y la cultural relacionada al fortalecimiento identitario del sector.

El marco legal del proceso.

Actualmente y teniendo en cuenta la crisis que ha pasado la celebración de la fiesta, hace ya un tiempo que el Centro Comercial

⁹ Sumado a esto hemos visto, en los últimos tiempos una búsqueda por marcar presencia fundamentalmente en Ferias, Catas y otros eventos regionales e internacionales que están indicando la búsqueda de una proyección

Mariana Viera

Andrea Bentancor

Industrial y Agrario de Las Piedras viene impulsando un Proyecto de Ley que plantea que esa ciudad deba posicionarse como la capital de la uva y el vino, y que el Inavi actúe como el brazo ejecutor de las nuevas políticas en torno a la celebración¹⁰.

Estos sentidos que entran en disputa obedecen a viejas indefiniciones y a la incapacidad para tomar una posición coherente y representativa del sector en su conjunto. Así se despliegan tensiones que ubican en diferentes lugares de importancia a la uva y al vino, al viticultor y al vinicultor, a la forma de producción familiar versus las grandes empresas, la proyección hacia un mercado externo o interno.

Conclusiones.

Como hemos analizado a lo largo de estas páginas, la celebración de la Fiesta de la Vendimia en nuestro país ha transitado por una serie de transformaciones en las cuales han tenido una clara incidencia los cambios acontecidos dentro del sector a lo largo de su existencia; fundamentalmente los procesos asociativos, la introducción de nuevas tecnología, la aparición de nuevos actores, todo lo cual coadyuvó en la institucionalización del sector y por tanto de la fiesta como correlato simbólico del mismo.

A fin de dar cuenta de estas transformaciones formulamos dos categorías de análisis que marcan un antes y un después en la celebración de la Fiesta de la Vendimia: la “Fiesta Comunal” y la “Fiesta Institucionalizada”.

La primera está estrechamente vinculada a celebraciones de carácter local e informal. Puede ser definida a partir de dos dimensiones: la social, que supone el encuentro y la diversión de los involucrados, y la dimensión cultural, que refiere a la reafirmación de la identidad de aquellos que componen el sector.

La “Fiesta Institucionalizada”, por su parte, alude a un momento de reafirmación identitaria del sector, identidad proyectada fundamentalmente al exterior: el mercado regional e internacional del vino. Sobre las dimensiones que definen la “Fiesta Comunal”, esta “Fiesta Institucionalizada” presenta claramente una definición político comercial, asumiendo Inavi como institución representativa del sector, las potestades para liderar este proceso.

En este contexto de transformaciones nos preguntamos qué cambios deberían continuar realizándose en la celebración a fin de que ésta se constituya, definitivamente, en la representación simbólica de cómo el sector se piensa a sí mismo y como desea ser visto en el mundo.

El valor agregado que se le da a esta celebración, interpretada en el marco de propósitos comerciales, obliga a los actores involucrados a introducir una nueva dimensión que integre la proyección regional

10 “Proyecto de ley: **Artículo 1º.**- Declárase a la ciudad de Las Piedras, departamento de Canelones, zona de interés apta para el desarrollo del turismo y a tales efectos se le designa como "Capital de la Uva y el Vino". **Artículo 2º.**- Declárase "La Fiesta Nacional de la Vendimia" de interés turístico nacional y deberá realizarse todos los años en la ciudad de Las Piedras. **Artículo 3º.**- Designase al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) como organizador y coordinador de la "Fiesta Nacional de la Vendimia". El Instituto Nacional de Vitivinicultura podrá delegar la organización de la misma en la o las instituciones que, para el caso concreto, estime conveniente. Montevideo, 20 de mayo de 2004”(www.parlamento.gub.uy/sesiones/diarios/camara/html/20040601d0025.htm

Mariana Viera

Andrea Bentancor

(invitando, por ejemplo, reinas de los países de la región o realizando una elección de Reina Regional) y la promoción fuera de fronteras de su producto más importante, el vino.

De todas formas, vemos que aún no existen definiciones claras y lo que se está transitando es una etapa instituyente que aún no ha logrado acuerdos básicos en sentidos que representan (tanto a la interna como a la externa) al sector en su conjunto.

Bibliografía.

ALFARO Milita, 1991, "Carnaval" Ediciones Trilce, Montevideo.

BENTANCOR Andrea, 2003, Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos. EN: II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional (1870-1950). Versión Digital, Montevideo.

DE FRUTOS, Estela; BERETTA, Alcides; 1999, "Un siglo de tradición. Primera Historia de Uvas y Vinos del Uruguay". Ediciones Santillana S.A, Montevideo.

BOURDIEU, Pierre, 1991, "El sentido práctico". Taurus ediciones, Madrid.

BOURDIEU, Pierre, 1985, "¿Qué significa hablar?". Ediciones Akal, S.A. Madrid.

DA MATTA, Roberto, 2002, "Carnavales, malandros y héroes. Hacia una sociología del dilema brasileño". Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.

D' ARGEMIR, DOLORS Comas, 2002, La globalización, ¿unidad o sistema?. EN: NEAM Chomsky (comp.) "Los límites de la globalización". Editorial Ariel, Barcelona.

ELIADE, Mirecea, 1994, "Mito y Realidad", Editorial Labor, Colombia.

GALVÁN TUDELA, Albertyo, 1987, "Las fiestas populares canarias". Ediciones Canarias S.A, Tenerife.

GEERTZ, CLIFFORD, 1997, "La interpretación de las culturas". Editorial Gedisa, S.A. Barcelona.

LÉVI-STRAUSS, 1971, "El pensamiento salvaje". Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.

LOURAU René, 1991, "El análisis institucional", Amorrortu editores, Buenos Aires.

MORENA Raviolo, Victoria, 1999, "Los trabajadores zafrales de la vitivinicultura". Monografía final N° 18, Ciencias Sociales.

Mariana Viera

Andrea Bentancor

UNWIN, Tim, 2001, “El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino”. Editorial Tus Quets, (ciudad)

Diarios y revistas.

“El País”, Montevideo. Ediciones del 8, 18 y 19 de marzo de 1984 y 5 de marzo de 1994.

“Barrios de mi Ciudad”, edición semanal extra de El País, Montevideo. Edición del 14 de octubre de 1964.

“El Día”, Montevideo, “Vitivinicultura en el Uruguay”, suplemento, edición de junio de 1964.

“El Heraldo de Colón”, Montevideo. Edición Año XII, Abril de 1945, primera quincena, N° 202.

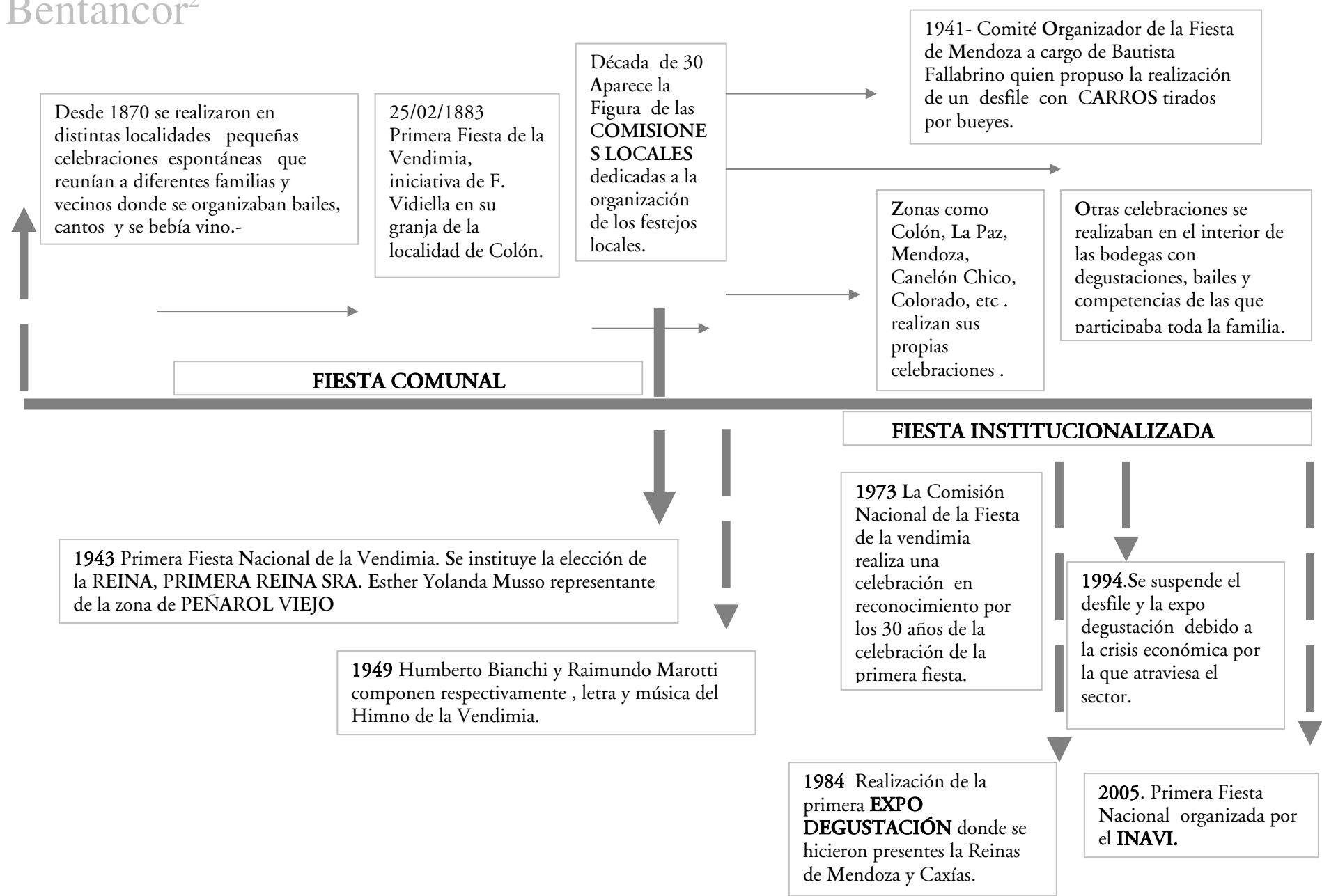
“La Familia Vidiella. Cien años de vitivinicultura”. Publicación del 25 de febrero de 1883.

Revista de la Asociación Rural del Uruguay. Ediciones del 28 de febrero de 1883, 15 de marzo de 1892 y 15 de abril de 1895.

Páginas web.

www.vendimia.mendoza.gov.ar/paginas/origenes.html,
www.parlamento.gub.uy/sesiones/diarios/camara/html/20040601d0025.htm -

Mariana Viera¹
Andrea Bentancor²



MESA 4

Vitivinicultura, políticas públicas y estrategias empresariales (XIX y XX).

Coordinación: Dra. Noemí Girbal/Dr. Vicente Pinilla

Ana María Mateu*

La vitivinicultura mendocina en los años treinta: entre el derrame de los vinos y la profusión de estudios sobre la crisis.

“La viña se planta siempre pensando en los hijos”¹

El famoso derrame de los vinos mendocinos durante los gobiernos conservadores de los años 30 forma parte de los malos recuerdos de cualquier mendocino. El plan de la Junta Reguladora para “equilibrar” la industria puso su acento en la erradicación de viñas y en la eliminación de vinos, luego de más de 30 años en los que los vaivenes del consumo y los ciclos de superproducción y acumulación de stocks parecían no tener otra solución que la eliminación y el derrame, la helada y el granizo o el aumento del poder adquisitivo del mercado interno. Sin embargo, un análisis pormenorizado de la época nos permite conocer un universo de estudios técnicos y científicos para mejorar la calidad de la producción, de análisis de mercado para colocar los excedentes y hasta de técnicas de comercialización que hoy todavía consideramos novedosas. Esta investigación se propone aunar estas dos miradas sobre una década tan controvertida para la historia regional y argentina.

Las crisis, una vidriera para los males de la industria.

A comienzos del siglo XX, casi a los 20 años de los pasos iniciales del modelo y de la llegada de los primeros inmigrantes que se volcarían a la agroindustria, ésta comenzó a mostrar sus desequilibrios. Los vaivenes del consumo, ligados a la capacidad de compra de los sectores medios y populares, la oferta que parecía no tener un techo dado que muchos veían a la viña y a la bodega como un negocio millonario, la mala calidad de los vinos, la adulteración, los desequilibrios en la cadena productiva, el alto peso de los fletes ferroviarios y de la intermediación en los precios finales, los vaivenes en la cotización de las uvas y los vinos, fueron algunos de los factores más importantes que contribuyeron a un crecimiento desordenado y a las crisis recurrentes.

Los intentos de solución al desequilibrio productivo denotaron una puja entre los sectores de la cadena por maximizar sus beneficios y por trasladar las pérdidas a los eslabones más débiles: viñateros sin bodega y trabajadores. La defensa de los distintos intereses comenzó a corporativizarse y ya desde épocas tempranas se acudió a la filosofía cooperativista como solución, aunque desvirtuada en sus principios fundamentales. Muchas veces la naturaleza actuaba como reguladora del mercado: una buena tormenta granicera o las heladas terminaban con discusiones de cenáculos y equilibraban, con suma rapidez, la oferta y la demanda.

Ya en anteriores trabajos² se han analizado las dos primeras crisis del

* CONICET-UNCuyo / Mendoza, Argentina

¹ Mendoza, 7 de abril de 1913. Memorias del Segundo Congreso Nacional de Comercio e Industria, Mendoza, 1913.

² Barrio de Villanueva, Patricia Una crisis de la vitivinicultura mendocina a principios del siglo XX (1901-1903). En Mateu, Ana y Stein, Steve. *La guerra de los vinos. Una antología histórica sobre la historia de la vitivinicultura argentina*. En prensa. EDIUNC y Mateu, Ana Los caminos de

Ana María Mateu

siglo XX. Luego de la fracasada y anticonstitucional actuación de la Compañía Vitivinícola, en 1920, accidentes climáticos habían contribuido a conseguir un equilibrio entre oferta y demanda y a precios redituables, lo que fue acompañado en 1922 por un aumento en el consumo desde 50 litros per capita a 64. Durante la gestión de José Néstor Lencinas³ se intentaron algunas regulaciones como muestra del rol que el populismo cuyano otorgaba al estado. Como primera medida se dispuso que los cargos técnicos de la industria fueran desempeñados por profesionales⁴ (ingenieros agrónomos, o enólogos diplomados en Mendoza y con su título revalidado en caso de ser extranjeros, o idóneos con examen de competencia). La sanción de las leyes 758⁵ y 759 intentó solucionar la situación de los viñateros sin bodega a través de la construcción de bodegas regionales, de préstamos de habilitación a productores que quisieran construir o ampliar establecimientos y de instalación de fábricas cooperativas y de destilerías para elaboración de alcohol y cognac, soluciones todas que serían reiteradas permanentemente en años posteriores. También se propuso la implementación de un seguro contra el granizo y las heladas, la creación de cooperativas regionales de venta para evitar la trustificación, el aprovechamiento de toda la cosecha para evitar la desvalorización de la uva, la fabricación de productos derivados y analcohólicos y el fomento de la exportación, la creación de una Comisión de Fomento Industrial y Vitivinícola y de un impuesto sobre la uva cosechada para financiar el funcionamiento de dicha Comisión y del seguro⁶.

Por otra parte, durante la gestión de Carlos W. Lencinas, se establecieron impuestos de emergencia⁷ a la cerveza y a las bebidas alcohólicas de más de 24 grados y de menos de 10, exceptuándose aquellas bebidas elaboradas en la provincia, con productos naturales de la misma. Estas leyes fueron derogadas en 1923⁸ y por ley 866 se reinstauró el impuesto a la uva que se vendiera fuera de la provincia. En 1926, por ley 903 el gobernador Orfila, apenas asumido, estableció un impuesto de emergencia por el término de un año de dos centavos por litro y de cincuenta centavos por cada quintal métrico de uva que se cosechara en la provincia durante el año 1927. La situación difícil de la provincia intentó ser salvada a través de la emisión de títulos públicos (ley 889) y en 1927 con la contratación de un empréstito garantizado por la afectación de una parte de los impuestos a la industria creados por ley 886.

La solución no se logró a partir de las medidas dictadas para lograr regular pero dentro de parámetros de mayor equilibrio entre los distintos actores de la cadena. Por el contrario, los problemas continuaron. Entre 1920 y 1930 se habían cultivado 20.000 has más, la producción se había duplicado a pesar de las heladas de 1927, el consumo local se había mantenido, pero habían crecido notablemente las salidas fuera de la

construcción del cooperativismo vitivinícola. Mendoza. Argentina. 1880-1920". *Actas XIII Economic History Congress*, Buenos Aires, 22-26 Julio de 2002. Formato CD.

3 José Néstor Lencinas asume en 1918 y muere en 1920. Carlos W. Lencinas gana las elecciones en diciembre de 1921 y es asesinado en 1929.

4 Mendoza, Ley 740, 4 de setiembre de 1919.

5 Mendoza, Ley 758, 6 de noviembre de 1919.

6 La protección hacia los viñateros estuvo acompañada de medidas como el salario mínimo y jornada de ocho horas para los obreros rurales y la creación de la Caja Obrera para la Pensión y la Invalidez en 1924.

7 Mendoza, Ley 779, 23 de mayo de 1922 y 795 del 21 de octubre de 1922.

8 El rol regulador del estado como comprador de la uva para garantizarle un precio mínimo, el alquiler de bodegas para elaborar y la protección hacia los viñateros no fue tolerada por vulnerar los tradicionales intereses de los bodegueros y las leyes 758 y 759 fueron declaradas inconstitucionales por la Suprema Corte Nacional, por fijación de precio mínimo y por constituir un monopolio indirecto a favor del estado.

Ana María Mateu

provincia y el consumo per capita había oscilado entre los 50 y 60 litros en esos 10 años. Por su parte el precio de la uva y el vino había sufrido fuertes oscilaciones.

Luego de la interrupción democrática y en medio de la grave crisis económica, con alcances mundiales y desatada a partir de 1929, el gobierno nacional desempeñado por el Gral. Agustín P. Justo, había intentado algunas medidas⁹ paliativas como la producción de vinagre de vino. El año 30 se inició complicado. El primer día hábil se inició con un paro a favor de la constitución de la Sociedad Vitivinícola en la que se había depositado la esperanza de la solución a través de la unión de fuerzas. Cuando se constituyó, fijó el precio a la uva y el vino, fomentando la diversificación y elaborando un plan de emergencia, que no tuvo éxito. El consumo seguía decayendo, la situación de la agroindustria se complicaba cada vez más y todos miraban al estado nacional. En 1933 se realizó una Asamblea Vitivinícola que se dividió en 6 comisiones para estudiar ensayos con uva verde, prohibir la construcción de nuevas bodegas, mejorar la distribución, realizar propaganda y aconsejar la elaboración por cuenta de terceros.

Llama la atención que a la par de las quejas de las corporaciones gremiales y del ejecutivo provincial, trasladadas en forma continua hacia el gobierno nacional, para que acudiera en auxilio, la provincia continuara gravando a la industria en forma casi permanente y con criterios donde del mayor volumen de producción dependían los ingresos fiscales. Dentro de esta tónica se dictaron las leyes provinciales N° 935¹⁰ (dos centavos por cada litro de vino que se elaborase, consumiera o expendiese hasta el 31 de diciembre de 1933 más un impuesto adicional de un centavo y setenta y cinco milésimas y otro de un centavo y treinta diez milésimos (\$0.0130) por kilo de uva que se cosechara o elaborase en el año 1932. Por ley 936 del mismo año se destinaba lo recaudado a la formación de un “Fondo para Crédito Agrícola” destinado a fomentar las industrias de granja y para propaganda del vino, como bebida sana, higiénica y alimenticia, cuyo gastos serían pagados a medias con los industriales. Por ley posterior¹¹ con estos fondos se concedía un préstamo a la Superintendencia General de Irrigación para obras de riego en el río Mendoza y también para la construcción de edificios públicos¹² (escuelas, cárceles, reformatorios, etc.), dispensarios para la lucha antivenénea en toda la provincia, préstamos de habilitación agrícola para las industrias de grano (incluida la viticultura) y préstamos a la Dirección General de Escuelas. Por otra parte, para el sostenimiento de la Caja Obrera de Pensión a la Vejez e Invalidez¹³ se creó un aporte de 7½ centavos m/n de moneda nacional por cada hectolitro de vino elaborado y de 6 centavos de moneda nacional por cada quintal métrico de uva.

En los primeros días de 1933 el gobernador Videla suspendió temporariamente el cobro de las patentes a las destilerías de alcohol vínico hasta establecer tres zonas libres alcoholeras al año siguiente y dispuso el levantamiento de la cosecha de 1934, al precio máximo de plaza determinado por la Comisión Autónoma de Defensa Vitivinícola, recientemente creada para el mejoramiento de la producción, de la creación de vino típicos superiores según zona de producción, de cepajes, sistemas de elaboración, caracteres organolépticos constantes, un rendimiento máximo por hectárea de ciento veinte hectolitros y la conservación de los vinos

9 Argentina, Ley 11.675, 4 de enero de 1933.

10 Mendoza, Ley 935, 5 de enero de 1932,

11 Mendoza, Ley 938, 12 de abril de 1932.

12 Mendoza, Ley 939, 18 de mayo de 1932; Ley 951, 8 de julio de 1932, Ley 960, 2 de agosto de 1932, Ley 962, 24 de agosto de 1932.

13 Mendoza, Ley 992, 1 de octubre de 1932.

Ana María Mateu

durante un período no inferior a tres años. Dicha Comisión debería propender al fomento de cooperativas de producción y venta directa, instalará estaciones propias de fraccionamiento en distintos puntos del país para uso de los bodegueros de Mendoza o sus agentes y propiciará la instalación de bodegas de fraccionamiento fuera de la provincia y donde no existiera estación oficial a las cooperativas, asociaciones, o consorcios de bodegueros que “deberían garantizar personalmente el pago al Fisco, con propiedades suficientes” (condición que no era exigida a los bodegueros a quienes se las instalaba el estado). Por otra parte, se otorgaría una prima de cinco centavos por cada litro de vino que se enviara a aquellas provincia y territorios nacionales donde el consumo “per capita”, fuera inferior a 25 litros per capita al año y eximía de impuestos y otorgaba una prima de cinco centavos a los vinos que se exportaran al extranjero. De igual prima gozarían los vinos típicos superiores que se despacharan embotellados a cualquier punto del interior o al extranjero.

Las últimas leyes del año 1933¹⁴ otorgaban facilidades para la construcción de bodegas regionales, de cooperativas privadas o asociadas al Estado, establecían normas sobre fraccionamiento en origen en botellas de vidrio cerradas herméticas, de una capacidad no mayor de 1.000 centímetros cúbicos y con una estampilla en donde constara el pago del impuesto, disponía normativas para los vinos típicos superiores, eximía de impuestos a las cooperativas que elaboraran, compraran, formaran reserva y expendieran vinos fuera de la provincia, derogaban impuestos que gravaban la circulación del consumo de vino en el país y otorgaban el carácter de oficial a la primera sociedad cooperativa de venta directa de vino al consumidor que se formase, con un número no menor de 50 asociados) con derecho de uso del nombre y emblemas de la provincia en sus locales de venta o agencias oficiales y en las marcas y envases de productos.

En 1934 por ley 1091 se autorizó al Ejecutivo para adquirir uva de vinificación de la vendimia de 1934, hasta la cantidad de dos millones de quintales métricos, que le fuesen ofrecidos en venta, por viñateros con o sin bodega, por medieros o contratistas de viña. Por ley 1.128¹⁵ el Ejecutivo debería adquirir toda la uva vinificable de la cosecha del año 1935 para la constitución de una reserva de setecientos cincuenta mil cascos de vino, a elaborar por los bodegueros. Por su parte, la ley 1131¹⁶ creó un impuesto a las uvas que se cosechasen en el año 1935 con fines de vinificación, de un peso por quintal, y a los vinos actualmente existentes en bodega o que se elaboren en la próxima cosecha, un impuesto de (\$ 0,07) por HL. Estos fondos se aplicaron exclusivamente a los gastos que autorizaba a realizar la ley de compra de uvas y regulación de la industria vitivinícola. En forma paralela se propiciaba la exportación fuera de la provincia de fruta seca o conservada¹⁷ cuyos envases de expedición debían llevar escrito, en forma y lugar netamente visibles, la expresión “Provincia de Mendoza”, el nombre del departamento de elaboración, el productor, con su dirección. Las frutas frescas también abonarían impuestos por su inspección que se destinarían a la defensa contra plagas y al establecimiento de cordones sanitarios. Estas medidas se complementarían con la creación de la Sección Antifiloxérica y de Patología Vitícola, dependiente de la Dirección de Industria.

A fines de 1934 la situación de la industria vitivinícola era similar a la peor de los años anteriores, agravada por la disminución del consumo Los

14 Mendoza, Leyes 1071, 1072, 1073 y 1078 de diciembre de 1933.

15 Mendoza, Ley 1128, 29 de noviembre de 1934.

16 Mendoza, Ley 1131, 29 de noviembre de 1934.

17 Mendoza, Ley 1165, 29 de noviembre de 1934.

Ana María Mateu

precios habían descendido verticalmente y el vino se vendía en Mendoza a mucho menos del costo. Según el Ejecutivo no era posible dejar en el desamparo a una industria de la que dependían más de medio millón de habitantes, lo que lo llevaba a plantear medidas de emergencia con la convicción de que propenderían al saneamiento y equilibrio de la producción. El mensaje dirigido al Congreso fue hasta temeroso de emprender una ruta intervencionista que el gobierno no hubiera deseado seguir y que a juicio de Trianes lo convertía en “director de la economía del vino”¹⁸, medida que era resistida por algunos sectores, pero que en general contaba con apoyo según se desprende de la lectura de los diarios de la época.

Para la Navidad de 1934 se sancionó la ley 12137 de creación de la Junta Reguladora de Vinos. Su creación se hizo con carácter de emergencia para regularizar la producción y el consumo a través de: indemnizaciones que promovieran la supresión de la vid vinífera¹⁹ o su substitución por uva de mesa o de pasas o por otro cultivo; de la compra de uva con destino distinto a la elaboración del vino; de la adquisición de los excedentes de vino de los bodegueros que se obligaran a recomprarlo cuando la Junta decidiese venderlos y librarlos al consumo, de la fijación con carácter de obligatorio de la época de vendimia en cada una de las regiones vitivinícolas del país y de la promoción de la agrupación de los productores de uva sin bodega en entidades cooperativas para la industrialización y comercialización de sus cosechas.

La ley 12355, que modificó la N° 12137 determinó que Junta Reguladora de Vinos, adquiriría tierras plantadas con viñedos, ubicadas en zonas típicamente vitivinícolas y en plena producción para eliminar 2.000.000 de quintales métricos de producción (1.300.000 quintales pertenecían a Mendoza)²⁰. Estas tierras pasarían al dominio privado de la Nación, para ser divididas en lotes de hasta 5 hectáreas y vendidas a trabajadores rurales a razón de un lote por familia, con la condición de que establecieran allí su hogar y que lo cultivasen con cualquier cultivo que no fuera uva. Los precios por hectárea variarían según la productividad de los viñedos, aunque costó su implementación por la cantidad de requisitos exigidos a los oferentes (gastos, cancelación de deudas anteriores, etc.).

Durante 1936 la Junta dispuso de ofertas para erradicar 10.000 has de viña, la Dirección de Fomento Agrícola estableció una bodega para elaborar vinos de calidad y se creó en Buenos Aires un Palacio del Vino, con escuelas de expertos, cursos de degustación, etc. Como parte importante de la propaganda, se celebró el 18 de abril de 1936 la primera Fiesta de la Vendimia, con carrousel, banquete de camaradería y un acto central en el estadio del Club de Gimnasia y Esgrima, con la asistencia de 25.000 personas y en donde se estrenó la Canción de la Vendimia, ganadora de un concurso público entre los compositores del país.

En 1938 se fijó el precio del tacho de uva para cosechar en 10 centavos y se fomentó la elaboración por cuenta de terceros habilitándose bodegas que no se encontraran en producción. Los elaboradores ofrecieron a los maquileros el uso de la vasija sin cargo hasta el 31 de diciembre y se fijó en 135 q. el equivalente a la producción de un Hl. Las denuncias de que los bodegueros falseaban el pago a los viñateros arreciaban. Hacia setiembre se

18 Trianes, Francisco. *La viña bajo la tormenta*. Mendoza, El Ateneo, Buenos Aires, 1938, p. 143

19 La Junta reconocía en su Memoria de 1936 que la extirpación chocaba contra el sentimentalismo de la gente, aseverando que lo que no es deseado por el consumo o no es pagado, no es riqueza. Se apoyaba en que era la única solución para plantas perennes que sobrevivían a la miseria del viñatero.

20 Se compraron un 55% de viñedos menores de 25 has.

Ana María Mateu

retiraron del mercado 600.000 hls. por el sistema de prenda agraria y desde el 13 de octubre el vino comenzó a ser derramado por las acequias, en un volumen que en 10 días alcanzó a 1.813.940 Hls. Los precios recién repuntaron en diciembre llegando a los 8,57 el Hl. Paralelamente, la Junta decide, ante la falta de resultados, seguir comprando viñas.

En forma contemporánea, en agosto de 1938, durante la presidencia de Ortiz, por ley 12372 se dictó una Ley General de Vinos, y se creó la Dirección General de Vitivinicultura dependiente del Ministerio de Agricultura, con jurisdicción en todo los asuntos relacionados con la industria vitivinícola, el control de su comercio, su policía y su fiscalización técnica y se creó la Comisión Nacional de la Industria Vitivinícola. Dicha ley establecía como vinos genuinos, a los obtenidos por la fermentación alcohólica o del mosto de la uva fresca, elaborados dentro de la misma zona de producción. En consecuencia, ningún otro líquido, cualquiera fuera su origen o composición, podría designarse con el nombre de vino, precedido o seguido de cualquier adjetivo, excepto los siguientes a los que se les especificaba sus características: vino dulce natural, vino generoso seco o dulce (oportó, jerez, Málaga y otros) vino espumoso o champagne, vino gasificado, vino vermouth, vino quinado o tónico, vinagre, cognac, aguardiente o pisco, mistela, grapa, aguardiente, alcohol o productos analcohólicos como jugos o mosto concentrado. Toda otra bebida no podría llevar otra designación que la de “bebidas artificiales. La ley también establecía que “todo productor de uva de mesa o de vinificar y todo elaborador de vino o productos derivados de la uva, debería inscribirse anualmente en la Dirección General de Vitivinicultura y presentar una declaración jurada conteniendo la superficie de viña en producción, la clase, cantidad y procedencia de la uva cosechada, vino o productos derivados de la uva obtenida y la cantidad del vino existente ante de la vendimia. Finalmente establecía que los vinos y demás productos de la industria vitivinícola no podrían ser expendidos ni circular, sin llevar en forma visible una inscripción indicando la denominación bajo la cual circulaban o eran puestos en venta, la procedencia, cantidad, número de análisis, nombre del productor o importador y fraccionador, y el grado alcohólico, Exceptuábase de la expresión del grado alcohólico a los vinos finos embotellados.

Como parte de esta preocupación por la mejora tecnológica de la elaboración de los vinos, en 1938 por ley 12571²¹ el Ejecutivo Nacional se dispuso a la compra en Mendoza de hasta 200 hectáreas de terreno cultivado con derecho a riego definitivo para instalar la Escuela Nacional de Agricultura y Enología, que ya se encontraba funcionando, pero necesitaba mayores comodidades para 200 alumnos que estudiaban con régimen de internado.

En 1939 los precios se encontraban en franco descenso por la baja en el consumo y por la producción elevada de la nueva cosecha. Evidentemente los problemas no se habían resuelto, el quintal de uva seguía a 5\$ y el litro de vino se cotizaba a diez centavos.

En 1940 la Junta recibió autorización para librar al consumo hasta el 40% de la producción del año venidero para evitar un alza excesiva en el precio del vino. La falta de excedentes llevó a la suspensión de derrames y erradicaciones, a la vez que el consumo se encontraba en alza. Al año siguiente aumentó el consumo a 55 l. y también los precios. Comenzó a fomentarse que en los actos oficiales se consumiera vino nacional. La disminución de la superficie cultivada era sensible (18.196 has) y se debió

21 Argentina, Ley 12571. 7 de octubre de 1938.

Ana María Mateu

recurrir al stock acumulado (880.000 Hls) por la Junta para satisfacer el consumo.

En 1942 se canjearon 550.000 Hls de vino de la cosecha anterior por vinos nuevos y, con éxito, los planes habían logrado reducir al 46% el porcentaje de uva de los bodegueros con viña. También se propuso seleccionar los cepajes de las futuras plantaciones. El fin del accionar de la Junta Reguladora se produjo en junio de 1943 a los 15 días de la Revolución y se lo hizo con los fundamentos de que estaba estrechamente unida a los intereses de los bodegueros.

Sin embargo, si analizamos lo que a simple vista muestran los gráficos y los cuadros del Apéndice final, podemos deducir que la Junta Reguladora no cumplió con sus objetivos de regular la industria ni de aumentar los precios.

1. En relación a la superficie cultivada, se denota una tendencia ascendente desde principios de siglo hasta 1936, momento en el que el accionar de la Junta Reguladora hace que la superficie descienda en casi 10.000 has. Sin embargo, a partir de 1938 se retoma la senda de crecimiento hasta llegar en 1943 a duplicar el área implantada. (Gráfico N° 1)

2. La producción de uva (Gráfico N° 2) muestra una correlación con la superficie cultivada y una tendencia ascendente. Influyen notablemente los accidentes climáticos en la caída de la producción, no así las políticas de la Junta, que solo consiguen por dos años frenar el crecimiento.

3. El precio de la uva, así como el del vino muestran una relación directa con las heladas y granizo años 1920, 1927 y 1932) (Gráficos N° 3 y 4) ya que más del 90% de la producción se destina a la elaboración. La Junta solo consigue un leve incremento en los precios a partir de 1935. Los precios de la uva y del vino varían en general en el mismo sentido y en la misma magnitud en todo el período aunque el precio del vino presentó mayor respuesta en los años de accidentes climáticos (Gráfico N° 8).

4. La producción de vino (Gráfico N° 5) tiene estrecha relación con la de la uva (Gráfico N° 6)

5. El consumo per capita (Gráfico N° 7) muestra una relación inversa con el precio del vino y directa con el mejoramiento de los salarios en la década del 20 y su caída posterior. También se relaciona con los volúmenes de inmigración. En 1932 llegó a su nivel mínimo (35 litros), en dos años recupera 10 litros y hacia 1942, 20 litros.

Creemos, fuera de las consideraciones ideológicas y de los resultados concretos, que de la lectura de los Boletines de la Junta, así como de sus Memorias, puede extraerse un balance favorable por la cantidad y calidad de los estudios realizados o alentados por sus opositores. Debemos recordar que la decisión de creación de la Junta Reguladora surgió de un Informe de especialista en finanzas, Héctor Liaudaut.

Para no abundar en esta oportunidad en detalles, solamente mencionaremos algunos de estos estudios y propuestas extraídos de los Boletines y Memorias de la Junta Reguladora²²

- prohibición de elaboración de vino fuera de las zonas de producción.
- fijación de fechas de vendimia y de liberación de vinos nuevos según variedades y zonas.
- utilización de propaganda masiva en periódicos y radios sobre las bondades del vino, su valor higiénico, el uso del clericot

22 Se revisaron desde 1935 hasta 1942.

Ana María Mateu

especialmente para las Fiestas de Fin de Año, el maridaje con algunas comidas, etc..

- estudios sobre denominaciones geográficas para no recurrir a las extranjeras.

- inauguración de plantas fraccionadoras oficiales en los principales centros de consumo.

- aceptación del pago de contribuciones a la Junta en especie.

- levantamiento de Censo de Viñedos²³ y de Bodegas²⁴.

- registro anual de uvas y vinos.

- elaboración de cuadros de variedad de uva, año de cosecha y graduación alcohólica.

- elaboración de estadísticas de temperatura media mensual 1900-1935.

- estudios técnicos de diferentes zonas, sus climas y sus variedades.

- cálculos del aguado promedio de los vinos a granel vendidos

- análisis de muestras de vino.

- traducciones de estudios sobre el tema vitivinícola de otros países.

- provisión de vino gratuito al ejército y de bolsitas de uva a escolares.

- análisis de los mercados de exportación aunque con el convencimiento oficial de que era imposible de lograr.

- estudios sobre elaboración y exportación de aceite de semillas de uva y de utilización de orujos para alimento del ganado ovino.

- traducciones y estudios sobre los beneficios medicinales del vino.

- estudios sobre otros usos para uva: azúcar, ácido cítrico, zumo de uvas verdes para acidificar vino.

- estudios comparativos de consumo de vino y cerveza.

- elaboración de Censo de comercios de vinos.

- fomento la fabricación en el país de envases baratos para los productos vínicos (bordalesas de roble fueguino y algarrobo mendocino y sanjuanino)

- promoción de la venta de vino en botella

- análisis de la productividad de los viñedos marginales para determinar con exactitud cuántas hectáreas y qué rendimiento por quintal convertía el negocio en lucrativo o convenía conservar si el precio de la uva ascendía.²⁵

- Investigaciones sobre las formas en que el vino llegaba al consumidor a través del análisis de 495 muestras extraídas al azar en la Capital Federal.

- estudios sobre la potencialidad del mercado brasileño (con idea de establecer allí centros de promoción) e incluso del mercado chino.

23 Se determinó la existencia de 100.619 has en Mendoza, casi el 67% del total nacional, y en un 51,5% de Malbec y luego criollas y verdot. El 73% de las uvas son tintas. El 37% de las explotaciones están en manos de sus dueños y el 55% de contratistas. La mayoría de las plantaciones son anteriores a 1932.

24 El Censo Nacional de Vinos y Vasijas estableció en agosto de 1936 un stock de 889.549.416 litros, que correspondían en un 72% a Mendoza. El total de bodegueros en todo el país era de 2.325 y en Mendoza solamente habían dos cooperativas.

25 Al precio de \$2,20 pagado por la Junta son marginales los viñedos que produzcan menos de 108 quintales por ha. y el rendimiento promedio de toda la provincia que es de 90 qq/ha requiere un precio mínimo de \$ 2,50 en la cepa para dejar de ser marginal.

Ana María Mateu

Casi al final de su gestión, la Junta se ufana de su actuación preguntándose retóricamente ¿"Por qué desde el '34 aumenta precio de uva por quintal y precio de vino de traslado sin que prácticamente varíe el precio al consumidor?: "...diversas causas...entre las más importantes el aprovechamiento total de la materia prima y la notable valorización de los subproductos de la vinificación; la disminución del empleo de los costosos correctores de mostos, a raíz de la limitación de los plazos de cosecha; la construcción de bodegas económicas con sus mayores rindes derivados del perfeccionamiento de la técnica enológica; la reducción, al mínimo, de vinos averiados y enfermos como consecuencia de ese constante mejoramiento técnico de las bodegas; el abaratamiento del transporte por la utilización de vagones-tanques y camiones; el aumento considerable de las ventas en botellas, etc." ²⁶

Al final de su gestión, ante la inminencia de otra crisis de sobreproducción, ¿"La Junta. reitera su advertencia sobre la urgente necesidad de someter al contralor del Estado las futuras plantaciones y estructura del viñedo. De lo contrario, es seguro que la industria volverá a una situación de anarquía. y veremos malograda ocho años de esfuerzos regulatorios" ²⁷

¿Qué pensaban algunos estudiosos sobre la actuación de la Junta Reguladora.? Las palabras de Trianes ²⁸ son duras: "La ley reguladora de vino es una ley de clase que beneficia con exclusividad a los productores y sólo a algunos de éstos mientras daña a todo el resto de la población del país. Más de 100.000 personas debían quedar sin medios de vida a consecuencia de la extirpación de viñedos dispuesta por la ley. Los consumidores impulsados a la bebida nacional se ven obligados a pagarla a precio de monopolio y los vinicultores resultan sujetos a esos gravámenes". En desacuerdo con políticas intervencionistas, criticó los procedimientos que muchas veces no fueron respetados por falta de fiscalización y que llevaron a que buena parte de la compra se vinificara, a que no se respetaran los términos fijados para la vendimia o a que se compraran viñas que no existían o a que se arrancaran viñas que otros plantaron.

Trianes transcribió la opinión del partido oficial de Mendoza que corroboraba el fracaso de la Junta ya que los obreros como los empleados y artesanos continúan soportando una situación de estrechez, miseria y desesperación, idéntica a la que existía durante el reciente período de depresión aguda. Los conservadores reconocían que solamente un pequeño grupo de personas había conseguido mejorar su suerte gracias al aporte de millones y millones de pesos extraídos con distintos procedimientos de la economía de toda la República.

Benito Marianetti, dirigente del Partido Comunista de Mendoza en su obra "El racimo y su aventura" ²⁹ dirá años más tarde que en esa política de destrucción los terratenientes y bodegueros recibieron dineros del pueblo argentino, mientras que no se le dio un solo peso a los contratistas ni trabajadores ³⁰. Asevera en forma contundente que la experiencia de la Junta es el exponente de la política antipopular de la oligarquía y los monopolios coaligados.

Una declaración del Partido Socialista Obrero de 1.938 impuso con

26 Memoria Junta 1942.Ministerio de Agricultura de la Nación, BA, 1943.p.10.

27 Idem .p.12.

28 Trianes, Francisco. *La viña*.....op. cit.p. 165.

29 Marianetti, Benito. *El racimo y su aventura . La cuestión vitivinícola*. Editorial Platina, Buenos Aires, 1965 p.72.

30El diario Los Andes muestra a lo largo de la década graves conflictos sindicales de los gremios vinculados a la actividad.

Ana María Mateu

claridad los resultados de la política reguladora: inversión improductiva de cerca de \$100.000.000, destrucción de materia prima y de vinos, aumento de la desocupación y la burocracia, disminución de los salarios de los trabajadores, malos sistemas de comercialización, privilegios financieros para algunos establecimientos en detrimento de los pequeños productores, fraude, falta de previsión, improvisación y fracaso de la economía regulada³¹.

José Francisco Martín³² para sostener su opinión de que hubo ganancias diferenciales, transcribe la siguiente información: las 1.515 bodegas pertenecían en el año 1936 a 69 sociedades por acciones, 193 a sociedades colectivas y 253 a particulares. La tercera parte de la inversión estaba en manos de 12 grandes bodegas (Giol la más importante), que se sostenían gracias a los auxilios de un grupo bancario para impedir su quiebra. La Junta se hizo cargo del crédito y aceleró el proceso de concentración. Afirma Martín que la crisis, retroalimentada por la crisis internacional, puso en manifiesto el peligro de los esquemas monoproduktivos.

Otras miradas, tan viejas y tan actuales

Las crisis del modelo vitivinícola, diseñado desde fines del siglo XIX constituían la única oportunidad en que el estado y la burguesía del vino se preocupaban por los límites de su desarrollo. Dado que los altos niveles de producción parecían disimular los vaivenes de los precios, permitiendo al estado gravar la agroindustria para sostener la provincia, la salida parecía centrarse en el aumento del consumo. Sin embargo, poco se hizo en los casi 50 años analizados. Y lo que es más llamativo, se siguen en la actualidad discutiendo los mismos temas.

Ya José Trianes³³ en 1911 encabezaba un estudio con el siguiente texto: “Mendoza puede conquistar el mercado de vinos extranjeros en dos o tres años”. Sostenía que había que introducirlo en las clase medias y ricas que bebían vinos extranjeros y cerveza ya que el vino de calidad no llegaba al 4%. Proponía alquilar un local en Buenos Aires con un cava elegante para que expusieran los productores, otorgar premios, hacer promociones en restaurantes, e incluso ya en esa época crear una Fiesta de la Vendimia, guías de turismo, películas sobre el potencial de la industria, concursos de letras y afiches para propaganda. Simplificaba su receta en “dar vinos buenos, sanos y agradables, pero más baratos, mucho más baratos”. Se oponía a las copias y al uso de las denominaciones de origen francesas, auspiciando la definición de nuestros propios vinos.

Diez años más tarde, un detallado estudio de la situación fue realizado en 1922 por parte de Leopoldo Suárez, Ministro de Industrias y Obras Públicas de Lencinas quien también sostenía que no había superproducción, sino que era necesario aumentar el consumo y organizar el comercio que encarecía el producto. A su juicio, el problema estaba centrado en la intromisión de los intereses políticos y en “la división de gremios productores de materia prima y de materia elaborada, que ha dado por saldo, la inferioridad en el nivel económico del producto de la tierra, y la

31 Mateu, Ana. *La elite conservadora de 1938*. Inédito.

32 Martín, José Francisco. *Estado y empresas relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial nacional*. EDIUNC, Mendoza, 1992. p. 161. Cita un estudio de De Sagastizabal, Leandro. “Economía y sociedad” en *Todo es Historia*, N° 108, p.52.

33 Trianes, José. *Por la industria vitivinícola de Mendoza*. Editorial de A. González y Cia. Mendoza, 1911.

Ana María Mateu

superioridad del vino.³⁴ Consideraba que las 35.000 has que no tenían bodega propia eran la causa de la especulación ya que este sector era siempre el perjudicado

Bunge³⁵ en los años 30, a pedido del gobierno nacional, volvió a analizar la industria, en medio de las repercusiones de la crisis de Wall Street y enfocó el problema, para él, netamente económico, en la diferencia entre la oferta y la demanda del vino, por lo que se dedicó a estudiar el consumo, problema que a su juicio, aquejaba a todos los países productores de vino. Para los años 1876 a 1880, el consumo per capita era de 23 litros por año y estaba formado por unos 511.000 hectolitros de vino importado y sólo 30.000 del producto nacional. A partir de esta fecha Bunge observaba una notable correlación entre la entrada anual de inmigrantes al país y el consumo de vino nacional que llegó superar en los últimos años la cifra de 60 litros por habitante, descendiendo en 1929 a 58,50 litros per capita. Vinculaba también la baja en el consumo con los saldos migratorios negativos de la Primera Guerra y con las características distintas de los migrantes. Había desaparecido la inmigración golondrina que llegó a alcanzar las 100.000 personas al año, mayoritariamente italianos y españoles, que venían en los meses de la cosecha y consumían mucho vino, lo que se demostraba en el aumento periódico durante los tres meses de recolección de la cosecha. Otra característica era el aumento de la inmigración de los sajones y eslavos, provenientes de países con índices de consumo de vino insignificantes.

Para Bunge la relación entre la baja del precio del vino y el aumento del consumo era directa, aunque también analiza la substitución del consumo por la cerveza que llega a los 18 litros per capita y que además de ser más barato tenía una eficaz propaganda y se vendía en envases cerrados. El consumo de bebidas alcohólicas de otro tipo (vermouth, cocktails) no estaba muy desarrollado en nuestro país y llegaba a los 2 litros per capita aunque también reconocía el consumo creciente de las bebidas sin alcohol en relación a cambios culturales vinculados con los deportes y el aire libre. Bunge no creía en tal substitución, sino que, por el contrario, en la Argentina la difusión del uso del vino por el aumento de la producción nacional había ido desalojando a las bebidas alcohólicas.

Consideraba que el aguamiento se veía favorecido por la calidad de los vinos, gruesos y con alta graduación alcohólica, y también consideraba necesaria la venta de vino embotellado y bajo la responsabilidad de una firma y de una marca, otorgando estabilidad en calidades y precios e intentando que en los restaurantes no se cobrasen precios exagerados. Creía que el horizonte de la exportación de vino no era realmente muy promisorio, porque estaba limitado por causas económicas. Consideraba primordial a la activa propaganda para llevar al convencimiento público que el vino no es propiamente una bebida alcohólica sino higiénica, sana, tónica, nutritiva; que se lo elabora con plenas garantías de pureza y que es el complemento indispensable de toda buena comida, etc.... Discriminaba con claridad el alcoholismo y aseveraba que uno de los mejores medios para combatir el alcoholismo es la generalización del uso del vino en substitución del consumo de los cocktails en la burguesía y de la caña y otras bebidas alcohólicas en el pueblo trabajador.

34 Suárez, Leopoldo. *La acción del Estado en la Industria Vitivinícola de Mendoza*, Imprenta Italia, 1922, Mza. p.2.

35 Bunge, Alejandro. Informe del Ing. Alejandro Bunge sobre el problema vitivinícola. Sociedad Vitivinícola de Mendoza S.A. Impresora Argentina SA. Buenos Aires, 1929.

Ana María Mateu

Casi en forma contemporánea, Rafael Trianes³⁶ también se dedicó al análisis del consumo y de la necesidad de llevarlo a los 150 litros per capita de cualquier país vitivinícola o a los 200 de Francia. Le resultaba sorprendente que sea la clase media argentina la que se abstiene de consumir vino y lo atribuye al excesivo precio de una cosa que por otra parte, no era del todo agradable. A pesar de los bajos costos de producción, los altos precios eran tales que no permitían a la clase media adquirir la calidad. Hay, evidentemente, vinos que apenas si los toleraba el obrero, paladar un grado menos refinado, que sólo percibía el alcohol con que repone las calorías perdidas por el organismo en la ruda tarea diaria.

Afirmaba Trianes que carecía e la industria argentina de establecimientos donde se hiciera enología y que se "fabricaban" caldos alcohólicos que distaban de merecer que los calificaran como vino. La clase media carece hasta hoy de su vino, algunas veces consumía un vino llamado de tipo "standard", al que con el objeto de "afinarlo" se lo había sometido a un "tratamiento" bien simple: se le ha agregado agua. Los otros vinos embotellados, son los que se califican de "finos", no obstante no ser sino aquellos mismos 'ordinarios' envejecidos por el transcurso de unos cuantos años. Se olvidaba que, para el envejecimiento, debía partirse de una elaboración adecuada y especialísima cuyo proceso comienza en el acto de cortar las uvas de cierto modo, y no termina hasta el momento de servido en la mesa, con todas las consideraciones que merece un vino de edad. Un vino ordinario envejecido, en una palabra, es como un analfabeto con diploma universitario. Ambos llegan al consumidor excesivamente encarecidos por razones que si son explicables en los añejados, no tienen justificación alguna en los aguados.

Sostiene Trianes, taxativamente, que se ha "standardizado" la elaboración de vinos como si se tratara de automóviles o de zapatos y por ello se compra el más barato. El hombre se enamora de lo que tiene personalidad propia: De lo que no es posible enamorarse es de un vino sin características, como no se halla a un hombre al que enloquezcan todas las mujeres sin distinción. La "personalidad del vino" rige el desenvolvimiento de la vinicultura en todos los países del mundo, y donde ello no ocurre, como en la Argentina, se rompe el equilibrio económico-social, que es condición "sine qua non" de esta producción. Termina diciendo: "Opten, pues, los vinicultores entre elaborar vino o seguirlo fabricando"

A la mejora de la calidad, al logro de un vino con personalidad, le une Trianes,³⁷ la necesidad de que quienes vendan y ofrezcan los vinos se capaciten sobre los mismos. Diagrama cursos de sommelier sobre historia y geografía del vino, nociones de enología, viticultura, tipos de vino, su relación con la cocina y con la salud, el maridaje con ciertas comidas, su fraccionamiento, el ordenamiento legal, las reglamentaciones laborales. Las clases teóricas irían unidas a una serie de trabajos prácticos, en bodegas, comercios, tonelerías y dependencias oficiales. Trianes termina su artículo quejándose de que se hagan vinos para la peonada, que no tiene paladar sino garganta, y que por tanto se conforma con imitaciones de los vinos de sus países de origen. Se lamenta de que hace 15 años que se proponía cambiar el rumbo, a pesar de que un importante industrial le había dicho que si no sabían apreciar la calidad, el porvenir estaba en elaborar mucho, aunque fuera malo.

Es llamativo en la época el uso de análisis de mercado para conocer

36 Trianes, Rafael. "Tres estudios sobre la cuestión vinícola." *ECO, Publicación Mensual*. Buenos Aires: Junio, 1935, pp. 34-38

37 Idem. *Arte de ofrecer el vino*. Mendoza, 1934

Ana María Mateu

el gusto de los consumidores, de los médicos y de la prensa. Un artículo del diario Los Andes, fechado el 1 de enero de 1935, transcribe una encuesta realizada por un especialista en vinos, Antonio Scaramella, que realiza el siguiente interrogatorio a los médicos:

Pregunta:

1º) ¿Considera Ud. al vino genuino cómo una bebida higiénica y alimenticia?

SI: 94% NO: 3%

2ª) ¿Cree Ud. que su uso moderado en las comidas es beneficioso?

SI: 92% NO: 4%

3ª) ¿Puede su uso moderado ser nocivo para personas sanas?

SI: 2% NO: 94%

Razones a favor de su uso:

Alimento de ahorro: 41%

Estimulante: 41%

Razones en contra de su uso:

Abuso que conduce al alcoholismo: 10%

Contraindicado para enfermos del hígado: 8%

Por la adulteración del producto: 4%

¿Qué piensa del vino como bebida?

Que es bueno: 100%

Que es malo: ----

Encuesta entre varios gremios

¿Qué piensa del vino como bebida?

Que es bueno: 100%

Que es malo: ----

Encuesta entre directores de diarios:

1º) ¿Qué opinión tiene el Sr. Director del vino como consumo diario?

Buena: 100%

Mala: ----

2º) ¿En qué razones o hechos funda Ud. esa opinión?

Experiencia propia: 71%

Opinión médica: 43%

3ª) ¿A qué atribuye el reducido consumo de vino:

Adulteración del producto: 85%

Impuestos: 36%

A la pobreza general: 7%

A la falta de propaganda: 7%

De acuerdo a estos resultados, Scaramella aconseja asegurar la genuinidad de los vinos, la fiscalización de su comercio para evitar alteraciones, la reglamentación de los precios de venta evitando las ganancias exorbitantes y la reducción de los costos del transporte y la asociación.

Ana María Mateu

Conclusiones

El análisis de la crisis de 1930, cuyas negras perspectivas parecieron sombrear el mundo entero, nos lleva a conclusiones similares a las que arribamos en estudios anteriores³⁸. El problema de la calidad vs. la cantidad, el diálogo entre sordos entre los que “hacían” y los que “sabían”, los consejos para no matar la gallina de los huevos de oro, según palabras de Trianes, ocuparon casi 50 años de la historia del vino.

Sin embargo, las lecciones de los primeros 20 años del siglo no se aprendieron y ya no solo se mataba la gallina sino que los huevos y el oro fueron tirados a las acequias o pasados por el arado. Hemos querido mostrar en estas páginas las dos caras de la moneda de la década del 30, denostada por algunos y ensalzada por otros. Siempre la realidad muestra sus claroscuros, muy oscuros en el caso de la actuación de la Junta Reguladora, pero suavizados por la impresionante cantidad de estudios sobre la realidad vitivinícola que alentó, aunque desperdiciados en la conformación de continuas Comisiones que no lograban nada.

Frente a la realidad de la eliminación de uvas y vinos y del fracaso de tales medidas para regular una industria que solo aceptaba los mandatos del granizo y las heladas, muchos especialistas seguían aconsejando medidas que, en su mayoría, son caballitos de batalla en los proyectos de la llamada reconversión actual. La importancia del mercado interno (a pesar de estudios hasta del mercado chino), la necesidad de la asociación, el embotellamiento en origen, la llamativa despreocupación por el añejamiento y la calidad, el mandato de la cantidad sobre la calidad, la importancia de los volúmenes, la falta de propaganda, son todavía parte de la vitivinicultura, que parafraseando a un economista argentino³⁹ “supimos conseguir”.

38 Mateu, Ana y Stein, Steve. “Dialogos entre sordos, los pragmaticos y los tecnicos en la epoca inicial de la industria vitivinicola argentina” Presentado en UADE, Jornadas de Empresarios como Comerciantes, Buenos Aires, julio de 2004.

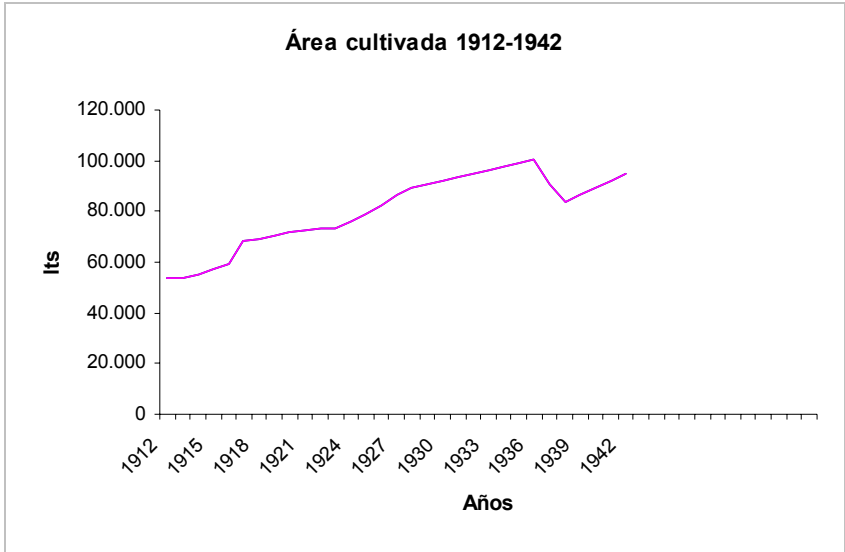
39 Schvarzer, Jorge. *La industria que supimos conseguir Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires, 1996.

Ana María Mateu

Apéndice documental y gráfico

Tabla Nº 1 - Evolución Vitivinícola													
Años	U V A								V I N O				
	Área cultivada	Produc.: Total	Uva elaborada	Consumo local y desecada (1)	Exportada	Eliminada por planes de emergencia	Precio en cepa los 100 kg	Valor de la producción	Producción (5)	Precio del vino de traslado (6)	Salida de la Provincia (7)	Consumo local (7)	Consumo "per capita" en la República
	en lts	en miles de quintales					en m\$	en miles de m\$	en miles de hl	en m\$ por hl	en miles de hl		en litros
1912	53.764	4.983,4	4.915,0	29,0	39,4		7,61	37.923,7	3.451,8	20,0	2.760,1	75,0	61,7
1913	54.063	5.799,9	5.713,5	33,0	35,4		3,69	21.401,0	4.014,0	16,0	3.170,4	78,0	64,6
1914	55.344	6.297,8	6.216,8	38,0	43,0		2,61	16.437,3	4.310,0	10,0	3.087,5	127,0	57,2
1915	56.913	4.769,0	4.708,8	32,0	28,2	(2)	3,04	14.497,8	3.053,6	6,0	3.404,2	92,3	57,2
1916	59.605	5.274,4	5.191,2	35,0	48,2	(2)	3,04	16.034,2	3.518,0	7,0	3.380,4	123,6	57,8
1917	68.554	6.360,5	5.296,0	38,0	46,5	980	3,25	20.671,6	4.013,7	10,0	2.902,3	128,0	51,2
1918	69.360	4.711,6	4.640,2	35,0	36,4	(3)	3,48	16.396,4	3.357,0	10,0	3.403,7	100,0	56,4
1919	70.584	4.516,3	4.467,9	30,0	18,4	(3)	3,48	15.716,7	3.276,6	15,0	4.138,4	86,9	65,9
1920	71.649	4.522,0	4.472,8	30,0	19,2		12,00	54.264,0	3.451,2	30,0	2.897,6	76,8	49,5
1921	72.546	6.215,6	6.140,9	40,0	34,7		8,00	49.724,8	4.644,8	17,0	3.189,7	101,2	54,0
1922	73.085	5.590,9	5.191,4	40,0	359,5		8,00	44.727,2	3.891,2	10,0	3.944,7	125,9	62,7
1923	73.098	5.681,9	5.262,3	42,0	377,6		8,30	47.159,8	3.959,8	15,0	4.137,8	142,9	61,6
1924	75.983	5.889,7	5.574,0	42,0	273,7		11,50	67.731,5	4.120,6	24,0	4.564,9	155,9	64,8
1925	78.871	6.903,7	6.701,4	45,0	157,3		11,50	79.392,5	5.025,3	17,0	4.053,2	136,1	58,3
1926	82.213	5.373,8	5.116,2	45,0	212,6		7,50	40.303,5	3.869,6	17,0	4.332,7	147,7	61,2
1927	86.469	3391 (4)	3.271,2	30,0	89,8		19,00	64.429,0	2.500,2	30,0	3.012,3	112,6	50,0
1928	89.556	7.826,0	7.456,9	45,0	324,1		11,00	86.086,0	5.613,9	11,0	4.030,0	85,0	55,6
1929	90.431	8.827,7	8.274,4	50,0	503,3		4,50	39.724,6	6.292,7	9,0	4.426,8	75,1	58,2
1930	91.886	7.052,9	5.155,7	50,0	270,2	1577	4,50	31.738,0	3.924,9	11,3	3.999,4	62,0	50,0
1931	93.342	7.335,4	5.380,5	55,0	133,9	1766	4,50	33.009,3	4.025,5	15,0	3.707,5	60,6	45,5
1932	94.797	512,0 (4)	489,4	0,3	22,3		11,50	5.888,0	368,3	18,1	2.665,3	52,0	35,3
1933	96.253	7.835,4	7.552,9	60,0	219,5	3	4,50	35.259,3	5.788,7	10,1	2.743,8	36,5	37,3
1934	97.708	10.080,0	7.475,3	65,0	469,7	2070	1,20	12.096,0	5.708,5	4,0	3.583,1	81,0	45,7
1935	99.164	7.365,2	3.847,5	60,0	373,7	3064	2,20	16.203,4	2.906,9	5,1	4.338,2	78,2	50,6
1936	100.619	10.040,6	5.588,8	65,0	478,0	3908,8	2,57	25.804,3	4.235,8	5,9	4.747,2	73,9	53,5
1937	90.868	9.868,1	7.919,8	69,0	471,2	1408,1	3,50	34.538,3	5.987,5	8,6	5.017,5	74,7	57,6
1938	83.606	10.504,6	9.966,6	70,0	468,0		4,30	45.169,9	7.393,2	8,6	5.109,1	92,7	55,1
1939	86.355	7.003,1	6.637,1	68,0	298,0		5,10	35.716,0	4.876,0	10,9	5.262,7	92,9	55,9
1940	89.104	7.435,4	7.134,3	64,0	237,1		6,05	44.984,1	5.244,3	12,1	5.179,7	145,8	55,2
1941	91.853	7.848,4	7.621,8	60,0	166,6		6,68	52.427,5	5.658,8	13,5	5.468,1	241,0	56,8
1942	94.602	6.696,6	6.506,0	50,0	140,3		11,81	79.086,3	4.858,5	18,3	5.255,2	259,5	55,5

Gráfico Nº 1



Ana María Mateu

Gráfico N° 2

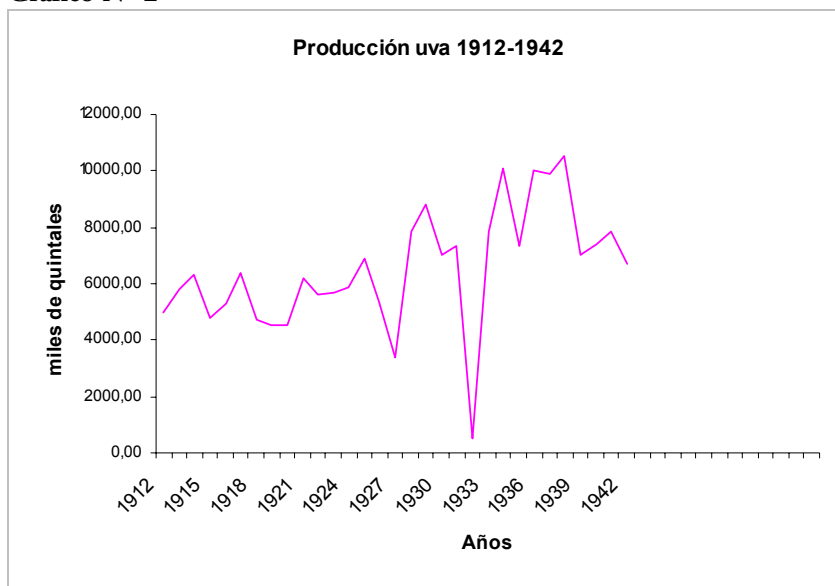
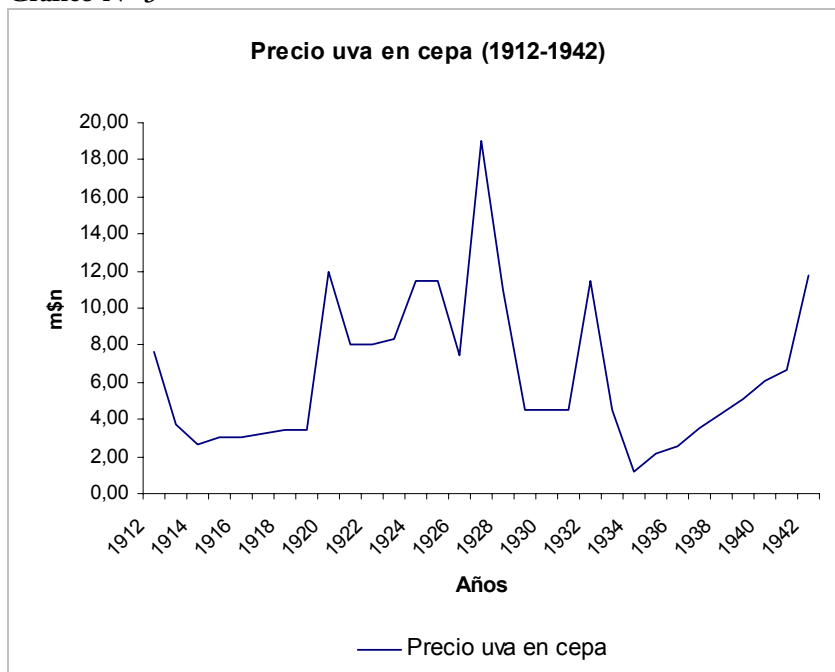


Gráfico N° 3



Ana María Mateu

Gráfico N° 4

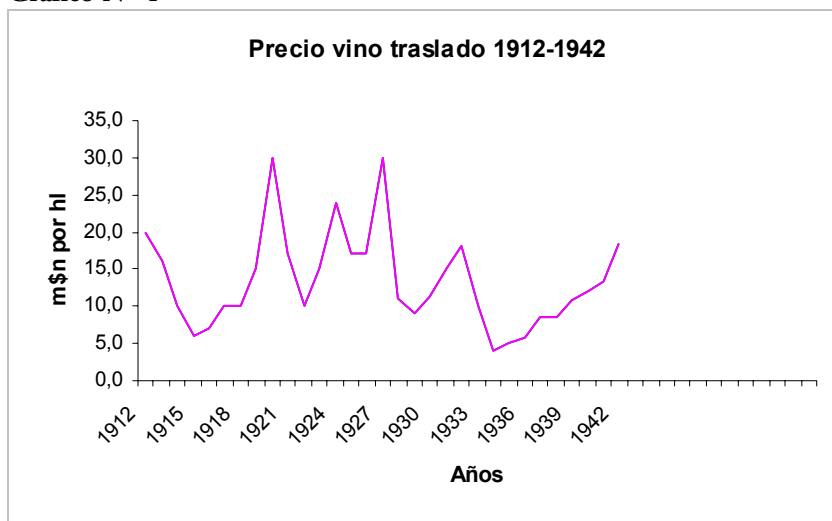


Gráfico N° 5

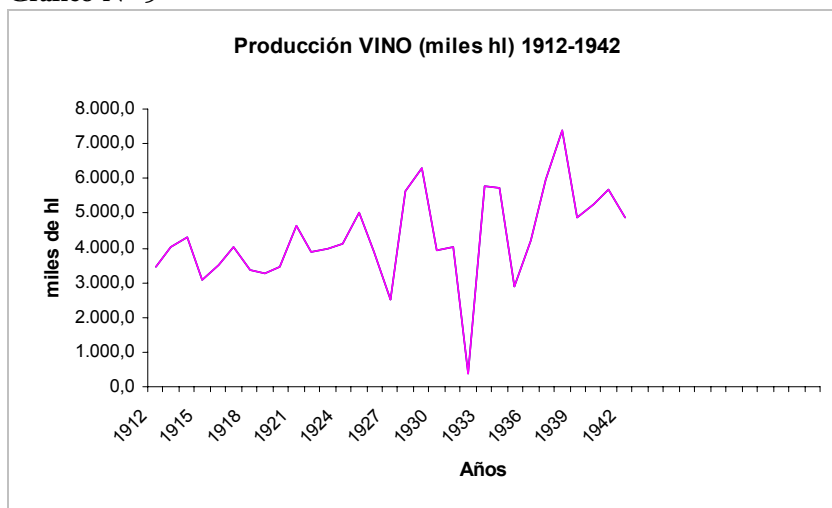
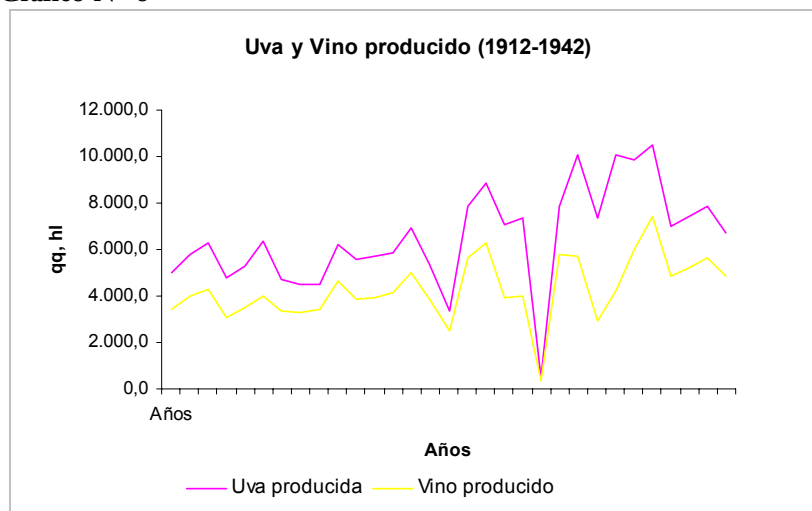


Gráfico N° 6



Ana María Mateu

Gráfico N° 7

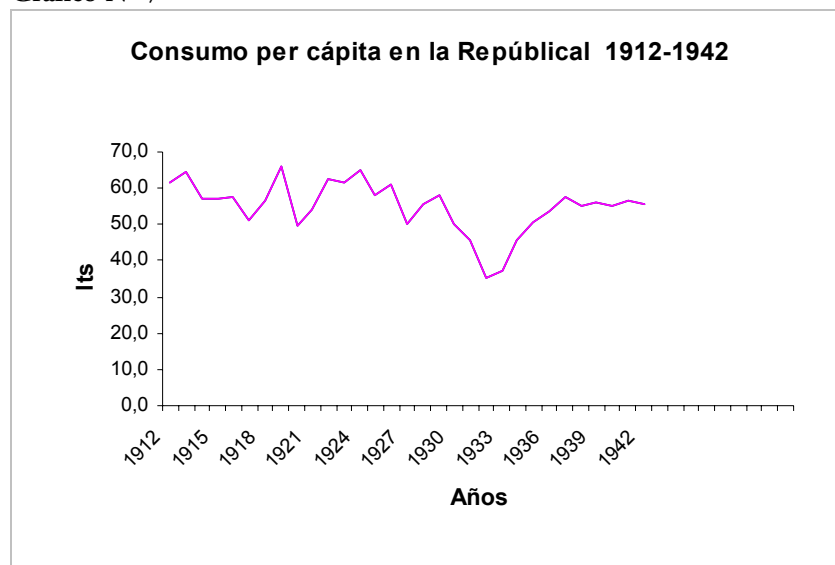
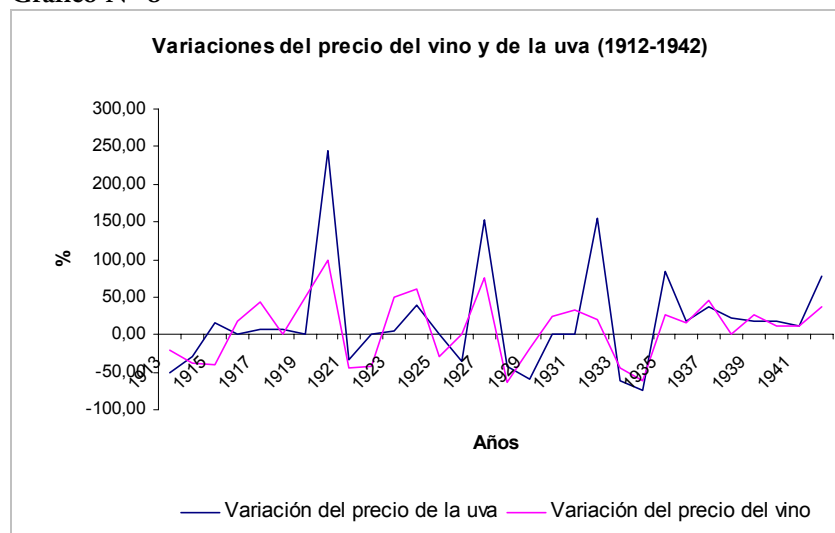


Gráfico N° 8



Ana María Mateu

Gráfico N° 9

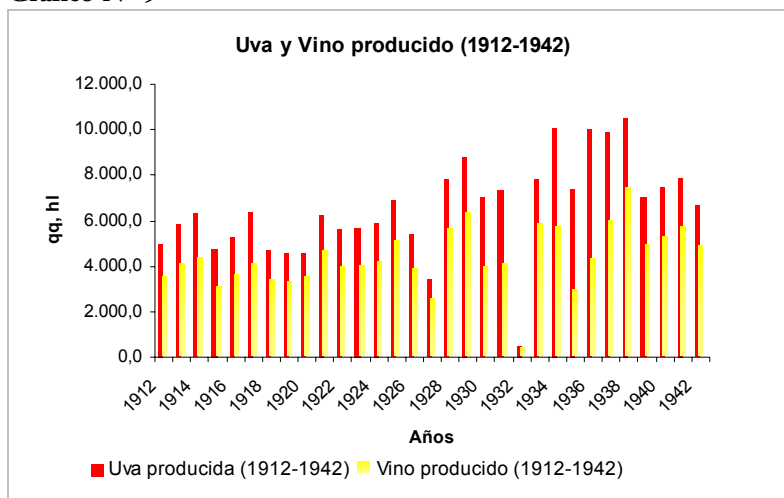


Gráfico N° 10

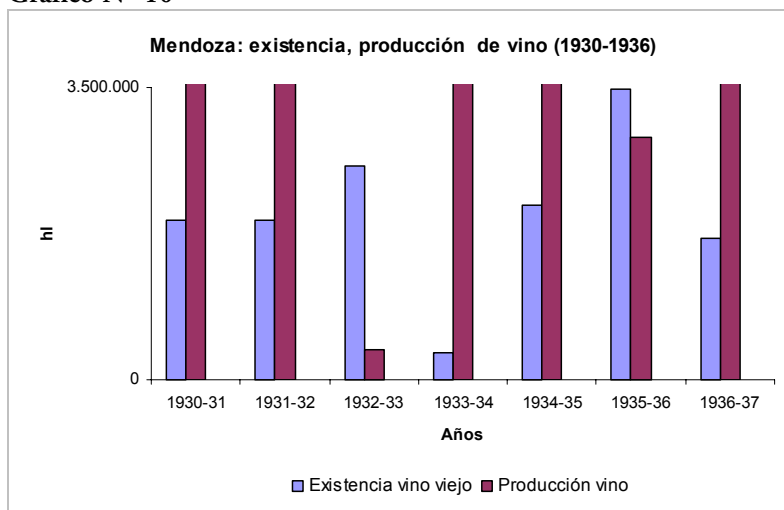
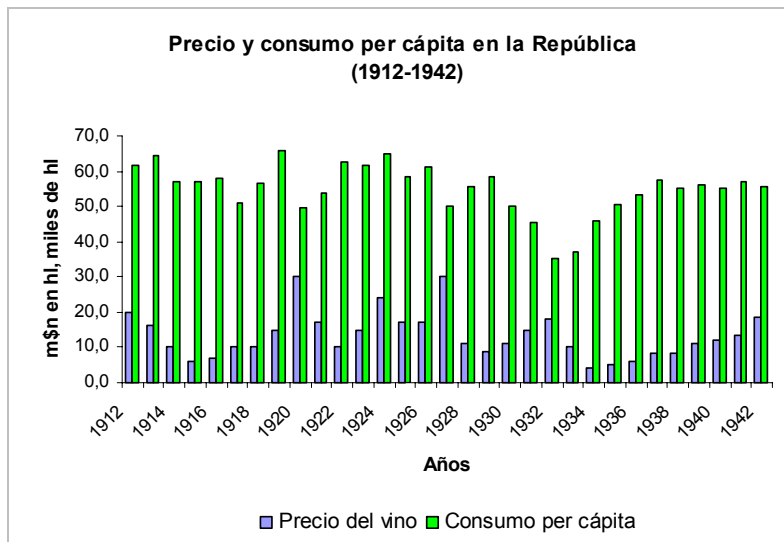


Gráfico N° 11



Políticas reguladoras en la vitivinicultura argentina. Crisis e intervención del Estado. 1930 - 1940.

a) Introducción.

La crisis internacional de 1929 - 30 modificó drásticamente las condiciones del comercio internacional determinando la brusca contracción de los flujos del intercambio y la desaparición de las relaciones económicas multilaterales. A medida que las naciones centrales recurrían a políticas proteccionistas, los países tradicionalmente exportadores de materias primas debieron arbitrar respuestas económicas y administrativas para superar las graves consecuencias de las nuevas reglas impuestas por la crisis en el mercado mundial.

El control de cambios fue primera medida de una serie de políticas económicas que, pactos y controles mediante, configuraron en Argentina el intervencionismo de estado característico de la etapa abierta en 1930. Si bien el énfasis estuvo puesto en las tradicionales actividades agrícola-ganaderas de la Pampa Húmeda - firma del pacto con Gran Bretaña, creación de un organismo encargado de la comercialización de granos - las producciones regionales argentinas orientadas hacia el mercado interno fueron alcanzadas también por las políticas reguladoras.

Al desviar la mirada hacia otras regiones del país y enfocarla en las agroindustrias monopductoras del interior es posible realizar otras aproximaciones a las políticas reguladoras puestas en práctica después de la crisis de 1930. Comentarios, datos y consideraciones que enriquecen y matizan la visión centrada en el escenario cerealero. El caso de la vitivinicultura cuyana constituye un terreno de análisis interesante para la ampliación propuesta.

Esta agroindustria, radicada especialmente en las provincias de Mendoza y San Juan, con tibias manifestaciones en la zona del valle del Río Negro desde la década de 1920, surgió como recurso de los grupos dirigentes locales para insertarse en el modelo de desarrollo agroexportador conformado desde fines del siglo XIX y liderado por el litoral pampeano. El proyecto implicaba fomentar actividades agrarias y agroindustriales que no entraran en competencia con los cereales y las carnes, productos de exportación, ni representaran enfrentamientos incómodos con los bienes provenientes de la importación. La producción de vinos se orientó naturalmente hacia el mercado interno, formado en alta proporción con los aportes de la inmigración europea mediterránea, impulsada por una demanda en expansión, el crédito oficial en las regiones productoras y el pronto tendido de vías férreas entre Cuyo y Buenos Aires.

La actividad vitivinícola alcanzó en la región cuyana un importante desarrollo, con rasgos de monoproducción, sin que otros centros presentaran posibilidades de constituirse en posibles competidores en el mercado local. El impulso oficial, sumado a los altos beneficios que dejaba la actividad, dio como resultado un crecimiento rápido y desordenado de la agroindustria. Las 20 962 hectáreas dedicadas a la viticultura en 1900 se multiplicaron en poco tiempo, convirtiéndose en más de 30 000 en 1908 y alcanzando la cifra

* CONICET-UNLP/Universidad Nacional de La Plata – UNQ/Universidad Nacional de Quilmes

María Silvia Ospital

de 53 551 en 1911. A pesar de los inconvenientes sufridos por la actividad, la vid continuó extendiéndose; hacia 1930 las hectáreas bajo cultivo eran algo más de 90 000. Aunque estos datos corresponden a Mendoza; son significativos, pues esta provincia y San Juan concentraban el mayor número de bodegas y lideraban ampliamente la producción de vinos durante el período comentado; mientras en 1899-1903 elaboraban el 94% del total de vino nacional, su producción equivalía al 92% en 1929-1933.¹

Como se dijo antes, las secuelas de la crisis internacional de 1929, con su profundo impacto en la contracción de las corrientes del comercio atlántico, la caída del patrón oro y la consecuente aplicación de políticas proteccionistas en los países centrales afectó directamente al sector externo de la economía argentina. El modelo agroexportador, que venía sufriendo las consecuencias de la disminución de los precios internacionales de los cereales desde mediados de 1920, vio sacudidos los cimientos mismos de su estructura. El tema ha sido profusamente estudiado y analizado por la bibliografía. Sin embargo, el conjunto de cambios y vicisitudes que la coyuntura produjo en el mercado interno y en la red de relaciones comerciales entre las distintas regiones del país ha recibido menor cobertura. La mayoría de los trabajos referidos a las cuestiones internas se han centrado en las consecuencias sociales y políticas de la crisis, desocupación, aumento de la pobreza, represión y golpes de estado.

En este sentido, se convierte en un desafío el análisis de los cambios introducidos por el crac internacional en la vitivinicultura regional y en su mercado de consumo, conformado este último - en gran medida - por los sectores trabajadores y medios de la zona litoral y cerealera. Desde la óptica de los bodegueros, la preocupación de la hora no estaba constituida por el cierre de los mercados europeos para su producción, sino en la previsible disminución de la demanda interna para sus vinos comunes, motivada por la repercusión de la crisis en los salarios de clases obreras de las ciudades pampeanas y las regiones agrícolas de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. El estudio emprendido aquí pone su acento en el mercado interno y sus cambios a partir de las distorsiones introducidas en él por la situación internacional.

Las particulares características de la vitivinicultura, afectada por crisis de superproducción y sólo marginalmente conmovida por las condiciones internacionales, otorgan interés al estudio de las políticas intervencionistas dirigidas a esta economía regional; políticas que comparten los rasgos generales de la acción gubernamental durante los años del apogeo neo-conservador y, al mismo tiempo, ponen de manifiesto continuidades en la actuación del Estado aplicada al cultivo de vides y la actividad de las bodegas argentinas.

b) Políticas públicas.

La creación, en 1935, de la Junta Reguladora de Vinos y la disposición referida a la unificación de los impuestos al vino bajo un único tributo a ser percibido por el gobierno nacional, fueron las medidas más características aplicadas a la agroindustria vitivinícola por el estado intervencionista surgido de la crisis de 1929, en su búsqueda por superar sus repercusiones en el país. Pero si bien las condiciones impuestas a la Argentina por la nueva situación internacional, sumadas a los cambios

¹ BANCO DE LA NACION ARGENTINA, REVISTA ECONOMICA, "La industria vitivinícola", Bs. As., septiembre 1933, vol. 6, nº 7, p. 115.

María Silvia Ospital

internos ocurridos desde la década de 1920, las consecuencias del golpe institucional del 30 y los gobiernos neo conservadores que le siguieron, determinaron un nuevo escenario para las acciones políticas y para las relaciones entre el Estado y los otros actores sociales involucrados en esta actividad económica, la mediación de los gobiernos provinciales en la vitivinicultura no representaba una novedad.

Desde el estudio de las políticas puestas en práctica por el Estado nacional o por los gobiernos provinciales - en la vitivinicultura o en el caso de la industria azucarera - resulta complejo establecer las diferencias entre la habitual participación estatal, típica del estado liberal, y las medidas intervencionistas propiamente dichas. La particular forma en que estas monoproducciones se articularon con el modelo establecido desde el área pampeana, en su proceso de modernización, determinó que la recurrencia a la activa participación del Estado fuese una constante, asiduamente solicitada por los sectores dirigentes regionales. La coincidencia de intereses entre estas dirigencias y los estados provinciales, fácilmente comprensible si se tiene en cuenta que empresarios y actores políticos solían pertenecer a los mismos círculos o redes familiares, facilitaba el dictado de leyes y disposiciones que rebasaban los límites de la función atribuida generalmente al Estado liberal. Más que proporcionar el marco legal que favoreciera el libre juego y funcionamiento del mercado, los gobiernos se integraron en la actividad económica como verdaderos participantes.

Si en las primeras etapas, en el caso de la vitivinicultura, las iniciativas correspondieron mayoritariamente a los gobiernos provinciales, las crisis periódicas de la agroindustria empujaron a los empresarios a agruparse y solicitar la intervención creciente del Estado central para acercar soluciones a los problemas de la actividad regional, vicisitudes a las atribuyeron importancia nacional. Las demandas se referían, especialmente, a la urgencia en suprimir las diversas cargas impositivas que gravaban al vino en ámbitos provinciales, aumentando su precio y disminuyendo el consumo. Al mismo tiempo, en los centros productores, leyes de emergencia trataban de resolver las dificultades producidas por la superproducción mediante la destrucción de viñas o la compra de uva para no recolectarla.

Con variantes en la planificación o en la ejecución, este fue el panorama de las políticas públicas entre 1918 y 1935. Leyes de emergencia dictadas por los gobiernos provinciales, demandas de grandes empresarios al gobierno nacional, comisiones de estudio de los problemas de la vitivinicultura enviadas desde Buenos Aires a la región cuyana; períodos de tranquilidad cuando los fenómenos naturales disminuían o hacían perder la cosecha - con el consiguiente alejamiento del fantasma de la superproducción - campañas publicitarias destinadas a aumentar el consumo se sucedieron o se superpusieron, mientras las hectáreas plantadas con viñas continuaban creciendo y las paulatinas mejoras tecnológicas permitían aumentos en la productividad. Las medidas de alcance parcial constituyeron la norma, en tanto que se mantenía pendiente el dictado de una legislación abarcadora de los múltiples aspectos de la agroindustria.

La reconversión productiva que transformó la región cuyana de zona ganadera en centro vitivinícola se inició hacia 1870. Desde sus comienzos el proceso recibió la atención y el estímulo de las administraciones provinciales, especialmente en Mendoza, bajo la dirección de la élite regional.² A principios del siglo XX el préstamo agrícola

2 GIRBAL-BLACHA, Noemí, "Ajustes de una economía regional. Inserción de la vitivinicultura cuyana en la Argentina agroexportadora, 1885-1914", *Investigaciones y Ensayos*, 35, 1987, pp. 409-442. RICHARD-JORBA, Rodolfo, "Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina): desarrollo y

María Silvia Ospital

proveniente del Banco de la Provincia propició la incorporación al cultivo de viñedos de las tierras del sur mendocino, ampliando así la extensión dedicada a la actividad, establecida originalmente en los departamentos cercanos a la capital provincial. En 1907 el gobernador Emilio Civit, conservador y con intereses en la vitivinicultura, creó el ministerio de Industrias y Obras Públicas, diseñando contemporáneamente un plan de fomento de la agroindustria que contemplaba obras de irrigación - fundamentales por las características geográficas de la zona - plantación de árboles frutales y un sistema de préstamos hipotecarios para desarrollo agrícola.³ El impulso oficial, sumado a los altos beneficios que dejaba la actividad, dio como resultado un crecimiento rápido y desordenado de la agroindustria. Las 20 962 hectáreas dedicadas a la viticultura en 1900 se multiplicaron en poco tiempo, convirtiéndose en más de 30 000 en 1908 y alcanzando la cifra de 54 063 en 1913. A la vez, el número de bodegas casi se triplicó durante ese período - pasó de 433 en 1895 a 1398 en 1914 - en la provincia de Mendoza, productora de la mayor parte del vino elaborado en el país.⁴

Estos aumentos determinaron una saturación en el mercado interno para el vino común, el grueso de la elaboración, y en consecuencia se estabilizó el consumo. Los precios del vino y de la uva cayeron bruscamente y se impuso la necesidad de nuevas medidas para paliar la crisis de superproducción. La situación se reprodujo en varias oportunidades, empujando a las autoridades provinciales a dictar legislaciones de emergencia para controlar la producción.

Las primeras medidas de este tipo, que trataban de superar la crisis mediante la drástica disminución de la oferta existente, se dictaron entre 1914 y 1918, sentando un precedente que fue utilizado repetidamente después. Estas políticas provinciales beneficiaban especialmente a los grandes propietarios y bodegueros, mientras hacían recaer los costos del proceso sobre los dueños de viñas y los trabajadores. La desocupación aparecía como un problema acuciante, pero no se dictaron disposiciones que atendieran el problema.⁵

Aquella crisis se superó lentamente debido al crecimiento del consumo interno y a las heladas que, en 1919, permitieron la venta de los stocks acumulados. Los precios de la uva y del vino subieron notoriamente, especialmente para la primera, y la situación se estabilizó.⁶ En consecuencia volvió a aumentar la superficie cultivada y la cantidad elaborada de litros de vino. El ciclo parecía repetirse una y otra vez: período de altos beneficios, aumento notorio del cultivo y de la producción y consecuente crisis al saturarse los mercados y acumularse los excedentes. Así sucedió a partir de

transformaciones en un período secular, 1870-2000", historia económica & historia de empresas III. 1 (2000), pp. 111-148.

3 SUPPLEE, Joan Ellen, *Provincial Elites and the Economic Transformation of Mendoza, Argentina. 1880-1914*. University of Texas at Austin, Ph. D. Diss., 1988. MARTIN, José, *Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional. Mendoza*, EDIUNC, 1992. MARIANETTI, Benito, *El racimo y su aventura*, Bs. As., 1965. MATEU, Ana, "Bancos, créditos y desarrollo vitivinícola", *Cuadernos de Historia Regional*, Univ. Nac. de Luján, N° 17, 1994. RICHARD, Rodolfo, *Poder, economía y espacio en Mendoza 1850 - 1900*. Univ. Nacional de Cuyo, Mendoza, 1998.

4 BANCO DE LA NACION ARGENTINA, *REVISTA ECONOMICA*, "La Industria Vitivinícola", Bs. As., Septiembre 1933, Vol. 6, Número 7, pp. 109-120. Los datos proceden, según el texto, de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Esta REVISTA es editada por la Oficina de Investigaciones Económicas del Banco, bajo la dirección de Raul Prebisch. Cuando Prebisch pasa a la dirección del Banco Central la REVISTA sigue publicándose desde el nuevo organismo.

5 Sobre mercado de trabajo en la industria vitivinícola, aunque referido a la primera etapa: RICHARD, Rodolfo, "El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Bs. As., N° 18, 1° Semestre, 2003, pp. 5-37.

6 BANCO DE LA NACION ARGENTINA, *REVISTA ...*, op. cit., pp. 121-122.

María Silvia Ospital

1920 y para 1928 -29 la combinación de buenas cosechas y gran producción más un estancamiento en el consumo reprodujo la crisis en la vitivinicultura.⁷

Los empresarios de la agroindustria no acertaban a encontrar salidas alternativas para esta problemática y oscilaban entre pedir al poder político fuertes regulaciones para la vitivinicultura en momentos de apuro y reclamar solamente la disminución de las presiones impositivas en tiempos de bonanza económica. Los altos índices de ganancia que los grandes empresarios bodegueros obtenían, les permitían sortear las crisis, mientras su vinculación con el poder político local y la capacidad de presión que habían desarrollado cerca del gobierno nacional, les aseguraban que las políticas públicas en la materia se adecuasen a sus intereses.

Frente a la nueva crisis, cuyos orígenes se situaron en 1928-1929, surgieron varios proyectos. Las decisiones definitivas se plasmaron en la instalación de una Sociedad Vitivinícola en Mendoza y una entidad homónima en San Juan. Se buscaba, a través de su funcionamiento, frenar el vertiginoso descenso de los precios del vino, que de un valor de \$0,45 el litro a fines de 1927 había bajado a \$0,22 a fines de 1929.⁸ Estas sociedades, integradas por bodegueros y algunos viñateros importantes, serían las encargadas de aplicar un "plan de emergencia", cuyos objetivos eran:

*"1º Retirar del mercado el 60% del vino en bodegas de los adherentes, [...] para regular la oferta y obtener una subida de los precios. 2º Comprar durante el período 1930-33 el 50% de la elaboración con los mismos fines. 3º Con la elevación de los precios provocada por estas medidas podría adquirirse la uva a \$ 4,50 los 100 kilos, precio que se consideraba remunerador para el viñatero."*⁹

Estas actividades se pondrían en práctica mediante la firma de contratos de compra-venta de uva o vino, con precios fijados en cada caso. Los viñateros venderían su uva a la Sociedad, a valores que se consideraran remunerativos, mientras los bodegueros comprarían a la misma el vino que necesitaran para atender sus obligaciones futuras. La Sociedad, a su vez, obtendría recursos por la diferencia entre los precios de compra y venta de vinos. En marzo de 1930 se puso en marcha el sistema, retirándose del mercado una importante cantidad de producto elaborado - que quedó en poder de la Sociedad - y de uva que no había sido cosechada. Aunque las instituciones participantes fueron, esta vez, diferentes de las utilizadas anteriormente - el Estado provincial fue reemplazado por una sociedad anónima - el procedimiento resultaba semejante. La manera de mantener altos los valores de la producción y de la materia prima consistía en disminuir artificialmente la oferta.

El sistema no proporcionó los resultados esperados. Los cantidades de vino compradas no pudieron venderse rápidamente y se acumularon significativamente los sobrantes; el consumo no aumentó en la cantidad esperada y los grandes bodegueros exportadores, es decir, los que vendían su producción fuera de la provincia elaboradora, se enfrentaron con los

7 La existencia de gobiernos de carácter populistas en Mendoza y San Juan entre 1919 y 1925, dirigidos por Lencinas y Cantoni, respectivamente, no modifican sustancialmente este panorama. En Mendoza se dictan algunas leyes que tienden a equilibrar los intereses de viñateros y bodegueros, a la vez que se impulsa una legislación social. RODRIGUEZ, Celso, Lencinas y Cantoni. El populismo cuyano en tiempos de Yrigoyen, Bs. As., Edit. de Belgrano, 1979, pp.116-119 y 176-179.

8 Los datos en: "Alternativas de la Industria Vitivinícola", BANCO DE LA NACION ARGENTINA, REVISTA ..., Bs. As., vol 7, 1934, N° 9-12, pp. 226 - 238.

9 BANCO ... REVISTA... "La Industria Vitivinícola", Bs. As., vol. 6, septiembre, 1933, p. 122.

María Silvia Ospital

trasladistas - los que vendían su producción a otro bodeguero - porque las Sociedades se habían comprometido a comprarles, a estos últimos, el total de su producción futura, promesa incumplida. La resolución de la situación ocurrió, nuevamente, a partir de fenómenos naturales: a fines de 1931 fuertes heladas determinaron pérdidas en los viñedos, que sólo rindieron el 7% de lo normal. No se hizo necesario comprar uva y gran parte del vino almacenado pudo venderse. El aumento paulatino del precio del vino, superior al pactado con las Sociedades, determinó que los industriales prefirieran desligarse de sus contratos y en 1932 una asamblea general desvinculó a los grandes bodegueros del plan de emergencia y marcó el fin de las Sociedades en Mendoza y San Juan.¹⁰

En realidad estas Sociedades, aunque particulares y gozando del apoyo de industriales y del crédito bancario, fueron criticadas tempranamente por los empresarios reunidos en el Centro Vitivinícola Nacional que funcionaba en Buenos Aires. La asociación empresaria sostenía que las prescripciones aplicadas no contenían novedad alguna y que las soluciones de fondo requeridas por la industria debían ser encaradas por los mismos vitivinicultores. Los problemas de la agroindustria se resolverían suprimiendo los gravámenes provinciales y municipales a los vinos, reemplazándolos por un tributo nacional impuesto por una nueva ley en la materia. Al mismo tiempo debería iniciarse una intensa campaña de "sabía propaganda al vino nacional".¹¹

La actitud de rechazo a las Sociedades se acentuó en los años siguientes. En 1931 el Centro acudió ante las autoridades nacionales denunciando las acciones de aquellas entidades como violatorias de la legislación vigente y atentatorias del progreso de la agroindustria. Anticipaba las posturas destinadas a suprimir las Sociedades, enarbolando los planteos de los grandes bodegueros exportadores, mientras apoyaba el funcionamiento de una Comisión designada por el gobierno nacional para estudiar la problemática del sector.¹² Los grandes empresarios, celosos defensores de su credo económico liberal, marcaban estrictamente los límites de la acción del Estado, subordinándola a su dirección.

Al iniciarse el año 1934 la situación de la vitivinicultura no mostraba signos de recuperación. Se mantenían sobrantes de vino de temporadas anteriores y las cotizaciones seguían siendo muy bajas. Este problema afectaba sobre todo a los viñateros sin bodega, tradicionalmente el sector más desprotegido de los productores. En Mendoza, estos agricultores eran dueños del 40% de los viñedos. El precio estimado de la uva no les compensaba el trabajo de recolección, y los escasos ingresos a obtener no alcanzaban para cubrir los gastos de mantenimiento imprescindibles para los viñedos y la vida diaria. El gobierno provincial sancionó entonces la ley 1091, en marzo de 1934, autorizando al Estado mendocino a comprar hasta 2 millones de quintales métricos de uva a viñateros sin bodega. La cotización prometida, \$ 2,26 por quintal, resultaba superior al \$1 o \$1,50 que ofrecían los bodegueros,¹³ manifestando un intento gubernamental de superar los aspectos más agudos del problema y equilibrar las relaciones entre los actores sociales involucrados en la agroindustria.

La puesta en práctica de estas medidas permitió la compra de uva

10 BANCO..., REVISTA..., Bs. As., vol 7, 1934, N° 9-12, pp. 228-229.

11 CENTRO VITIVINICOLA NACIONAL, Revista de Agricultura, Industria y Comercio, Bs. As., N° 284, abril de 1929 y N° 285, mayo de 1929.

12 AGRICOLA, Organo Oficial del C.V.N., Bs. As., mayo de 1931, n° 309. Pocos meses después la entidad endurece sus denuncias contra la Sociedad de San Juan. AGRICOLA, Agosto de 1931, n° 312.

13 BANCO..., REVISTA... Bs. As., vol 7, 1934, N° 9-12, pp. 231-232.

María Silvia Ospital

proveniente de la cuarta parte de los viñedos provinciales. Sin embargo no alcanzó para aumentar el precio del vino ni para resolver la difícil posición de los viñateros. A pesar de que esa uva no fue vinificada, "el stock de vinos a mediados de 1934 era suficiente para cubrir dos veces el consumo actual",¹⁴ opinaba la Revista del Banco de la Nación. La crisis de superproducción era, otra vez, la realidad de la industria vitivinícola cuyos representantes más encumbrados venían reclamando, desde tiempo atrás, la intervención del Estado nacional para regular el sistema impositivo y dictar una legislación abarcadora de la totalidad de las cuestiones vinculadas con los viñedos y el vino. El momento parecía oportuno, pues los cambios promovidos por la crisis de 1930 habían reforzado las orientaciones intervencionistas de los gobiernos neoconservadores surgidos del golpe de estado que derrocó al gobierno de Yrigoyen. Las políticas públicas en materia vitivinícola, sancionadas y aplicadas a partir de este momento, provendrán del Estado nacional.

En enero de 1931 el ministro de Agricultura del gobierno federal de facto dictó una resolución creando una Comisión Nacional asesora para el estudio de la Industria Vitivinícola. La medida había sido solicitada por los sectores de la agroindustria que se oponían a la continuidad de las Sociedades Vitivinícolas de Mendoza y San Juan. Integraban su comisión directiva importantes bodegueros de esas provincias y de Río Negro, la tercera región productiva.¹⁵ Estado nacional interventor y dirigentes industriales, teniendo como vocero al Centro Vitivinícola Nacional, coincidieron en el diagnóstico sobre la gravedad de la situación planteada y sobre las medidas imprescindibles que debían encararse para encontrar soluciones. Una de las primeras provisiones del nuevo organismo oficial consistió en enviar un cuestionario-encuesta para ser respondido por los diversos sectores interesados en la materia. En su contestación, los empresarios indicaban, retomando anteriores demandas, los aspectos que consideraban principales de la "cuestión vitivinícola" y proponían los modos de solventar las dificultades.

*"En ningún momento la industria se organizó a objeto de intensificar el mayor consumo del vino por medio de una propaganda general científica; [...] La fuerte elevación de precios ha sido un factor importante que ha contribuido a aminorar su venta, induciendo al consumidor a reemplazarlo por otras bebidas; es indispensable que los industriales cuiden para lo sucesivo este punto. [...] Con respecto a la calidad [...] es necesario no descuidar en ningún momento este punto básico. Para ello se hace indispensable un control riguroso de la elaboración en los centros de producción, como también en los centros de consumo."*¹⁶

La Comisión elaboró un dictamen sobre el estado de la agroindustria retomando los ejes planteados, pero no se instrumentaron medidas concretas hasta 1935. Fue entonces cuando el Estado central dictó las leyes 12 137, creando la Junta Reguladora de Vinos y la ley 12 139 unificando los impuestos internos nacionales y provinciales al consumo,

¹⁴ BANCO..., op. cit.

¹⁵ El presidente de la Comisión es el dr. Javier Padilla; en reconocimiento a la importancia de la producción de las bodegas mendocinas, en julio de ese año se agregan dos miembros nuevos por esa provincia: Eduardo Benegas y Frank Romero Day, fuertes industriales. Manuel Belloni es delegado por Río Negro y la integra también el Director General de Agricultura Carlos D. Storni. AGRICOLA, números de febrero y agosto de 1931.

¹⁶ AGRICOLA, mayo de 1931, N° 309.

María Silvia Ospital

incluyendo el vino. La segunda disposición satisfacía un antiguo reclamo de los productores, mientras la primera sería la encargada de aplicar un "plan de regulación nacional" para la agroindustria. Ambas leyes, fechadas en diciembre de 1934, entraron en vigencia al año siguiente.

La Junta Reguladora estaba compuesta por un presidente y dos vocales, nombrados por el Ejecutivo con acuerdo del Senado y funcionaba con la colaboración de una Comisión Asesora Honoraria. Integraban esta última representantes del sector bancario - Banco de la Nación Argentina, Banco Hipotecario Nacional - y de las provincias y territorios productores de vino. Sus designaciones corrían por cuenta del Ejecutivo nacional.¹⁷ Se establecía que la Junta tendría amplias facultades para invertir la cantidad de \$ 30 000 000 en la compra de vino y en indemnizaciones a los dueños de viñedos promoviendo su supresión o su substitución por uva de mesa u otros cultivos. Se imponían, además, gravámenes a las hectáreas de viña que se plantasen con posterioridad al dictado de la ley. La inversión se financiaría con una sobretasa adicional de un centavo por litro de vino vendido. El vino adquirido sería recomprado por los bodegueros cuando la Junta decidiera venderlo, "a los fines de regular la oferta ajustándola a la capacidad de absorción del consumo".¹⁸

El mensaje que acompañaba el proyecto de ley explicaba los alcances del plan, según el Ejecutivo. Se pretendía, por una parte, eliminar el exceso de viñedos, causa fundamental de los desajustes recurrentes; a la vez que se trataba de aliviar la situación inmediata para permitir esa disminución.¹⁹ La regulación a implementarse intentaba considerar los problemas de bodegueros y viñateros, en una búsqueda de equilibrios que asegurasen la factibilidad de las nuevas medidas. El carácter nacional de la nueva disposición, apuntalado por la legislación unificadora del sistema impositivo, se presentaba como una garantía de éxito.

La ley disponiendo la unificación de impuestos internos establecía que las provincias que se adhirieran a la misma participarían "en el producido de todos los Impuestos Internos Nacionales al consumo" y señalaba específicamente al conjunto de gravámenes locales que dejaban de tener vigencia desde ese momento. Se indicaba la forma en que las provincias se adherirían al sistema y los montos que percibirían a partir del dictado de la ley, con especiales disposiciones para las regiones productoras de vinos y azúcar, en obvia consideración a la importancia de estos productos en el mercado interno.

La medida fue recibida con gran aprobación por el grupo de economistas asesores de los ministerios de Hacienda y Agricultura, reunidos en torno a Raúl Prebisch y partidarios decididos de las políticas de regulación. Sus opiniones, aparecidas en la REVISTA ECONÓMICA del Banco de la Nación, destacaban - para el caso del vino - que la unificación contribuiría a aumentar el consumo y tendría un benéfico resultado en la producción. Como sus efectos se harían sentir en todo el territorio nacional, pronosticaban estos convencidos keynesianos, aquellas zonas menos aptas

17 Al comenzar su actuación la Junta está formada por Rafael Guevara, presidente y Diego M. Young y el ingeniero agrícola Emilio A. Coni como directores. La Comisión se integra con E. Ortiz, (Banco Hipotecario), P. Ledesma (Banco Nación); A. Scaramella, A. Salcedo y B. Nazar Anchorena por Mendoza, importantes bodegueros; R. Barrera y Juan del Bono, industriales sanjuaninos; N. Michel, por otras provincias; P. A. Bonnet por Río Negro (vinicultor local); R. W. Roberts, en representación "de otros intereses" y bancos extranjeros; L. Colombo por la UIA y el agrónomo A. Ollivier por el Ministerio de Agricultura. AGRICOLA, febrero de 1935.

18 El texto de estas leyes en: MINISTERIO DE AGRICULTURA DE LA NACION. JUNTA REGULADORA DE VINOS, Recopilación de leyes, decretos y disposiciones sobre la industria vitivinícola, Tomo I, leyes y decretos nacionales. Bs. As., 1938, Guillermo Kraft Ltda., pp. 71-89.

19 BANCO..., op. cit., vol 7, 1934, Nº 9-12, pp. 236-237.

María Silvia Ospital

para el desarrollo de la vitivinicultura disminuirían las hectáreas dedicadas a la vid y "la industria se asentará sobre bases más firmes". Se produciría "un ajuste racional de la industria".²⁰ Las nuevas condiciones internas e internacionales obligaban a reformular la economía del país, dejando atrás la etapa de las prescripciones parciales y locales que serían reemplazadas por políticas nacionales e integrales, ordenadoras de la producción y el comercio.

Los propiciadores de estas nuevas políticas destacaban, al referirse al plan de regulación que llevaría adelante la Junta, las ventajosas diferencias que las disposiciones recientes poseían en comparación con las tentativas anteriores. En primer lugar ponían de relieve su carácter nacional, integral y abarcador de todas las regiones productoras. Las reducciones aplicadas a la oferta en las ocasiones previas, ya comentadas, al recaer sólo en algunas zonas, provocaban un crecimiento "artificial" de la producción en otras, desvirtuando el objetivo final de lograr un equilibrio entre producción y consumo. En segundo término, parte fundamental del nuevo proyecto, se reducía el número de hectáreas destinadas al cultivo de vid, eliminando el "exceso de viñedos". Las indemnizaciones que los agricultores recibirían, si decidían cambiar de cultivos, los habilitaban para iniciarse en otras plantaciones más apropiadas, con la consiguiente reducción de los excedentes de vino que hacían descender los precios y producían las crisis.

Los bodegueros nucleados en el Centro Vitivinícola no coincidían con estas apreciaciones. A su juicio las atribuciones otorgadas a la Junta eran muy similares a las ejercidas por las instituciones anteriores en lo referido a suplantar viñedos, destruir uvas y prender existencias de las bodegas. Volvían a adoptarse medidas de emergencia y no se encaraban las soluciones de fondo que la situación requería. La entidad empresaria aconsejaba ampliar las facultades de la Junta a fin de que pudiera controlar estrictamente la elaboración de vinos y fomentara la fabricación de subproductos de la uva. De lo contrario, continuaban diciendo los bodegueros, sólo se repetirían errores viejos y "la industria seguirá padeciendo del mal que la agobia".²¹ Los empresarios repetían puntos de vista ya planteados, tironeados nuevamente entre la necesidad de recurrir a los poderes nacionales en busca de respaldo - expresado en una legislación acorde con sus intereses - y la obligación de mantener su carácter de entidad supraregional defensora de los principios del libre juego del mercado y autonomía empresarial.

Un nueva ley nacional, en 1937, modificó las atribuciones de la Junta, estableciendo la compra de viñedos en las provincias vitivinícolas para contribuir a la eliminación de "2 000 000 de quintales métricos de producción". La disposición se completaba con un plan de subdivisión y loteos de esas tierras para ser vendidas a trabajadores rurales, con la obligación de que extirparan la viña y dedicaran la tierra a cualquier otro cultivo. Se pretendía comprometer a nuevos grupos regionales en las actividades de regulación y control, apuntando siempre a reducir la oferta para evitar la superproducción. La ley también extendía la acción de la Junta en lo referido a la comercialización y promovía campañas publicitarias para aumentar el consumo de vinos.

Finalmente, en 1938 se dictó la Ley General de Vinos, n° 12372, creando la Dirección General de Vitivinicultura en el ámbito del Ministerio de Agricultura, así como una Comisión Nacional de la Industria Vitivinícola. El primer organismo tendría un carácter eminentemente técnico - su personal debería poseer títulos profesionales en la materia -

20 BANCO..., "Alternativas de la Industria Vitivinícola", REVISTA ECONOMICA, Bs. As., Vol 7, oct.-dic. 1934, N° 9-12, pp. 235-237.

21 AGRICOLA, Bs. As., julio de 1935, pp. 616-620.

María Silvia Ospital

mientras la Comisión, formada por agentes de reparticiones estatales y miembros "representativos de la industria vitivinícola" de las provincias productoras, actuaría en carácter de entidad asesora. La ley definía a los vinos genuinos y promulgaba un conjunto de instrucciones relativas a control de calidad y comercialización. Suponía un avance sobre la etapa de regulaciones de emergencia al abarcar numerosos aspectos de la producción y comercialización de vinos.

El repaso del conjunto de leyes, disposiciones y medidas dictadas por los gobiernos provinciales y Estado nacional para la actividad vitivinícola registra muchas líneas de continuidad y menor número de cambios de rumbo. Permite detectar una paulatina y creciente tendencia a sustituir decisiones emanadas de las autoridades provinciales por preceptos elaborados desde el gobierno federal. Dicho de otro modo, los problemas de la vitivinicultura dejaron de ser cuestiones de alcance regional para adquirir rasgos de asuntos de importancia nacional.

La participación estatal activa fue una constante en la historia de esta producción. Pero si las políticas públicas cumplieron un papel decisivo en los orígenes, cuando empresarios y funcionarios formaban parte de la misma burguesía local que encontró en la vitivinicultura su pasaporte para integrarse al nuevo modelo instrumentado desde el litoral, no es menor su contribución cuando sucesivas crisis de superproducción - o de infraconsumo, como gustaban llamarlas los empresarios del ramo - amenazaban con disminuir drásticamente el valor de sus propiedades. Las demandas al Estado, provincial primero y nacional después, se sucedieron regularmente, reclamando controles y soluciones. Las medidas implementadas giraron, casi siempre, en torno a la disminución de la oferta mediante la destrucción de viñas y la compra de excedentes del vino producido para mantener o aumentar los precios desvalorizados. Los tibios intentos por encontrar actividades sustitutivas no prosperaron o lo hicieron en una forma insuficiente para permitir salidas alternativas. Los beneficios que los grandes bodegueros obtenían en tiempos de bonanza les permitían sobrevivir a las cíclicas crisis y su secuela de vides destruidas y vino derramado, mientras viñateros sin bodega y trabajadores en general sufrían las graves consecuencias del problema.

Los cambios introducidos en las políticas públicas por el Estado intervencionista surgido de la crisis del 30 no produjeron modificaciones sustanciales en el panorama de la industria vitivinícola y tampoco revistieron características demasiado novedosas. La unificación de los impuestos al consumo y el reemplazo de los gravámenes locales por un único impuesto nacional al vino, recientes disposiciones que satisfacían antiguos reclamos de los empresarios, fueron casi las únicas reformas instrumentadas. La Junta Reguladora de Vinos - instalada en 1935 y máxima expresión de la intervención del Estado en la agroindustria - puso en práctica una política semejante a la ejercida por las entidades creadas por las autoridades provinciales en la década de 1920: medidas destinadas a disminuir la oferta para equilibrarla con el consumo. Como sucediera en el pasado, las crisis solo encontraron alivio cuando, debido a fenómenos naturales, la vendimia arrojaba una cosecha inferior a la habitual y se elaboraba menos vino.

Las distintas campañas de propaganda para modificar las pautas de consumo de la población y aumentar las ventas de vinos, muy recomendadas desde años anteriores por las entidades empresarias, se convirtieron también en parte de la política pública. La nueva legislación incluía, entre las acciones que debía emprender la Junta Reguladora, la realización de actividades publicitarias, especialmente en medios gráficos. Lo novedoso, en este caso, no consistía en el diseño de los carteles, que

María Silvia Ospital

reprodujeron o copiaron publicidades ya distribuidas por el Centro Vitivinícola desde la década de 1920. Referencias a las virtudes alimenticias del vino, refrendadas por citas de famosos médicos europeos, comentarios sobre las ventajas del consumo del producto de la uva para evitar el alcoholismo - asociado con la ingesta de bebidas de mayor graduación alcohólica - fueron dirigidos al público con la firma de la repartición nacional, instándolo a incorporar el producto a la dieta diaria.

Pero si las formas de presentar la propaganda adoptaron rasgos similares a las antiguas, la originalidad de esta publicidad residió en la apelación constante al "patriotismo", expresado en el consumo de productos de la industria nacional. Los gobiernos posteriores al 30, obligados a reorientar sus políticas económicas, descubrieron las ventajas del "vivir con lo nuestro" y fomentaron enérgicamente el uso y difusión de las mercaderías elaboradas en el país. Ya no se trataba solamente de beber buenos vinos; preferir los caldos nacionales formaba parte de las obligaciones de los ciudadanos.²² Así se manifestaba en los numerosos envíos de la publicidad proveniente del organismo regulador.

c) Empresarios y productores.

En 1905, cuando el proceso de concentración industrial y modernización empresarial de la vitivinicultura mostraba signos de consolidación, grandes bodegueros y fuertes comerciantes mayoristas de vinos fundaron el Centro Vitivinícola Nacional - su principal entidad gremial - estableciendo la sede en la capital federal del país, la ciudad de Buenos Aires, cerca del más extenso mercado consumidor de sus productos, donde se tomaban las decisiones en materia de política económica y tenían sus cabeceras las compañías ferroviarias que unían las zonas de producción con la gran metrópoli. Los empresarios del sector manifestaban así su vocación de liderazgo y su decisión de participar en la redacción y aplicación de las políticas relativas a su región y actividad.

El estudio de la organización y accionar de esta asociación es un camino válido para conocer la composición y funcionamiento de los grupos productores de la agroindustria. La porción de la élite reunida en el Centro Vitivinícola aparece como una muestra representativa del conjunto de los "hombres de negocios" que lideraban la actividad. Su múltiple pertenencia geográfica: unidades de producción en la región cuyana, casas comerciales en el litoral, sede gremial en Buenos Aires, autorizan a caracterizarlos como conductores de extracción regional y miembros de pleno derecho de una dirigencia nacional.²³

Los empresarios de la vitivinicultura dedicaron una parte importante de sus esfuerzos a cuidar, controlar e influir en el mercado consumidor de sus productos, dentro y fuera de las regiones elaboradoras. A pesar de los intentos de proyectarse al exterior como exportadores, iniciativas basadas en aspiraciones más que en posibilidades reales, estos agroindustriales tenían siempre presente que la casi totalidad de los vinos producidos en el país se vendía en el mercado interno del litoral y el interior. Su producción, de vinos comunes y poco refinados, era consumida

22 GIRBAL-BLACHA, Noemí y María Silvia OSPITAL, "'Vivir con lo nuestro': Publicidad y política en la Argentina de los años 1930", REVISTA EUROPEA de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, 78, abril 2005, pp. 49-66.

23 MATEU, Ana, "La vitivinicultura mendocina: ¿una opción dura y no demorada en la periferia de la periferia? (1870 - 1920)", XVIII Jornadas de Historia Económica, Mendoza, setiembre 2002.

María Silvia Ospital

especialmente por los sectores trabajadores del litoral, de origen inmigrante en importante proporción.

Como representantes de los grandes bodegueros y de los comerciantes mayoristas de vinos, el Centro prefería entenderse, directamente, con el gobierno nacional, mientras dejaba las relaciones con los gobiernos locales en manos de entidades provinciales. Al poder central o federal, entonces, se dirigían sus Comisiones Directivas para solicitar el dictado de nuevas leyes, para pedir rebajas impositivas, para protestar por medidas consideradas perjudiciales y para insistir en disposiciones favorecedoras del consumo de los productos de la viña. Las gestiones promovidas con estos objetivos mantuvieron una firme coherencia interna a lo largo del período estudiado. Los empresarios demostraron gran flexibilidad para adaptarse a los cambios políticos y a los vaivenes de la economía nacional, sin perder de vista sus motivaciones centrales. Si bien es posible señalar diferencias de énfasis en algunos pedidos, las líneas de continuidad pueden seguirse con precisión. Como ellos mismos lo manifestaban en ocasión de su aniversario número treinta, su prédica a favor de la industria había sido la más efectiva y la más firme.²⁴ Podría agregarse que también había sido sumamente consistente.

En su relación con el Estado los puntos de fricción se relacionaron, casi siempre, con las políticas de impuestos internos. La entidad, que en febrero de 1926 se quejaba de que el vino es “la industria nacional más gravada”,²⁵ seguía con suma atención estas políticas, oponiéndose sistemáticamente a todo intento de aumentar los tributos que pesaban sobre la producción y encarecían el vino. Su campaña se dirigía especialmente a combatir los impuestos establecidos por los gobiernos provinciales. Los bodegueros argumentaban que esas gabelas eran equivalentes a la existencia de aduanas interiores, expresamente prohibidas por la Constitución Nacional. Preocupaba, sobretudo, el impacto de estos tributos en el caso de las provincias litorales, sede del principal mercado consumidor. La estrategia de la entidad empresaria se centraba en reclamar el dictado de legislación estableciendo un solo impuesto al vino - fijado y percibido por el gobierno nacional a través de sus organismos - que reemplazara al conjunto de gravámenes provinciales. La propuesta fue sostenida por la entidad desde 1923 y repetida en diversas oportunidades.

No extraña, entonces, que el establecimiento de un impuesto único al vino, de carácter nacional, sancionado a fines de 1934, fuera recibido con aprobación por los empresarios. En cambio, fueron cuestionadas las atribuciones otorgadas a la Junta Reguladora de Vinos, organismo encargado de aplicar las políticas intervencionistas desde 1935. A las críticas ya comentadas - se proponían medidas de emergencia que no habían sido efectivas en el pasado y no se encaraban soluciones de fondo - la asociación de bodegueros añadía su preocupación por lo que consideraba “la censurable destrucción de riqueza creada”, propiciada sin tener en cuenta las posibles aplicaciones industriales del producto de la viña, cuando ya se había fabricado la cantidad de vino demandada por el mercado. Estas aplicaciones abarcaban la elaboración de “jugo de uvas, mosto concentrado, arrope de uvas, azúcar de uvas”, a las que podría sumarse la obtención de ácido tartárico a partir de uvas verdes. En el plano comercial, sostenían los empresarios, debería promoverse el consumo de uvas de mesa y la venta de

²⁴ Estas afirmaciones están contenidas en la **Memoria** corporativa correspondiente a 1934 y en presentaciones del CVN realizadas ante la Junta Reguladora de Vinos en 1935. AGRICOLA, julio de 1935.

²⁵ Revista del Centro Vitivinícola Nacional, febrero 1926, N° 246.

María Silvia Ospital

uvas pasas, sin dejar de lado el estudio de posibles canales de exportación para estos productos. Se imponía la realización de "un minucioso censo de las viñas existentes" antes de proceder a la destrucción de algún porcentaje de esas plantaciones y - por supuesto - se debía implementar "una propaganda científica, metódica y hábil".²⁶

El Estado se hizo eco de algunas de estas demandas, de hecho se realizó un censo de viñedos en 1936,²⁷ a la vez que se atendió a las recomendaciones sobre la importancia de desarrollar agresivas campañas de publicidad. El Centro otorgaba gran relevancia a la propaganda, considerándola herramienta esencial para regular el consumo de vinos y evitar las crisis de superproducción. En varias oportunidades anteriores a 1930 había insistido en el tema, de hecho, los primeros planes databan de 1922. Las ideas básicas giraban en torno a las ventajas del consumo de vino como antídoto al alcoholismo y a las virtudes nutritivas del producto, respaldando estas afirmaciones con opiniones de prestigiosos médicos y sabios europeos. En 1929 se repitieron esas sugerencias, que destacaban las ventajas que la "propaganda al vino nacional" proporcionaba a la industria vitivinícola. A partir de la década de 1930 Estado y empresarios coincidieron en este punto y la Junta Reguladora comenzó a hacer publicidad copiando o reformulando los antiguos avisos de la entidad empresaria.

En otra manifestación del renovado interés que el mercado interno adquirió para los empresarios del vino a partir de la crisis de 1930, se sucedieron las referencias a la necesidad de extremar los controles para asegurar la buena calidad de los vinos librados al consumo. Esta tarea, según los bodegueros, incumbía tanto al Estado nacional como a los propios productores. Las autoridades arbitrarían los medios para asegurar la pureza del producto, tanto en los centros de elaboración como en los puntos de venta, mientras los fabricantes extremarían los cuidados para evitar que se librasen al público caldos inferiores, falsificados o sin el suficiente añejamiento. Las recomendaciones se extendieron tanto a viñateros como a vinicultores, insistiendo en el correcto manejo de la vendimia, en las precauciones del traslado, en la limpieza de las bodegas y en la obligación de mejorar los métodos de elaboración.

La industria vitivinícola argentina fabricaba básicamente vinos comunes, destinados al consumo de las clases trabajadoras; trasladados generalmente a granel, solían ser fraccionados en los centros de consumo, sin un control demasiado estrecho de posibles defraudaciones. Pero si esta situación aseguraba ganancias y el mantenimiento del sistema en épocas de bonanza, redundaba en el achicamiento del mercado cuando los rigores de la crisis se hacían sentir. Frente a la nueva etapa, en coincidencia con la necesidad de fomentar el desarrollo de la industria nacional, los bodegueros se lanzaron a capturar otras franjas del mercado, acostumbradas a consumir productos más refinados. De allí la insistencia en mejorar la calidad de los vinos, cuando la crisis disminuía la capacidad adquisitiva de los obreros del litoral y obligaba a los sectores medios a prescindir de los géneros importados. Los empresarios trataban de diversificar su producción para mantener su competitividad.²⁸

El ferrocarril era el nexo de comunicación exclusivo entre los centros de producción regional de vinos y los mercados de consumo de las provincias interiores y el litoral con sus grandes

26 AGRÍCOLA, artículos aparecidos en mayo y julio de 1935.

27 MINISTERIO DE AGRICULTURA. JUNTA REGULADORA DE VINOS: Censo de viñedos. Año 1936, Bs. As., 1938.

28 Ver especialmente la presentación del Centro Vitivinícola al ministro de Agricultura. AGRÍCOLA, julio de 1938.

María Silvia Ospital

concentraciones urbanas, por lo menos hasta más que mediado el siglo XX. En las cabeceras de las líneas férreas en Buenos Aires, ubicadas en Pacífico y Retiro, se ubicaban los depósitos del producto mientras las grandes firmas instalaban sus plantas fraccionadoras en sus cercanías. Por esas razones los empresarios se ubicaron en la gran ciudad.

El grueso de las relaciones entre transportistas y la entidad empresaria estaba constituido por las constantes demandas de la segunda para mantener las tarifas ferroviarias bajo control, impidiendo que su aumento incidiera negativamente en el precio final del producto. En menor medida, se gestionaban concesiones especiales para el traslado de elementos destinados a la construcción y modernización de bodegas, rebajas en el traslado de cascos vacíos en viajes de retorno y cuidados especiales para los vagones transportadores. Se insistía también en la necesidad de estimular el consumo de vinos nacionales en los comedores de los trenes. Como buenos comerciantes, los empresarios vitivinícolas cuidaban todos los detalles que contribuyeran a asegurar y acrecentar el consumo de su producción.

Representación de los vitivinicultores de todas las regiones del país - aunque con peso fundamental de los bodegueros de Mendoza y San Juan - preocupación por convertirse en interlocutores privilegiados y asesores de los gobiernos nacionales, activa comunicación con las compañías ferroviarias que transportaban el vino a granel y estrecha vigilancia de los circuitos de comercialización fueron las estrategias desplegadas por los empresarios de la vitivinicultura reunidos en el Centro. La fracción de la élite agroindustrial nucleada en esa entidad empresaria, la utilizaba para planear y poner en práctica un conjunto de acciones claramente demostrativas de su vocación de liderazgo.

d) Reflexiones finales.

Hacia 1920, superados los peores efectos de la crisis que sacude a la vitivinicultura en 1918, la agroindustria se consolidó e inició un período de crecimiento que alcanzó su máximo en 1924. En los años siguientes la producción de vinos cuyanos satisfizo completamente la demanda interna. Si bien la población del país presentó leves aumentos en ese tiempo, esta situación no se vio correspondida por un incremento equivalente en el consumo. La cantidad de vino elaborado, sin embargo, no disminuyó y para 1928 se reprodujeron los síntomas e inconvenientes de la superproducción. Fue sobre estas condiciones, previas y ajenas a la gran depresión de los 30, que se instalaron los efectos de la misma en la actividad regional.

La situación resultó oportuna para que los principales bodegueros de la región cuyana retomaran su temprana y perseverante tarea, implementada desde la década del 20, en el sentido de nacionalizar sus necesidades y demandas integrándolas en el conjunto de las cuestiones relevantes que conformaban la agenda económica del país. El crecimiento y consolidación de la vitivinicultura, la solución de sus crisis y el fácil y rápido acceso a los mercados consumidores de la producción regional - base sustancial del poder y existencia de la dirigencia agroindustrial - fue planteado como un asunto de importancia federal, que atañía al conjunto de la república. Si a fines del siglo XIX, cuando la agroindustria inició su despegue, la participación oficial correspondió a los gobiernos provinciales que establecieron las políticas públicas impulsoras de la actividad, y a ellos se dirigieron los empresarios, a partir de la segunda década del siglo XX la demanda se orientó directamente al Estado nacional.

María Silvia Ospital

La estrecha dependencia del mercado interno, ya destacada, que podría haber sido considerada como una desventaja en comparación con la prosperidad alcanzada por las actividades agroganaderas orientadas al comercio exterior, fue hábilmente presentada en la forma de intereses de conjunto. El consumo de vino cuyano, elemento importante en la dieta de los habitantes del litoral y la pampa argentinos - las zonas ganaderas y cerealeras por excelencia - no debía sufrir los gravámenes impositivos que algunos gobiernos provinciales mantenían; la intervención del gobierno nacional, único órgano capacitado para influir sobre estas decisiones locales, se exponía como inevitable para la consolidación de una economía equilibrada. La percepción de la crisis y de los inconvenientes que acarrearba, encontró a la dirigencia regional ya consolidada, insistiendo en sus argumentos ante el Estado y peleando por su participación plena en las cuestiones nacionales. El gobierno federal, por su parte, consideró a los empresarios reunidos en el Centro Vitivinícola como interlocutores privilegiados, solicitando su asesoramiento a la hora de dictar leyes en materia de vinos, impuestos o regulaciones de la producción. También, a partir de los años de 1930, cuando el intervencionismo estatal se convirtió en un rasgo central de las políticas económicas argentinas, esas relaciones se estrecharon, aunque los desacuerdos parecieron ser tantos como las coincidencias.

El deslizamiento de la mirada puesta en lo local o regional hacia el ámbito nacional caracterizó tanto el accionar de la élite vitivinícola como la orientación y origen de las políticas públicas en la materia. Disposiciones sobre control de la producción, mediante la compra de uvas o la destrucción de viñas para evitar la sobre oferta y detener la caída de los precios del vino, se repitieron en oportunidad de cada crisis, con independencia de los firmantes de las leyes o decretos correspondientes. Pero si la legislación fue semejante antes y después de 1930, lo que caracterizó al período posterior a la crisis internacional fue la decidida intervención del gobierno nacional en la cuestión; intervención solicitada por una dirigencia que había establecido, tempranamente, su cuartel general en la capital del país y desde allí dialogaba con las autoridades federales.

La atención prestada a los aspectos vinculados a la comercialización del vino formó parte central de preocupaciones de los dirigentes vinicultores. En ese sentido manifestaron una continua y coherente persistencia en sus objetivos, orientados a fortalecer y aumentar el consumo de sus productos. Con clara conciencia de que era el mercado interno el destinatario de su producción, hacia él dirigieron sus esfuerzos, presionando a las compañías ferroviarias para obtener rebajas en las tarifas de transporte o insistiendo ante el Estado nacional para que se dictasen leyes sobre el vino. Al mismo tiempo desarrollaron importantes campañas de propaganda destinadas a imponer al vino como “artículo de primera necesidad” convenciendo al público de “la bondad del vino argentino, su rol alimenticio, la necesidad de su uso habitual en las comidas, su inocuidad como posible generador del alcoholismo”; campañas de las que luego se apropió el Estado, cuando a partir de 1930 las resignificó como parte de su empresa fomentadora del consumo de productos nacionales.

Las conclusiones elaboradas hasta aquí muestran mayor número de continuidades en las cuestiones atinentes a la vitivinicultura, que líneas de ruptura introducidas por la crisis. Las políticas reguladoras del gobierno nacional tenían abundantes antecedentes en el ámbito de las medidas emanadas de las autoridades provinciales. A la vez, es posible plantearse nuevas preguntas y nuevas líneas de investigación. Preguntarse por qué los grandes empresarios no procuraron encontrar o promover salidas alternativas

María Silvia Ospital

que no dependieran simplemente de un aumento del consumo. Por qué razón se demoró tanto la sanción de una ley de vinos, reclamada al Estado desde 1920 y que solo se implementó en 1938. Cuáles fueron los verdaderos alcances de la acción de la Junta Reguladora, independientemente del conjunto de las políticas intervencionistas de la década de 1930. El estudio realizado pretende, finalmente, contribuir a mejorar la comprensión de los años de entreguerras mediante una aproximación a la problemática de una de las regiones monoproductoras, periféricas al gran centro agroexportador argentino, con el énfasis puesto en las políticas públicas aplicadas por el Estado y el accionar de una élite regional.

La crisis del 25. Sobreproducción y conflictos en la vitivinicultura uruguaya.

1. Introducción

En 1925, la caída del precio de la uva desató una severa polémica periodística y política sobre el desempeño del sector vitivinícola uruguayo. Los argumentos esgrimidos por los oponentes fueron varios. Se llamó en causa a una producción que excedía cuantiosamente a la demanda; se acusó a la especulación de los bodegueros; se señaló una caída del consumo provocada por campañas hostiles al vino nacional; se denunció el fraude permitido por una legislación claramente insuficiente, la entrada de vinos extranjeros a precios competitivos y la producción de vinos artificiales.

La multiplicidad de motivos manejados prueba la intensidad de la disputa, algo que se puede corroborar, además, por la publicación de un folleto que contenía algunos de las notas periodísticas dedicadas al tema².

El carácter de esta ponencia es, en buena medida, descriptivo. Se intentará ofrecer una mirada general sobre las características de la crisis de 1925, las razones que se llamaron en causa para explicarla y los factores que intervinieron en ella. Considerando que un análisis solamente sectorial de este fenómeno haría perder algunas importantes conexiones explicativas, se ha considerado conveniente contextualizarla en el ámbito de una más general crisis que vivió el sector agropecuario uruguayo en los años veinte y en la contemporánea afirmación del sistema democrático representativo. Además, se intentará dar cuenta del comportamiento de algunos agentes del sector que intervinieron e intentaron conformarse en ocasión de la misma crisis. Por último, se procurará plantear nuevas preguntas y nuevas hipótesis que surgen del examen de esta crisis.

2. Contextualizando la crisis vitícola

Tres variables, algunas de las cuales parcialmente externas a la viticultura y otras no, influenciaron el debate y la misma crisis.

En 1925 se disputaron dos elecciones nacionales que, sin dudas, pautaron tonos y tiempos de la polémica. El 8 de febrero se desarrollaron los comicios para renovar un tercio del Senado y del Consejo Nacional de Administración (CNA)³ que correspondían a los de noviembre del año anterior, postergados por la modificación de las leyes electorales. En unas votaciones en que el Partido Colorado concurrió dividido, el Partido

1 Centro de Estudios Interdisciplinario Latinoamericanos (CEIL) y Departamento de Historia del Uruguay, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Montevideo. Aprovecho para agradecer la gentileza de las bibliotecólogas María del Carmen Fernández y Rosana Muñoz y de la funcionaria Carmen Beiros de la biblioteca del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, por sus reiteradas pruebas de gentileza y amabilidad.

2 *El problema vitivinícola. Colección de artículos publicados por la prensa de la Capital*, Montevideo, Talleres Gráficos Imparcial, 1925.

3 La constitución de 1919 creaba un poder ejecutivo "bicéfalo", representado por el Presidente de la República (que tenía a su cargo los ministerios de Interior, Relaciones Exteriores y Guerra) y por el Consejo Nacional de Administración (encargado de las políticas económicas, de hacienda y sociales).

Daniele Bonfanti

Nacional resultó triunfante, obteniendo una mayoría en la cámara alta que mantuvo hasta 1933. El líder blanco, Luis Alberto de Herrera, surgido definitivamente como figura antitética a la de José Batlle y Ordóñez, fue electo presidente del CNA, “hecho político de enorme impacto simbólico” (Caetano, 1993:93).

El 29 de noviembre, en ocasión de los comicios para la renovación de la Cámara de Representantes, las autoridades departamentales y las Juntas electorales, se verificó una situación prácticamente opuesta. Las diferentes fracciones coloradas, que habían recobrado funcionalmente su unidad, obtuvieron un imprevisto triunfo, mientras el Partido Nacional, que habría sufrido la escisión de su fracción más “izquierdista”, perdió unas votaciones que se daban por ganadas.

La nueva legislación electoral puesta en marcha en 1925, acompañada por una masiva participación de votantes, llevaba a cumplimiento el proceso de transformación institucional comenzado con la primera consulta popular a escrutinio secreto de 1916. Proceso que culminaba con un resultado ambivalente, y no solo por los resultados opuestos que brindaron los dos comicios. La afirmación de la democracia como elemento clave para otorgar equilibrio al sistema político se fundamentaba sobre dos partidos que evocaban a los dos bandos que más se habían empeñado en desestabilizarlo a lo largo de todo el siglo XIX y hasta 1904. Este bipartidismo era ambiguo en varios sentidos. A pesar de definirse como tales y de mantener generalmente, aunque no siempre, una unidad electoral, los partidos blanco y colorado representaban una especie de federación de intereses locales y corporativos que alcanzaban su unidad prácticamente solo en el día de las elecciones, obligando a una continua negociación interna y externa luego de los comicios. El choque entre posturas reformadoras y conservadoras cortó transversalmente a blancos y colorados que, sin embargo, por su carácter presuntamente policlasista representaban un instrumento eficaz y funcional para el mantenimiento del orden social y la conciliación de intereses contrapuestos⁴. Esta puede ser una explicación para dilucidar su unidad desde el punto de vista electoral. La naturaleza de estas formaciones políticas, como coaliciones o federaciones de partidos, impulsó la formación de grupos de presión, a veces claramente sectoriales, en otras con intereses más amplios, que actuaron intra, inter y extrapartidariamente. Fuertes como instrumentos para exigir o imponer a los dos partidos la implementación de medidas favorables a los sectores que representaban, estos grupos de presión se tornaban ineficaces cuando se presentaban en los comicios afuera de los bandos tradicionales.

La insistencia en el instrumento electoral como única forma para solucionar los conflictos políticos⁵ acompañó a la definición del 25 de agosto de 1825 como una de las fechas constitutivas de la nación⁶. Fecha festejada, entre otras cosas, con dos monumentales obras, una arquitectónica (el casi faraónico Palacio Legislativo) y otra editorial (las casi 1.100 páginas del Libro del Centenario), que trasuntaban un

4 Eso no impidió la presencia de los llamados “partidos de ideas” (comunistas, socialistas y católicos de la Unión Cívica) ni de expresiones políticas ligadas a corporaciones económicas, el bipartidismo logró restarle peso político, ubicándolos como grupos nominales, con una incidencia secundaria en la sociedad.

5 Se desarrollaron elecciones en los años 1919, 1920, 1922, 1925 (en dos ocasiones), 1926, 1928 y 1930.

6 La otra, el 18 de julio de 1830, fue adoptada luego, para conformar al sector colorado batllista, poco dispuesto a relegar a la figura de Fructuoso Rivera y a dejar a Juan Antonio Lavalleja el papel de “padre de la patria”.

Daniele Bonfanti

optimismo que estuvo en las bases del Uruguay Felix, demócrata, igualitario, avanzado en materia social y campeón olímpico. El confuso episodio definido como La Cerrillada de 1927 y el efectivo golpe de Estado de 1934 son dos hechos que podrían demostrar que el nivel de consolidación institucional era menos estable de lo que se esperaba.

El estado electoral casi permanente, el fraccionamiento de los dos partidos tradicionales y el rol de los grupos de presión fueron elementos que influyeron en el debate desatado por la crisis vitícola, y no solo porque la crisis fue utilizada instrumentalmente con fines electorales por las diferentes agrupaciones blancas y coloradas (y, naturalmente, también por los otros partidos). El hecho de que la polémica se desatara inmediatamente después de los comicios de febrero y durara hasta los de noviembre no parece casual. Además, tomó estado público a partir de una interpelación parlamentaria, aunque esta instancia se agotó rápidamente. La existencia de varios hombres políticos directamente involucrados en el sector, tanto por ser productores vitícolas como bodegueros tuvo una indudable influencia, aunque su real impacto y alcance es de difícil medición⁷.

La segunda variable para considerar aquí está relacionada con la campaña prohibicionista y antialcohólica que se estaba desarrollando. Todavía no tenemos noticias claras sobre el real impacto de la polémica higienista con respecto al consumo del vino. Las investigaciones están todavía en un estado embrionario⁸, de manera que nos limitaremos a citar el tema. Lo que se puede verificar es una creciente preocupación del sector a este respecto, particularmente en los casos en que la polémica prohibicionista implicara el aumento de los impuestos al vino.

La tercera variable es la llamada “crisis agrícola”. La conciencia de que el sector agropecuario, y la agricultura de manera particular, estuviera pasando por una fase de estancamiento, estuvo presente en los contemporáneos. Dejando de lado el desempeño de algunos productos que estaba determinando medidas extraordinarias ya desde algunos años⁹, en 1920 desde tiendas oficiales se hablaba claramente de la “decadencia” del sector agrícola¹⁰.

En 1922, dos ingenieros agrónomos alemanes llamados años antes para aconsejar las políticas agrícolas estatales, Boerger y Fischer (1922), intentaron analizar las causas y la profundidad del estancamiento del sector. Los dos técnicos ponían en evidencia las irregularidades en la extensión del área de cultivo agrícola y de su producción, llamando en causa las influencias negativas de un clima caprichoso y variable. Además subrayaban rasgos irracionales en la cultura de los productores rurales, renuentes en adoptar la agricultura como forma de trabajo. Boerger y Fischer negaban en parte una decadencia del sector. Los problemas surgían de una competencia en la demanda de tierras entre ganadería y

7 Hemos intentado ofrecer un panorama sobre el tema en Daniele Bonfanti, *Los políticos productores. Algunas hipótesis sobre política y empresariado vitivinícola en Uruguay (1875-1930)*, ponencia presentada en el 1º Congreso de Historia Vitivinícola, Montevideo, 2001.

8 Entre las escasas investigaciones, citamos los estudios de Daniela BOURET, *El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?*, ponencia presentada en el 1º Congreso de Historia Vitivinícola, Montevideo, 2001 y *Debates sobre el consumo de alcoholes. Continuidades y rupturas del saber médico en la construcción de un individuo “socialmente peligroso”*, ponencia presentada en el 2º Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.

9 Por ejemplo en 1916 el desempeño del lino, considerado “desastroso”, había motivado una encuesta extraordinaria promovida por el director del Servicio de Estadística Agronómica del Ministerio de Industrias, Ricardo Blanco Wilson.

10 Ministerio de Industrias, *Anuario de Estadística Agrícola 1919-20*, Montevideo, Imprenta Nacional, 1921, p.XXXIV.

Daniele Bonfanti

agricultura que se estaba resolviendo a favor de la ganadería por un conjunto de razones: la mayor capitalización de los ganaderos, favorecidos por mejores precios en el mercado internacional; la necesidad de inversiones más voluminosas en el agro, particularmente para el control de plagas y la investigación fitotécnica; los rasgos geológicos del país no exactamente favorables a una agricultura intensiva¹¹.

El debate que se desató sobre la “crisis agraria” no solo prueba una preocupación generalizada, sino que contribuyó a conformar interpretaciones que se reiteraron en el tiempo (y frente a sucesivas crisis). De algún modo, podríamos enmarcar la década del veinte entre dos obras. En 1920, la Federación Rural promovió una Encuesta Rural, encomendada a Luis Alberto de Herrera, que sentó las bases para una interpretación bucólica y conservadora del campo uruguayo cuyos sectores sociales, dispuestos a integrarse armónicamente, aún más de lo que ya estaban, representaban la contracara de las tensiones sociales urbanas¹². Más profundo y analítico es el libro de Julio Martínez Lamas “Riqueza y pobreza del Uruguay”, publicado en 1930¹³. En una dura crítica de la política reformista, identificada en la figura de Batlle y Ordóñez, Martínez Lamas, comparando, no necesariamente de manera ortodoxa, las tasas de crecimiento del sector agropecuario uruguayo con el argentino, no solo recalca el estancamiento de la agropecuaria sino que llegaba a la conclusión de que el atraso del campo oriental se explicaba por el bienestar del sector urbano. Montevideo, según Martínez Lamas, funcionaba como una “bomba de succión”, capaz de atraer “a la fuerza” los recursos producidos en la campaña, a través de un inicuo e inmoral sistema fiscal, recursos que se malgastaban en lujos (y reformas sociales).

La historiografía concuerda en que, en los años veinte, el desempeño de la agricultura, desde el punto de vista de la extensión cultivada, se caracterizó por un estancamiento hasta la mitad de la década para, luego, mejorar, profundizando su diversificación productiva. En general recogen la idea de que la mayor rentabilidad de la ganadería llevaba a disputar al sector agrícola la utilización de las tierras, llevando a este último al estancamiento, por lo menos hasta que los precios internacionales se mantuvieron a niveles tales como para representar un estímulo suficiente. A partir de 1924, el descenso de las cotizaciones de los productos ganaderos implicó una mejora de la agricultura.

Bertino-Buchelli (2000) señalan, además, el desplazamiento de la producción cerealera hacia la región del litoral y hacen hincapié en que el papel del sector en la subdivisión territorial y en la estructura económica siguió siendo modesto. En efecto, si en 1908 la agricultura ocupaba el 5.2% del total de la superficie nacional, en 1929 alcanzó el 6.4%. Mientras, el porcentaje de la exportación de productos agrícolas se

11 Hay que tener presente que Boerger y Fisher tomaron en consideración solamente los siete productos principales del sector agrícola (trigo, maíz, lino, avena, cebada, alpiste, centeno) algo que, entre otras cosas, contribuyó, tal vez involuntariamente a distorsionar aún más la ya tradicionalmente confusa estadística agrícola uruguaya. El interés para las mejoras fitotécnicas deriva del rol de dirección que ambos tenían en el Instituto Fitotécnico La Estanzuela. Los dos técnicos acertaban en considerar que solo el 20% del territorio nacional era apto para agricultura. Sin embargo, conviene tener presente que la percepción sobre las posibilidades agrícolas del país siguió, por lo menos hasta los años sesenta, a la coyuntura. Es decir, era muy baja durante los ciclos de expansión ganadera y muy alta en las crisis.

12 Luis Alberto de HERRERA, *La Encuesta Rural (1920)*, en *Selección de escritos sociales. Tomo II*, Montevideo, Cámara de Representantes, 1990, pp.197-251.

13 Julio MARTÍNEZ LAMAS, *Riqueza y pobreza del Uruguay*, Montevideo, Cámara de Representantes, 1994 (1930). Sobre las tesis de Martínez Lamas, cfr. el prólogo a la citada edición de Raúl Jacob y Henry FINCH, *Economía y sociedad en el Uruguay del siglo XX*, Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 1992, pp.33-42.

mantuvo a niveles incipientes, pasando del 5.2% en el quinquenio 1921-25 al 9.3% entre 1926 y 1930.

Los cálculos de Bertino-Buchelli (2000:4-8) presentan una tasa de crecimiento anual de la extensión cultivada del 7.3% en el período 1900-08, seguida por una inflexión, particularmente aguda entre 1916 y 1923, para retomar su expansión a tasas inferiores de las de principios de siglo. Además, la comparación del desempeño de la superficie agrícola con el crecimiento demográfico, permite a estos autores subrayar aún más el pobre desempeño del sector¹⁴. Según los dos autores, mientras el área sembrada creció el 1.5% entre 1908 y 1930, la población tuvo un aumento del 2,3% en el mismo período.

Sin embargo, revisando unas estimaciones tradicionalmente demasiado optimistas sobre el crecimiento demográfico, se puede llegar a resultados menos pesimistas. La población calculada al 31 de diciembre de 1907 era de 1.140.799 habitantes, 8.6% más de los que efectivamente se registraron en el censo de 1908 (1.042.668). Asimismo, el segundo censo nacional de 1963 arrojó una población de 2.592.563 habitantes, es decir el 9.05% menos de la población estimada en 1960 (2.850.504)¹⁵.

Si se tomaran en cuenta las diferencias entre población real y estimaciones para analizar las tasas de desarrollo agrícola en el período 1908-1930, los resultados, como dijimos, serían menos preocupantes. Si, a los 1.712.863 habitantes estimados en 1930, se les restara el 8.6% (utilizando el diferencial existente en 1908 entre previsión y censo real) el crecimiento demográfico anual del período sería del 1.9%, casi equivalente al 1.5% de las hectáreas sembradas. Mientras, si rebajáramos las estimaciones de 1930 de un 9.05% (utilizando el diferencial existente entre la previsión de 1960 y el censo de 1963), la tasa de crecimiento de la población anual entre 1908 y 1930 sería del 1.4%, es decir levemente inferior a la de la agricultura.

En el estancamiento jugó un papel clave la tendencia decreciente y las fluctuaciones en los precios internacionales, que se reflejaron en una caída del crecimiento de los rubros exportables, agravada por el hecho de que los mismos rubros habían tenido un desempeño particularmente positivo durante el período bélico. Es probable que, frente a esta caída, el sector ganadero, por lo menos en un primer momento, reiterara una estrategia que se puede encontrar históricamente en muchas de las situaciones caracterizadas por caídas de rentabilidad. Es decir, intentando contrarrestar el descenso de los precios con la extensión de la tierra utilizada y el aumento del número de ganado. La tendencia de precios y volúmenes presentada por Finch (1980:22) parecería fortalecer esta hipótesis. Cuando esta estrategia demostró ser incapaz de enfrentar la inestabilidad de los precios, el sector agrícola, tanto por efecto de la demanda internacional como por el empuje de la demanda interna, volvió a crecer.

Este comportamiento podría contribuir a explicar, como subrayan Bertino-Tajam (1999), el hecho de que, a pesar de todos los problemas, el desempeño productivo de la agricultura no fuera completamente negativo. Entre 1911 y 1930, el crecimiento del valor agregado del sector fue del 184%, más del doble del PBI (86%) y cuatro

14 El año 1908 como fecha de comparación es funcional y lógico, ya que en 1908 se realizó el primer (y único hasta 1963) censo nacional con carácter científico.

15 Los datos sobre la población en Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay, *Censo General de la República en 1908, Tomo II Parte III*, Montevideo, Dornaleche, 1911, p.VII-IX y *Anuario Estadístico 1961-1963*, Tomo LV, capítulo b.

Daniele Bonfanti

veces más que el de la ganadería (47%). Conclusión que llama en causa el impacto de las agroindustrias (entre las cuales se encuentra la vitivinicultura).

La competencia entre agricultura y ganadería tendría, según Finch (1980:67), una correlación con el “lento crecimiento del empleo en el sector agrícola”, que se pondría de manifiesto en el declive de la relación mano de obra y área de cultivo, provocado por la progresiva introducción de maquinaria y la concentración de la agricultura en terrenos de mayor extensión.

Este conjunto de elementos habría influido negativamente en los arrendamientos. Algunos cálculos demostrarían “un aumento proporcional de los arrendamientos en relación a los precios de la tierra” (Finch, 1980:61). Sin embargo, Bertino-Buchelli (1980:36), sin negar la suba de los arrendamientos, muestran un panorama mucho más complejo, con marcadas fluctuaciones, que se puede poner en evidencia a través del análisis de las diferentes realidades locales.

Por ejemplo, para el caso de Canelones y Montevideo, los dos departamentos en que, como ya dijimos, se concentraba la producción vitícola, la prensa de forma unánime señala el impetuoso aumento del costo de la tierra y de las transacciones de compraventa. En el caso de los arriendos se subraya la suba de los precios pero, sobre todo, se mencionan los casos de conclusión del contrato y del sucesivo lanzamiento. Para la medianería, muy difundida en la zona y, de manera particular, en el sector vitícola, no tenemos noticias, aunque, es probable, que siguiera el comportamiento de los arriendos.

En esta zona, además, la competencia en la utilización de la tierra se desarrolló no con la ganadería tradicional, cuyo peso era escaso en los dos departamentos, sino con la lechería, en clara expansión, y con el ensanchamiento urbano de la capital.

Las tensiones sociales provocadas por la suba del precio de los arrendamientos rurales se pusieron de manifiesto más por las reiteradas medidas gubernamentales que por algunas expresiones de protesta de los agricultores. En 1928, un grupo de productores de Canelones y San José exigían soluciones a la superproducción del maíz, llegando a organizar una marcha hacia Montevideo. Pero ésta representó la única movilización evidente del sector.

Las dificultades en la sindicalización de los agricultores contrasta con las múltiples actividades gubernamentales para paliar los efectos de la “crisis agraria”. En 1920 comenzaron una serie de medidas tendientes a amparar a los arrendatarios suspendiendo en lo posible los lanzamientos. En 1922, a pesar de la fuerte oposición de la Federación Rural, las disposiciones tomaron una coherencia a través de la Ley de Emergencia, que prorrogaba las expulsiones por un año y creaba una institución que fijaría el valor de los arrendamientos¹⁶. En 1925 se volvió a reiterar la medida que suspendía los lanzamientos por seis meses¹⁷. Esta legislación fue acompañada por un conjunto de medidas tendientes a promover el crédito para los agricultores en general y para sectores específicos. Como veremos luego en el caso de la vitivinicultura, esta política de intervención

16 Nos referimos a los Jurados de conciliación y Arbitraje, cfr. Registro nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos de la República Oriental del Uruguay. 1922, Montevideo, Imprenta nacional, 1923, pp.167-170 y 210-211.

17 Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos de la República Oriental del Uruguay. 1925, Montevideo, Imprenta Nacional, 1925, p.302

Daniele Bonfanti

tenía la clara intencionalidad de buscar consenso en un sector clave para la estabilidad política gubernamental.

La “crisis agraria” influyó en la viticultura, aunque sería un error trasladar automáticamente al sector sus efectos. Sabemos que la uva tuvo una tendencia decreciente en su precio que se transmitió al vino, aunque, en este caso, es posible que intervinieran factores extraproduktivos (fraude, especulación) que analizaremos luego. Tampoco quedan claros los efectos del aumento del costo de la tierra y de los arrendamientos, entre otras cosas porque la poca información que poseemos sobre la composición del sector desde el punto de vista de la propiedad indica que éste estaba compuesto fundamentalmente por propietarios y medianeros. Y, por ahora, no sabemos si los contratos de medianería acompañaron el alza, como sospechamos, o se quedaron estables. Por último, aún aceptando el estancamiento agrícola, la viticultura siguió creciendo a niveles particularmente elevados, claramente superiores a los de la agricultura. Comparando los datos de 1898, año de la primera estadística vitivinícola nacional, con los de 1925, el desarrollo es claro y atañe a todos los rubros del sector [cuadro 1].

Bértola (2000:16) señala que el elevado crecimiento de la vitivinicultura registrado durante el período bélico, muy superior al del ingreso, demostraría la capacidad del sector no solo de superar sino de aprovecharse de las crisis hasta llegar a la sustitución de importaciones, completada en la década del veinte, por lo que atañe a los vinos comunes.

El desarrollo es muy marcado pero también se puede observar un desempeño diferenciado de los distintos rubros. Por ejemplo, mientras la extensión cultivada se multiplica por tres (3.610 hectáreas en 1898 a 9.065 en 1925), las cepas en producción en el mismo período se multiplican por doce (de 10.525.882 a 36.170.210). Es decir, el aumento de la productividad supera ampliamente el aumento de la extensión del cultivo. Además se verifica una concentración marcada de la producción en los departamentos de Montevideo y Canelones. Para resumir, la vitivinicultura en Uruguay creció a tasas importantes, aumentó su capacidad productiva intensificando los factores de producción y tendió a concentrarse en la zona sur del país.

Cuadro 1
Crecimiento promedio anual 1898-1925

	Uruguay	Montevideo-Canelones
extensión viñedos	3.5%	7.3%
uva cosechada	7.9%	9.9%
vino elaborado	9.2%	11.8%
cepas en producción	4.7%	9.0%
uva elaborada	9.0%	11.6%

Fuentes: elaboración propia sobre base Anuarios Estadísticos

3. Los temas de la crisis

El 6 de marzo de 1925, el diputado por Montevideo del Partido Nacional, Manuel Albo, presentó una moción de orden en la Cámara de Representantes en la cual pedía aclaraciones sobre las medidas tomadas por el Poder Ejecutivo frente a la crisis que atravesaba el sector vitícola a causa de la caída del precio de la uva. Además, Albo preguntaba sobre las medidas tomadas por el gobierno para reprimir la fabricación fraudulenta

Daniele Bonfanti

de vinos, dando a entender su poca confianza en la ley en vigor, y sobre la existencia de un “consorcio o trust” de bodegueros que controlaba el precio de la uva y del vino¹⁸.

El diputado Albo, un médico empeñado en campañas higienistas aunque, por lo que sabemos, sin una clara posición antialcohólica, no era novato en interpellaciones sobre los problemas de la vitivinicultura. El 12 de setiembre del año anterior había solicitado a la presidencia de la Cámara los informes sobre los vinos que habían excedido las relaciones establecidas por la ley¹⁹.

El llamado a sala de Albo estaba dirigido al flamante ministro de Hacienda, Daniel Blanco Acevedo, que dos días antes había sustituido al dimisionario Luis Caviglia. El pedido del diputado colorado por Canelones, Félix Polleri de extender la interpellación al también recién nombrado ministro de Industrias, Carlos Mandillo, fue aceptado por la asamblea. La Cámara de Representantes aprobó unánimemente la moción de orden en su segunda votación.

La tranquilidad de la sesión fue rota por el diputado colorado por Canelones Tomás Berreta quien, fiel a la tradición verbal del batllismo, decididamente poco acostumbrada a un lenguaje mediador, preguntó “si había implicancia de situación personal respecto a este asunto”²⁰. La transcripción taquigráfica de la sesión nos deja, como testimonio, el “No señor!” del presidente de la Cámara, Juan López Aguerre. Sin embargo, varios personajes del elenco gubernamental podían darse por aludidos con la afirmación de Berreta.

Entre los miembros del CNA estaba Juan Campisteguy, abogado, varias veces diputado, senador y ministro, que en 1927 fue electo presidente de la República. Campisteguy poseía, en su granja en los alrededores de Las Piedras (departamento de Canelones) un viñedo de 70 hectáreas y una bodega con capacidad total de un millón de litros de vino²¹. Menos clara es la correspondencia con el sector de otro consejero que también terminará presidente de la República, Gabriel Terra. Sin embargo, es bastante probable su relacionamiento por parentesco con una importante bodega del departamento de Colonia. Acababa de dejar el cargo de ministro de Hacienda el doctor Luis C. Caviglia, varias veces diputado, ministro, miembro del CNA, dirigente de asociaciones gremiales del sector agropecuario. Caviglia había heredado del padre Buenaventura, entre otros bienes, la estancia de Santa Blanca, 3.900 hectáreas en el departamento de Soriano, de los cuales entre 77 y 100 fueron destinadas a la vinicultura. Además del viñedo, en la propiedad funcionaba una bodega. Paradójicamente, el mismo Tomás Berreta no

18 24^o Sesión extraordinaria, 6, 9, 11, 12 y 13 de marzo de 1925 en Diario de Sesiones de la H. Cámara de Representantes (D.S.C.R.). Sesión extraordinarias y ordinarias de la XXVIII Legislatura (segundo y tercer período) Tomo CCCXXI, Enero 9 a Abril 1^o de 1925, Montevideo, Imprenta Nacional, 1926, pp.384-387.

19 Sesión Ordinaria del 12 de setiembre de 1924 en Diario de Sesiones de la H. Cámara de Representantes (D.S.C.R.). Sesiones Ordinarias de la XXVIII Legislatura (segundo período), Tomo CCCXVI, Setiembre 5 a Octubre 10 de 1924, Montevideo, Imprenta nacional, 1925, pp.154 y 414.

20 D.S.C.R., Tomo CCCXXI p.386.

21 Los datos relacionados a Campisteguy y a los otros empresarios citados en esta ponencia en Alcides BERETTA CURI, *El imperio de la voluntad*, Montevideo, Fin de Siglo, 1996; José María FERNÁNDEZ SALDAÑA, *Diccionario uruguayo de biografías 1810-1940*, Montevideo, Amerindia, 1945; Raúl JACOB, *Las otras dinastías*, Montevideo, Proyección, 1991; Ib., *Banca, Estado y poder económico: directorio 1915-1940*, Montevideo, CIEDUR, 1991; Ib., *La quimera y el oro*, Montevideo, Arpoador, 2000; Perfecto LÓPEZ CAMPAÑA, *El libro del centenario del Uruguay 1825-1925*, Montevideo, Capurro, 1925; Carlos M. MAESO, *El Uruguay a través de un siglo*, Montevideo, Tip. Moderna, 1910; Arturo SCARONE, *Uruguayos contemporáneos*, Montevideo, Barreiro y Ramos, 1937.

Daniele Bonfanti

estaba a salvo de eventuales acusaciones. En efecto, el futuro presidente de la República, además de diputado y miembro de la Comisión de Agricultura, era dueño de la bodega Scarsi de Canelones y revestía el cargo de presidente de la Unión de Viticultores y Bodegueros, organización gremial que, por algunos diarios, era identificada, como veremos, como la “patronal” del sector.

La moción de Albo fue el punto de inicio de la discusión pública. El detonante fue la caída del precio de la uva. El descenso fue, muy probablemente, agravado por las expectativas alcistas que tenían los productores. Los viticultores esperaban un precio levemente superior al precio que se había registrado el año anterior, es decir 80 centésimos los 10 Kg. de uva. Los bodegueros estimaron el precio en 60 cts. Esta tensión en el precio, natural para un producto perecedero como la uva, se vio gravemente distorsionado por el hecho de que los grandes compradores no solo evitaron compras anticipadas (como era, al parecer, bastante común) sino que no se presentaron en el mercado hasta finales de marzo, es decir mucho después de la culminación de una vendimia normal²². Oficialmente el precio cayó a 40 cts., pero algunas fuentes sostuvieron que los bodegueros, en algunos casos, lograron bajar el precio hasta 25 cts.

Sobre los mecanismos de contratación entre bodegueros y viticultores convendría tener presente algunos elementos. Aunque es algo de difícil comprobación, la prensa casi unánimemente hacía referencia a un mercado “extraoficial” de contratación, en el cual los precios eran claramente inferiores a los declarados por las dos partes.

Frente a la salida de los bodegueros del mercado, los productores, particularmente los pequeños, vendieron la uva a cualquier precio. La estrategia de los bodegueros venía a quebrar un rasgo que había sido característico en el sector, por lo menos hasta 1925. Es decir, la furiosa competencia entre los principales elaboradores. Furiosa competencia que había permitido mantener los precios estables a lo largo de la última década. Por ejemplo, según las fuentes, en 1923 la cosecha escasa y la fuerte competencia entre compradores, provocó la levitación del precio de la uva hasta 1 peso los 10 Kg. La percepción de la prensa es que en 1925 las grandes bodegas evitaron entrar en el mercado con intenciones de comprar y de competir entre ellas, habiendo planeado de antemano una estrategia que provocara una baja en el precio²³. De allí las acusaciones sobre la existencia de un trust o consorcio.

El derrumbe del precio de la uva golpeaba a los viticultores no solo por representar una reducción drástica de sus entradas. Aunque de difícil medición, parecería evidente que Uruguay sufrió, a partir de la breve pero aguda crisis de 1913, un proceso inflacionario, particularmente marcado en la primera mitad de la década del veinte. Todavía faltan estudios detallados sobre la inflación en este período. Las fuentes de la época son unánimes en subrayarla. Por ejemplo *El Libro del Centenario* (López Campaña, 1925:341) presenta una comparación entre 24 artículos de primera necesidad entre los años 1913 y 1924. Esta comparación muestra un pico de precios en 1920 (1913 = 100, 1920 = 157), para descender luego, aunque a niveles superiores a los del año base (1924 =

22 Noticias de prensa nos informan que también en 1923, una cosecha considerada de mala calidad hizo pensar a una caída del precio de la uva. Considerando que, al contrario de las previsiones, el precio de la uva se mantuvo a la alza, nos parece lícita la hipótesis de que estas noticias hacían parte del juego estratégico de los bodegueros para influenciar el precio. *Página Rural. Perspectivas de la próxima cosecha de uvas*, Don Cristóbal, Colón, 21 de enero de 1923.

23 *La crisis de la viticultura nacional*, El Imparcial, Montevideo, 14 de marzo de 1925.

133). Sin embargo, considerando que 1913 fue un año de crisis económica que se reflejó en un aumento de los precios, es muy probable que la comparación sea falseada y estamos seguros que tenga otra lectura si se hubiese tomado, como año base, a 1911 o 1912.

La suba generalizada de los precios, acompañada, como hemos visto, por el aumento del precio de la tierra y de los arrendamientos (y, probablemente, de la medianería) puso en discusión, según más de un autor, la rentabilidad misma del sector. El excéntrico empresario Francisco Piria, desde las columnas de *El Imparcial*²⁴, presentó unos cálculos tendientes a demostrar que la implantación y el mantenimiento de un viñedo de 4 hás que diera una cosecha de 24.000 Kg. de uva (2 Kg. por 12.000 plantas) proporcionaba una pérdida de 226.40 pesos, si se vendiera la uva a 60 cts. los 10 Kg. Desde *La Democracia*, Theddy, pseudónimo que muy probablemente escondía a un productor, no tardó en denunciar que Piria estaba interviniendo en el debate para publicitar una de sus ventas especulativas, sin embargo, aún sin presentar cálculos detallados, consideraba inviable la producción con dicho precio²⁵.

Para descifrar esta caída se llamaron en causa diferentes explicaciones, que se modificaron a lo largo del año y que, de algún modo, engendraron bandos que tendieron a enfrentarse. Sin embargo, conviene hacer énfasis en el hecho de que los bandos no fueron en absoluto estables y que, según el tema en debate o las conveniencias del contexto político y económico, las alianzas tendieron a deshacerse y recomponerse. En líneas generales, podemos encontrar una facción compuesta por el diario independiente *El Imparcial*, el nacionalista *La Democracia* (o, sería mejor decir, su cronista Theddy) y un sector de productores que se autoproclamaba representante de los pequeños viticultores. Por el otro el diario colorado *La Mañana*, el diario blanco *El País* y la Centro de Bodegueros de la Unión Industrial Uruguaya. En el medio, el diario colorado *El Día* y la Unión de Viticultores y Bodegueros, acusado por el primer bando de representar los intereses de los grandes compradores, pero con una postura lo suficientemente fluida para lograr desligarse de las posturas más rígidas de los principales bodegueros.

El primer tema puesto en el tapete fue la sobreproducción. Fue este un problema que la vitivinicultura uruguaya se planteó tempranamente, por lo menos después de la primera crisis de sobreproducción de Mendoza de 1901-03 (Barrio de Villanueva, 2002).

Ya en 1905, el ingeniero agrónomo Julio Frommel, desde la *Revista de la Asociación Rural*, se planteaba el problema de que también en el país se llegara a un desbalance entre vino elaborado y demanda. Frommel ofrecía una solución un poco simplista, ya que consideraba, a partir de la experiencia de otros países que “en realidad, dicha sobreproducción...no existe para los productos buenos: son los malos los únicos que pesan sobre el mercado”. La receta del ingeniero agrónomo era la producción de vinos de calidad y la eliminación de vinos artificiales, ya que una vez que éstos eran eliminados del mercado “la crisis disminuye de intensidad, la situación se normaliza fácilmente”²⁶.

24 Como se hunde al viticultor uruguayo por Francisco Piria, *El Imparcial*, Montevideo, 3 de abril de 1925.

25 La falsificación de vinos nacionales por Teddy, *La Democracia*, Montevideo, 17 de marzo de 1925 y nota homónima en *La Democracia*, Montevideo, 3 de abril de 1925. El autor que firma con el pseudónimo Teddy a veces modifica su apodo por Thedy o Theddy.

26 Julio FROMMEL, *La viticultura nacional*, en *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, Montevideo, 31 de diciembre de 1905, año XXXIV, n°24, pp.736-737

Daniele Bonfanti

Los buenos propósitos de Frommel quedaron en el papel y no solo no se desarrolló una producción de vinos finos, sino que el sector profundizó unas pautas caracterizadas por la elaboración en cantidades cada vez más grandes de vinos comunes de mala calidad. Los riesgos de este modelo intensivo se tomaban en cuenta solamente cuando desde Mendoza llegaban noticias de una de las cíclicas crisis de sobreproducción.

Se ha observado que, mientras en el caso mendocino, la élite intentó, aún fracasando, plantear un modelo de referencia para el sector, equivalente al de Burdeos (vinos finos en una cantidad controlada), en el caso uruguayo, este punto de referencia modélico parecería ser menos claro (Beretta, 2002). Sin embargo, lo que trasciende de algunas notas periodísticas de 1925 es que el modelo mendocino es adoptado como un punto de referencia, pero en sentido negativo. Es decir, en lugar de plantear un sistema productivo que fortaleciera la viabilidad de la vitivinicultura en el país, en Uruguay se hizo énfasis en lo que no funcionaba en Mendoza para intentar no caer en los mismos problemas²⁷. Naturalmente, la prédica, funcional y limitada a los momentos en que se verificaban crisis de producción excesiva o de reducción del consumo, no fue en absoluto eficaz.

El tema de la sobreproducción fue planteado, en primera instancia, por los bodegueros pero fue rápidamente abandonado, en parte porque era una argumentación difícilmente defendible y en parte porque las contrapruebas aducidas por la prensa restaron peso al tema. La existencia o menos de un problema de producción excesiva no resulta clara, entre otras cosas porque las estadísticas sobre la elaboración de vino no se pueden comparar con datos de consumo que tengan posibilidad de ser comprobados. El comportamiento de la producción en el quinquenio anterior a 1925 [cuadro 2] demuestra una cierta estabilidad, a parte la caída de 1921 debida a causas climáticas

Cuadro 2
Elaboración de vino (litros) 1920-25

1920	36.092.671
1921	22.998.189
1922	31.073.254
1923	32.009.939
1924	34.266.342
1925	36.170.210

Fuentes: elaboración propia sobre base Anuarios Estadísticos

Como dijimos, no existen datos fehacientes con respecto al consumo, así que no podemos ni siquiera estimar si la producción excedía la demanda. En la prensa encontramos alusiones a una caída del consumo, como estrategia de los sectores populares frente al aumento de los precios de la canasta básica²⁸. Pero no se puede, por ahora, confirmar esta noticia ni tampoco corroborar la magnitud de este descenso.

El periódico *Don Cristóbal*, ligado a los principales productores de la zona de Colón, estimaba, en 1923, un consumo promedio mensual

²⁷ Muy sugerente en este sentido es la nota *La crisis de la Viticultura Nacional. La pseudo sobreproducción de uva – Un peligro que urge conjurar*, en *El Imparcial*, Montevideo, 13 de marzo de 1925

²⁸ *Don Cristóbal*, Colón, 21 de marzo de 1925.

Daniele Bonfanti

de 1,5 millones de litros por mes en el departamento de Montevideo²⁹. Si tomáramos como cierto este dato, y considerando que el departamento capitalino representaba en 1926 el 25.52% de la población total, deberíamos llegar a la conclusión de que la producción era absolutamente insuficiente. Sin embargo, se debería tener en cuenta que los niveles de consumo de Montevideo eran sin dudas extraordinarios con respecto al resto del país, de allí el tono de la nota, claramente pesimista.

En 1926, la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay estimaba que el consumo montevidiano anual en 1925 había sido de 22.357.764 litros, con un aumento de más de tres millones con respecto al año anterior. Además, estimaba que la existencia de vinos en todo el país al 1º de enero de 1926 era de 15.074.569 litros³⁰. Considerando que el vino elaborado en 1925 había sido 36.170.210 litros y que el vino consumido por los viticultores alcanzaba los 1.116.717, podríamos valorar el consumo de vino anual en unos veinte millones de litros, a los cuales se deberían sumar los restos del año anterior.

Unos años después, la misma Unión presentó unas estimaciones mucho más optimistas. Según la gremial, el consumo para el año 1928 era de 34.955.967 litros, mientras para 1929 alcanzaba los 36.680.916³¹. Por un lado, si consideramos que no existen datos que inducirían a creer en un aumento desproporcionado del consumo de vino en la segunda mitad de los años veinte, está última estadística ofrecida por la Unión de Viticultores y Bodegueros parecería más creíble que otras estimaciones. Por el otro, si quisiéramos dar por cierta esta valoración, podemos observar que la producción de 1925 estaba al límite de las necesidades demandadas. Sin embargo, reiteramos, a falta de datos ciertos estamos en el ámbito de la especulación pura.

Otro argumento, llevado al debate por el Centro de Bodegueros en las columnas de *La Mañana*, fue que la plaza de Montevideo se vio sumergida por una enorme partida de vinos importados, entrada en el país como causa de la superproducción de vino registrada en Francia, Italia y España el año anterior, aprovechando el cambio monetario favorable. En el mismo sentido, los principales bodegueros denunciaron que la polémica periodística desatada escondía una campaña del sector importador en contra del vino nacional, utilizando una argumentación que, sospechamos, en el largo plazo, hizo mecha entre los viticultores.

Los datos estadísticos no parecen confirmar esta hipótesis. En realidad, la importación de vinos comunes siguió a la baja, después de una leve suba inmediatamente posterior a la finalización de la primera guerra mundial, confirmando el proceso de sustitución de importaciones [cuadro 3].

Cuadro 3
Importación de vinos comunes (litros)

1916	2.280.391
1917	2.413.638
1918	2.361.570

29 *Páginas rurales*, Don Cristóbal, Colón, 14 de mayo de 1923.

30 *Consumo y expendio de vino en las Bodegas del Dpto. de Montevideo y existencia de vinos en todos los Departamentos*, Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Colón, nº 33, Febrero de 1926, pp.2-3.

31 Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, *Libro blanco de la Vitivinicultura uruguaya*, Montevideo, Imprenta Augusta, 1937, p.65.

Daniele Bonfanti

1919	3.750.344
1920	3.105.560
1921 ^a	451.222
1922	2.791.630
1923	1.906.516
1924	2.425.381
1925	2.517.374

Fuentes: elaboración propia sobre base Anuarios Estadísticos. ^a Solo enero y abril.

Es cierto que se verifica un leve aumento de las importaciones en los últimos años, sin embargo parece improbable que la suba de menos de cien mil litros que se verificó entre 1924 y 1925 pudiera desatar una crisis de sobreproducción. Además, sobre la naturaleza de estas importaciones, los pequeños y medianos productores polemizaron largamente.

Este sector negaba con fuerza la existencia de una sobreproducción³². Lo que se estaba verificando en realidad, según la prensa que recogía opiniones difundidas en el sector, era el resultado de una torpe maniobra especulativa por parte de grandes bodegueros, organizados en un trust que intentaba bajar el precio de la uva. Además, se estaba verificando un aumento de la adulteración. La especulación de los bodegueros consistía, según las denuncias, en provocar un crecimiento artificial de los restos de vino de la cosecha anterior en las bodegas en los días previos a la vendimia. Este aumento se obtenía a través de tres mecanismos. Primero, expendiendo guías de tránsito falsas. La ley de 1903 preveía que cada venta de uva a los bodegueros fuese acompañada por una guía de tránsito en que se declaraba la cantidad del producto comprado. La medida intentaba controlar el peso de la uva trasladada desde un viñedo hasta la bodega, para evitar eventuales adulteraciones. Según las denuncias, los compradores obligaban al productor a extender más de una guía para dar la sensación de una producción elevada. Segundo, comprando vino del año anterior o importándolo para aumentar los volúmenes existentes. Tercero, adulterando el vino viejo, por estiramiento con agua, azúcar, ácido sulfúrico o mezclando los mostos picados con uva frutilla, muy difundida en el país, que otorgaba al vino adulterado un gusto que respondía a las pobres exigencias del mercado.

La finalidad de esta estrategia era la de bajar considerablemente el precio del vino para provocar un equivalente descenso en el precio de la uva, sin descuidar una presión psicológica hacia los productores, a los cuales se les mostraban bodegas llenas de vino³³.

Lo que, al parecer, había acontecido y explicaba la abrupta caída del precio de la uva era que los principales, con conciencia o no, habían exagerado con las adulteraciones y con la reposición fraudulenta de los *stocks*, provocando una sobreproducción artificial.

No existen pruebas sobre la existencia de guías falsas, método, por otro lado, particularmente elogiado años antes por algunos técnicos

32 La convicción difundida entre los pequeños productores de que la sobreproducción no existiese y fuese un invento de los bodegueros está presente también en Mendoza, Ana María MATEU, *La vitivinicultura mendocina: ¿una opción dura y no demorada en la periferia de la periferia? (1870-1920)*, ponencia presentada en las XVIII Jornadas de Historia Económica, Mendoza, 2002, p.21.

33 Entre los numerosos artículos citamos como ejemplo a *Una especulación que se frustra? El precio de la uva* por Teddy, *La Democracia*, Montevideo, 10 de marzo de 1925; *La crisis de la Viticultura Nacional*, *El Imparcial*, Montevideo, 11 de marzo de 1925, *El problema de los vinos*, *El Tribuno*, Las Piedras, 29 de marzo de 1925.

Daniele Bonfanti

del sector³⁴. La prensa es unánime en denunciar esta práctica. Lo que puede ser llamativo es que la Unión de Bodegueros y Viticultores publicara un comunicado en el que invitaba a los asociados a que no dieran “a su comprador de uvas, guías de tránsito por mayor cantidad de lo que verdaderamente le entregue”, admitiendo, de algún modo, la difusión de esta práctica abusiva³⁵.

Con respecto a la compra de vino viejo y a la adulteración, las denuncias no fueron genéricas. De forma más o menos directa, se involucraron Ángel Lenzi y a Juan Campisteguy en una compraventa de vino picado; a otro bodeguero canelense, José Lugano, se le acusó también de comprar azúcar para adulterar los mostos, mientras se aludió no muy discretamente a las operaciones de la Bodega Nacional, jugando con el apellido de su dueño, Lamaison, tildado de “el francés” o “la casa”³⁶.

Algunos indicios muestran que las acusaciones no eran desacertadas. En primer lugar, los mismos bodegueros admitían la extensión de la práctica de la adulteración, aunque “minimizando” estas prácticas al estiramiento del vino con agua³⁷. En segundo, la prensa da noticias de que la Dirección General de Impuestos Internos intervino secuestrando partidas de vino adulterado y multando a más de una bodega. Las intervenciones del órgano diputado al control de la producción y represión del fraude provocaron, al parecer, una carrera para eliminar vino viejo y adulterado. Los diarios hacen ironías sobre casos de bodegueros que tiraban vino en mal estado a la calle³⁸.

Por último, la reiteración de las denuncias al respecto a lo largo de los años (las primeras son de 1901) y las medidas tomadas cíclicamente para las autoridades con el fin de eliminar las prácticas abusivas, podrían indicar que el dicho, según el cual la viticultura era la principal industria química del país, tenía su fundamento.

Además, siguiendo las denuncias de los pequeños y medianos productores, tampoco se puede excluir la importación especulativa de vino. En varios diarios se puede hallar la publicidad de vinos chilenos, dato que, por sí solo, podría corroborar tanto la hipótesis de los bodegueros sobre la entrada masiva de producción extranjera a precios competitivos, como la de los viticultores. Más extraño es el hecho de que, por lo menos en la primavera de 1923, la empresa Pons hermanos publicitara la importación de vinos de la bodega mendocina Arizu en un diario de la zona vitícola³⁹. La empresa Pons hermanos hacía referencia a Diego Pons, hijo de un inmigrante catalán que se había empeñado en los primeros ensayos vitivinícolas en el país. Pons, en varias ocasiones diputado, senador, ministro, director del Banco de la República, ministro

³⁴ Por ejemplo, Galanti, en 1919 sostenía el acierto de las medidas legislativas sobre vitivinicultura, considerándolas “más prácticas y más racionales de las que rigen en la República Argentina, y denotan una aspiración muy loable de dispensar a la industria honesta una protección eficiente sin afectar la libertad industrial y comercial. Entre las medidas más atinadas merece señalarse como muy importante y eficaz, la que se refiere a las guías de tránsito para uvas y vinos, que constituyen unos verdaderos certificados de origen y una garantía para el comercio y el consumo, en lo que respecta a las manipulaciones más vulgares, a que puede someterse el mosto o el vino”, en Armiño N. GALANTI, *El vino. La industria vitivinícola uruguaya*, Mendoza, Tip. Italia, 1919.

³⁵ Publicado en Don Cristóbal, Colón, 21 de marzo de 1925

³⁶ Véase la serie de artículos titulados *La falsificación de los vinos* por Teddy en La Democracia, Montevideo, 28 de marzo de 1925, 4 de abril de 1925, 14 de abril de 1925. *La uva en peligro*, La Reacción, Canelones, 23 de octubre de 1925.

³⁷ Reportaje al Dr. Campisteguy, La Mañana, Montevideo, 13 de marzo de 1925.

³⁸ *El grave problema de los vinos nacionales ¿Sobre producción o super falsificación?*, El Imparcial, 18 de abril de 1925.

³⁹ La primera publicidad apareció en Don Cristóbal, 21-9-1923

Daniele Bonfanti

plenipotenciario y dirigente de gremiales agropecuarias, había heredado la homónima granja, situada en la Estación Suárez (Canelones). De las 380 hás., entre 50 y 87 estaban destinadas a viñedo. La viña era acompañada por una bodega considerada, por lo menos hasta 1919, entre las más modernas y equipadas.

4. Los actores políticos y sociales

Presentados, someramente, los temas en debate, creemos conveniente indicar algunas características de los actores políticos y gremiales que intervinieron en él. La división entre estos dos ámbitos tiene sentido solamente desde el punto de vista analítico y nos permite examinar dos espacios diferenciados entre los cuales la discusión tomó pautas muy diferentes. Sin embargo, como ya hemos visto en el caso de los bodegueros, es muy difícil diferenciar entre una y otra esfera. Los políticos son también gremialistas y los gremialistas son también políticos, más allá del hecho de que, según la conveniencia, en algún caso actúen como dirigentes de un gremio y en otro como representantes institucionales.

Comenzando por este último aspecto, podemos observar que, si la moción de Albo fue el factor que dio comienzo a la discusión pública, en el parlamento el debate se apagó de inmediato. El estridor de la polémica periodística se contrapone al silencio de la Cámara de Representantes, mutismo que se quebró brevemente solo en tres ocasiones.

El 1º de abril, Tomás Berreta y el también diputado colorado por Canelones César Mayo Gutiérrez, que asumirá como ministro de Industrias el 15 de mayo siguiente, presentaron un proyecto de ley que autorizaba al CNA la creación de un crédito para una bodega cooperativa de pequeños productores⁴⁰.

El 15 de abril, Albo, claramente desconcertado, considerando que “habiendo transcurrido casi dos meses desde que pedí una interpelación...sobre la crisis de la viticultura sin que hasta el presente haya podido lograrse el objeto perseguido, no obstante reiteradas gestiones de la Mesa, pues el Consejo Nacional de Administración aún no se ha expedido al respecto”, planteaba a la Cámara de Representantes que, en un plazo máximo de quince días, figuraran en el orden del día de la asamblea los diferentes proyectos de reforma de la ley de vinos, considerando que ya había pasado el período más crítico (es decir, había terminado la cosecha). En la misma sesión Berreta propuso que la consideración de la nueva ley pasara a la recién constituida comisión de Agricultura, que presidía. El 8 de mayo, el CNA, manteniendo su silencio frente al pedido de Albo, retiraba un proyecto de reforma que había enviado al poder legislativo y Berreta anunciaba que en la comisión de Agricultura estaba a estudio una nueva ley de vinos que serviría de base a la que, efectivamente, se promulgó en 1928⁴¹.

A partir de esa fecha el parlamento no intervino más sobre el tema. La pasividad del Legislativo se contrapone al activismo del CNA. A finales de marzo, el ejecutivo autorizó al Banco de la República para

40 *Proyecto de los Diputados Sres. Berreta y Gutiérrez, El Baluarte, Canelones, 12 de abril de 1925.*

41 D.S.C.R., Tomo CCCXXII pp. 175, 185, 340. La discusión en la Comisión de Agricultura sirvió como base para la nueva ley de 1928.

Daniele Bonfanti

acordar unos créditos a los productores de Montevideo y Canelones que más se habían visto afectado por la crisis⁴². Contemporáneamente activó la Dirección General de Impuestos Internos para que reprimiera los casos más escandalosos de adulteración y garantizó, por decreto, una relación alcohol-extracto que permitiera la máxima utilización de uva posible. En setiembre el CNA solucionó una de las más flagrantes paradojas de la ley de 1903, asimilando los vinos claretes a los blancos⁴³.

Al año sucesivo se promulgaron un conjunto de decretos tendientes a estructurar aún más al sector a través de la reglamentación de los análisis, la creación de organismos que operaran en la formación de los recursos humanos y la represión de la adulteración. Además, respondiendo a uno de los más difundidos pedidos del sector, se aumentó el impuesto a los vinos extranjeros⁴⁴. Estas medidas sirvieron como base para la nueva ley de vinos que se promulgó en 1928.

Creemos poder explicar esta divergencia comportamental entre los dos ámbitos institucionales a partir de los rasgos de los diferentes componentes del sector vitivinícola. Hemos hecho referencia a un grupo de pequeños y medianos productores que se consideraba fuertemente perjudicado por los bodegueros, identificados con la Unión de Viticultores y Bodegueros. Estimulado por el apoyo recibido por parte de la prensa, este sector de productores logró movilizarse hasta organizar una asamblea pública el día 1º de mayo en Las Piedras, enclave de la vitivinicultura nacional, en la cual participaron más de 300 personas. Considerando que las estadísticas de 1925 registran un total de 2.881 viticultores (2.452 en Montevideo y Canelones) y de 808 vitivinicultores (548 en la zona vitícola del país), podemos considerar que estuvieron presente en Las Piedras aproximadamente el 10% de los productores.

La participación elevada se contrapone con la pobreza de las propuestas. Los productores movilizados manifestaban la necesidad de reformar la ley de vino y de “hacer algo” para defenderse de los bodegueros. Pero, no se especificaban las formas de intervención, delegando la actuación a los poderes públicos, hacia los cuales se pedía con insistencia fijar un precio mínimo de 80 cts. para la cosecha, sin especificar si se refería a la cosecha ya vendida o a la vendimia del año sucesivo.

Además, las crónicas periodísticas nos permiten descubrir algunos nombres de estos pequeños y medianos productores⁴⁵. Presidía la asamblea el Ing. Arturo Rodríguez, docente en la Facultad de Matemáticas y en la Escuela de Artes y Oficios, varias veces director de ferrocarriles y de vialidad, presidente de la Junta Auxiliar de Las Piedras, que poseía en esta

42 *Préstamos a los viticultores*, El Baluarte, 31 de marzo de 1925

43 Decreto del 21 de setiembre de 1925 en Registro Nacional de Leyes y Decretos, 1925, pp. 426-427. A pesar de ser uno de los vinos más producido en el país, el vino clarete no era tomado en cuenta por la legislación, de manera que, según se lo juzgara vino tinto o blanco, era fácilmente calificado como vino artificial. Aunque lógica, no tiene que descuidar el carácter clientelista de la medida.

44 El 20 de enero de 1926 se refundieron y ampliaron los decretos reglamentarios del sector, el 29 del mismo mes se creó el Servicio de Información y Enseñanza Enológica en la Sección Laboratorio de la Dirección de Agronomía, el 17 de mayo se modificó la posibilidad de corregir mostos y vinos, el 30 de agosto se impuso la inclusión del nombre del importados y la procedencia en las etiquetas de los vinos importados, el 8 de noviembre se legisló sobre los métodos de análisis de los vinos, el 22 del mismo mes se fijó el límite a la cantidad de azúcar que se podía tener en un establecimiento vitivinícola y el 23 de diciembre, en el marco de la modificación de las planillas del Ministerio de Guerra y Defensa se subió el impuesto a los vinos importados, R.N.L.D. 1926, pp.74-85, 96, 261-264, 517-518, 669-686, 742-743, 771.

45 La crónica de la asamblea en El Baluarte, Canelones, 2 de mayo de 1925 y La Reacción, Canelones, 8 de mayo de 1925.

Daniele Bonfanti

localidad 6 hectáreas de viña. Entre los miembros del Comité que promovió la reunión se encontraban

- Adolfo Artagaveytía, abogado, dueño de las estancias Haras Las Acacias y Santa María del Yi, (esta última de 5.000 hectáreas). Además poseía los establecimientos Haras Santa Lucía de 871 hás., Haras y Cabañas Las Piedras y, en Argentina, la estancia San Ramón de Guaminí. Dirigió en varias ocasiones la Asociación Rural. Poseía en un viñedo de 10 hectáreas en Las Piedras.
- Pilar Cabrera, influyente comerciante de Las Piedras, probablemente relacionado con la firma Cabrera Hnos y Cía, que poseía 20 hectáreas de viñedo en Colón.
- Enrique Pouey, médico-cirujano, obstétrico, vicepresidente del Liceo Francés, con un viñedo en Canelones.
- Manuel Rodríguez Castroman, médico cirujano, concesionario de los derechos de explotación de la Isla de Lobos que vendió a la *The Uruguayan Lobos Fishing Company*, poseía un viñedo de 10 hectáreas en Las Piedras con una bodega.
- Luis Brito Foresti, accionista del Banco de Cobranzas, Locaciones y Anticipos, dueño de la Brito Foresti y Rolando y Cía, empresa de construcción dedicada a los contratos públicos, la importación y exportación de insumos para la industria de la construcción. Brito Foresti poseía un viñedo y una bodega en Las Piedras.
- Ricardo Shaw, dueño de la firma Juan Shaw y Co., dedicada a la importación de maquinarias agrícolas, productos para la construcción. Shaw poseía 5 hectáreas de viñedo en Las Piedras.
- Pablo Otero, poseía 350.000 mts. de viñedo en Peñarol y una bodega.

Además estuvieron en la mesa de la presidencia los diputados Albo, Gutiérrez Mayo (que, como hemos dicho, asumirá como ministro de Industrias pocos días después) y Tomás Berreta que, sabemos, era también presidente de la gremial de los bodegueros, es decir el adversario, por lo menos en teoría, de los “pobres” viticultores.

En síntesis, este grupo de productores, que había sido capaz de hacer estallar una polémica a nivel nacional, se revelaba incapaz de proponer soluciones eficaces para superar la crisis y, sobre todo, demostraba su escasa representatividad, ya que sería incorrecto insertar a los promotores de la asamblea en el sector que resultaba ser más perjudicado por la caída del precio de la uva, es decir los pequeños productores. Es cierto que, en algún caso, la extensión de viña corresponde a la de los viticultores más chicos, como en el caso de Shaw, pero calificar a Shaw, uno de los principales comerciantes de la época, como un “pequeño productor” sería hacer un razonamiento necio. Entre otras cosas porque sería improbable que un viñatero con 5 hás. que no tuviera otros ingresos que los de su campo, considerase a Shaw como representativo de sus exigencias. Es cierto que la movilización sirvió como punto de partida para la creación de un Sindicato de Viticultores⁴⁶. Pero es también incuestionable que esta estructura gremial tendió en perder peso en el debate, en parte por su reciente conformación y en parte por su misma composición interna.

A pesar de su convocatoria, la asamblea de Las Piedras marcó una inflexión en la polémica, entre otras cosas porque correspondió a la contraofensiva de los bodegueros. La Unión de Viticultores y Bodegueros,

46 *Sindicato de Viticultores*, El Día, Montevideo, 16 de julio de 1925.

Daniele Bonfanti

por otro lado presente en la reunión del 1º de mayo con su presidente Tomás Berreta, ofrecía una explicación mucho más articulada de la caída de los precios.

Abandonado el tema de la sobreproducción, la gremial consideraba a la cosecha de 1925 como particularmente mala por razones climáticas. Las lluvias que habían caído en el mes de marzo habían aumentado notoriamente la humedad, provocando una grave expansión del moho, con consecuente pérdida de parte de la cosecha que, además, se caracterizaba por su pésima calidad. Mientras, hasta poco antes de la cosecha, los productores tenían expectativas alcistas sobre el precio o, por lo menos, superiores a los 60 cts. por 10 Kg. previstos por la Unión, las lluvias habían provocado la alteración de las posturas de los agentes económicos en el mercado. Si en febrero los productores se negaban a vender por considerar el precio demasiado bajo, en marzo, frente al temor de perder su cosecha, los viticultores “se echaron a ofrecer sus uvas y se invirtieron los papeles; los bodegueros se quedaron en casa e impusieron el precio...y vino la baja, se vendió a todo precio de 40 hasta 50 centésimos”⁴⁷. A diferencia de lo esperado, la vendimia había menguado cuanti y cualitativamente y las previsiones sobre el vino eran las de un año de venta normal, con poco sobrante.

Además, la Unión de Viticultores y Bodegueros presentaba alguna propuesta para superar la crisis en el corto y mediano plazo, más allá de que se unía al coro de críticas contra la ley vigente. Primeramente, por considerar que una uva de mala calidad como la obtenida en la cosecha no podía hacer otra cosa que producir vinos de mala calidad, subrayaba la necesidad de mejorar los mostos con azúcar. Pedía, así, una atención especial a las autoridades, atención que éstas otorgaron, como se dijo. Es evidente que esta demanda respondía a las exigencias de los grandes bodegueros. Pero, también, tenía una buena acogida en aquellos productores que tenían la posibilidad de elaborar su propio vino. Además, se aconsejaba a los productores evitar el estiramiento de los mostos, para defender la calidad de los vinos y prevenir nuevos problemas para un producto ya perjudicado a nivel de la opinión pública. En el mismo sentido, se instaba a los pequeños y medianos viticultores no solo a interesarse más a los avatares del mercado (que podían encontrarse descritos en la revista de la Unión), sino que se sugería que la única manera para librarse de los bodegueros era crear bodegas cooperativas o, eventualmente, dotarse de bodegas propias. La gremial, además de pedir un nuevo impuesto a la importación de vino extranjero, aconsejaba reorientar el debate para mejorar la ley hacia foros internos, evitando involucrar a la prensa, que desconocía los rasgos técnicos del sector.

En síntesis, la Unión de Viticultores y Bodegueros se presentaba como el órgano representativo de todo el sector, de los bodegueros y de los viticultores, de los grandes y de los pequeños productores, enarbolando la bandera de la defensa del vino nacional.

Más allá de la prédica, la Unión comenzó a funcionar como grupo de presión fuera y dentro de las instituciones. Hemos visto que Tomás Berreta presidía tanto la Unión de Viticultores y Bodegueros como la comisión de agricultura de la Cámara de Representantes que, a partir de la resolución del 15 de abril tenía a estudio la elaboración de una nueva ley de vinos. De los otros seis miembros de la comisión, dos, Mayo

⁴⁷ *Comentarios sobre la cosecha de uva de 1925*, Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Colón, abril de 1925.

Daniele Bonfanti

Gutiérrez y Andrés Martínez Trueba, hacían referencia a la misma corriente colorada de Berreta, el batllismo. Además, Mayo Gutiérrez había presentado junto con Berreta el proyecto de creación de bodegas cooperativas y asumirá como ministro de Industrias, secretaría de Estado que controlaba las políticas agrícolas. Otro miembro de la comisión era el también colorado Vicente F. Costa, abogado, dueño de una firma importadora, vinculado a la Sociedad Editora Uruguaya, vocal del Banco Italiano, varias veces dirigente de gremiales agropecuarias, empresario rural en Maldonado y, además, propietario de un viñedo de 11 hectáreas y una bodega en la localidad de Maroñas (Montevideo).

Una vez que la comisión de agricultura obtuvo el mandato de reformar la ley vitivinícola de 1903, se invitaron como asesores a Manuel Fortet, Mauricio Demoulin y Arturo González Vidart. Fortet era el encargado de la granja y bodega Vidiella, es decir una de las más grandes estructuras vitivinícolas del país (36 hectáreas en Colón, 10 en Toledo, más una bodega), de la familia de uno de los pioneros del sector. Demoulin, francés, era profesor de tecnología del Instituto Nacional de Agronomía pero también enólogo de la Bodega Cooperativa, una sociedad anónima constituida por empresarios que se habían diferenciado invirtiendo en el sector, cuyo gerente era Arturo González Vidart, uno de los pocos viticultores de afiliación blanca.

Esta estrategia culminó en tres asambleas públicas, realizada en Colón el 1º de octubre, el 1º y el 6 de noviembre⁴⁸. A diferencia de la reunión de Las Piedras, la Unión hacía énfasis en el hecho de que eran esas reuniones de viticultores, vitivinicultores y bodegueros, es decir de todos los actores involucrados en el proceso productivo.

La comisión delegada por las asambleas para hacer gestiones con los poderes públicos (CNA, ministerio de Industrias, ministerio de Hacienda y Facultad de Agronomía) aspiraba a cooperar con éstos para estudiar las medidas necesarias para el sector. Los representantes gremiales pedían un impuesto a los vinos comunes importados, la sanción del proyecto de ley sobre bodegas cooperativas, la verificación de las declaraciones de cosechas probables y su publicación, el análisis de mostos y vinos, la creación de centros de enseñanzas enológicas. Ofreciendo diferentes recorridos posibles a los órganos de gobiernos, planteaban la necesidad de una nueva legislación vitivinícola, pero consideraban que “mientras no se proceda a la reforma de la actual Ley de Vinos, ésta puede todavía prestar grandes servicios al fomento de la industria, si ella es bien reglamentada”⁴⁹.

Si comparamos los pedidos de los delegados de la Unión con la legislación que se puso en vigencia el año sucesivo, podemos encontrar una evidente similitud, con la única excepción de la constitución de las bodegas cooperativas.

Esta parecería ser una prueba fehaciente de que la estrategia de la Unión de Viticultores y Bodegueros dio su efecto. El triunfo electoral de Berreta en las elecciones de noviembre autorizaría a pensar que la misma tuvo su consenso entre los productores.

48 *Ecos de la Asamblea realizada el 6 del corriente*, en *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay*, Colón, noviembre de 1925, pp.3-5.

49 *Ib.*, p.9

5. Observaciones finales

Creemos poder distinguir, aunque solamente por razones analíticas, un aspecto político y otro productivo de la crisis de 1925.

En este ámbito político, el enfrentamiento surgido muestra que, por lo menos en lo que se refiere a la vitivinicultura, las contradicciones internas a los dos partidos tradicionales fueron superadas mucho más raudamente por el Partido Colorado que por el Blanco. Los nacionalistas habían hecho estallar el “caso político” pero se enfrentaban con su escasa representatividad entre los vitivinicultores en general, y los de Montevideo y Canelones de manera particular. Además, la tradicional resistencia de los blancos hacia la producción agro-industrial pudo representar un obstáculo para poderse presentar, a los ojos de los viticultores, como los defensores de sus intereses. Por ejemplo, comentando la moción de Albo, el diario nacionalista *La Democracia* afirmaba que el viñedo “se acabó” por efecto de la victoria electoral de los blancos, relacionando una actividad agroindustrial con el coloradismo, que ya se daba afuera del poder⁵⁰. Es cierto que, luego, el rumbo del diario sobre el tema se modificó notablemente, pero es probable que este cambio no haya sido suficiente para convencer a los productores vitivinícolas de modificar su voto. Naturalmente, no podemos saber con exactitud cómo votaron los vitivinicultores en las dos elecciones. Sin embargo, parece significativo que en las zonas donde es mayor la concentración productiva, los colorados tuvieron un importante desempeño electoral y los líderes locales (Berreta y Mayo Gutiérrez, por ejemplo) alcanzaron rápidamente una sólida proyección nacional. Peor aún fue el rol de los “partidos de ideas”. La Unión Cívica, a través de su órgano de prensa en Canelones, *La Reacción*, promovió una campaña de prensa contra el batllismo ateo y su representante en el departamento, Tomás Berreta. El diario católico no se cansó en mostrar la contradicción entre el rol del futuro presidente, por un lado autoproclamado defensor de los intereses de los pobres viticultores y, por el otro, dirigente de la Unión de Viticultores y Bodegueros. Sin embargo, desde el punto de vista electoral, la Unión Cívica fracasó, tanto a nivel nacional como, y particularmente, a nivel local. Mientras, el batllismo, guiado por Berreta, obtuvo una clara victoria.

En síntesis, desde el punto de vista político, la crisis vitícola de 1925 terminó favoreciendo al partido que, por lo menos en teoría, podía resultar más perjudicado. Esto debido a la inmediata movilización de las diferentes fracciones del coloradismo, coalizadas en amparar a un sector como el vitivinícola, en que se cosechaba un importantísimo caudal de votos, tanto por las características históricas de sus empresarios y de sus trabajadores, como por su concentración en la zona rural de Montevideo y en el departamento de Canelones.

La interpelación de un diputado blanco a un ministro colorado es extendida a otro ministro colorado por intervención del diputado Polleri, también colorado. Otro diputado colorado, Berreta, hace hincapié en los intereses personales de los políticos (colorados) en el sector (a pesar de que él también podría verse involucrado en la misma acusación). Y son parlamentarios y ministros colorados los que plantean soluciones para

⁵⁰ *La viña del señor*, *La Democracia*, Montevideo, 7 de marzo de 1925. En el mismo sentido debería interpretarse la toma de distancia de las acusaciones del colaborador Theddy, en un acápite a la nota *La falsificación de los vinos nacionales. Una interpelación que se pasa de fiambre*, *La Democracia*, Montevideo, 18 de abril de 1925.

paliar la crisis (a través del préstamo para los productores otorgados por el Banco de la República), los que ofrecen soluciones alternativas (la creación de una bodega cooperativa) y los que intervienen en la movilización de los productores perjudicados.

Desde este punto de vista, el aspecto político de la crisis demuestra no solo la importancia alcanzada por la vitivinicultura en el ámbito económico nacional, sino también las estrechas relaciones del sector con el elenco político-gubernamental. Esta es una, aunque por cierto no la única, de las llaves de lectura para explicar su éxito y su perdurar en Uruguay.

También hemos visto en acción a un grupo de presión. Limitándonos a un solo aspecto, probablemente el más superficial, creemos importante subrayar que la acción de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay fue más eficaz que la acción de las otras gremiales. No solo por su profunda inserción en el mundo político, sino, y sobre todo, por representar el “punto medio”, la síntesis entre posturas opuestas. Tomando parte de las críticas del Sindicato de Viticultores y parte de las observaciones del Centro de Bodegueros, la Unión plantea al poder político soluciones ya mediadas, por ende, extremadamente eficaces. En el mismo sentido, conviene destacar también el carácter interventor del estado uruguayo, capaz y dispuesto en asumir los pedidos de un sector en desarrollo.

El examen de los pequeños y medianos productores movilizados nos permite profundizar en algunos aspectos de la estructura productiva. Las pocas referencias al costo de implantación de un viñedo parecen demostrar que no era ésta una inversión al alcance de los productores de la agricultura tradicional. En efecto, los capitales que hicieron surgir la vitivinicultura eran exteriores al sector. La elevada rentabilidad puede explicar la capacidad de atracción de nuevos inversionistas. Desde este punto de vista no extraña encontrar entre los productores un número bastante elevado de grandes estancieros, comerciantes del sector exportador, dirigentes bancarios.

En la citada nota, Piria calculaba que los gastos necesarios para implantar un viñedo de cuatro hectáreas en producción más una sin plantar “destinada al pastoreo de los animales de servicio” ascendían a 11.233 pesos (2.500 pesos para la compra del terreno, 7.400 para dar comienzo a la producción y 1.333 para los trabajos en los primeros tres años)⁵¹. Admitiendo que la cuenta de Piria, hombre proclive a exagerar sus proyecciones, sea correcta, la cifra parecería estar absolutamente fuera del alcance de cualquier agricultor. Y lo mismo valdría aún bajando esta estimación del cincuenta por ciento.

Desde el punto de vista de la rentabilidad, el punto de referencia es la estadística de 1925. Aquel año se registraron en el país 3.689 viñedos, por una extensión total de 9.065 hectáreas y una cosecha total de 58.068.155 Kg. de uva. El “viñedo promedio” alcanzaba, así, una extensión de 2,46 hectáreas y producía aproximadamente 6.406 Kg. de uva⁵². Si se hubiese vendido la uva al precio de 60 cts. los 10 Kg., se hubiera obtenido una ganancia de 348.36.

51 *Como se hunde al viticultor uruguayo* por Francisco Piria, El Imparcial, Montevideo, 3 de abril de 1925.

52 En realidad, si comparamos las declaraciones de cosecha probable de los Departamentos de Montevideo y Canelones para 1926, deberíamos llegar a la conclusión que este “viñedo promedio” era muy poco productivo. Revista de la Unión de Bodegueros y Viticultores del Uruguay, Suplemento al n° 33, Colón, febrero de 1926.

Daniele Bonfanti

Podemos comprender las quejas de Piria con respecto a la rentabilidad del viñedo. Sin embargo, era ésta una ganancia más que respetable para un agricultor que tuviese la posibilidad de diferenciar su producción con más de un cultivo.

Estas observaciones nos permiten llegar a nuevas hipótesis. En primer término, la extensión del viñedo no parece ser, por sí sola, un buen elemento de análisis para examinar la estructura social de la vitivinicultura. Se puede ser propietario de un viñedo de 4 o 5 hectáreas sin ser en absoluto un pobre campesino. En segundo, obliga a abrir nuevos ámbitos de investigación que, por no tener todavía datos ciertos, plantearemos aquí como hipótesis para trabajos futuros. La presencia de este sector de propietarios que invertían en la viña como forma de diferenciación de capitales podría explicar la presencia de un elevado número de medianeros, que todavía no se puede cuantificar y que, sin embargo, resulta de las fuentes. Considerando los cuidados constantes que requiere el cultivo y el hecho de que parecería bastante improbable que, por ejemplo, Shaw se ocupara con el debido esmero de su pequeña viña, no parece llamativo que se procediera a profundizar un mecanismo que garantizara las ganancias y, tal vez sobre todo, redistribuyera las pérdidas.

Lo llamativo de la cuestión es la ausencia de estos medianeros y de los verdaderos pequeños productores en esta polémica. En realidad, lo único que podemos decir, por ahora, sobre este núcleo de productores, por lo menos intentando reconstruir el recorrido de algunos nombres con muy poca información⁵³, es que se encuentra en el sector tempranamente, ya desde los años diez. A partir de finales de la década de los cuarenta y más claramente en los cincuenta, en su gran mayoría estos medianeros pasan a la condición de propietarios. Sobre lo que acontece en el medio de este período podemos solamente plantearnos hipótesis. La más justificada de las cuales sería la que interpreta este “desvanecimiento” como un proceso de continua acumulación, en el cual el tema de la propiedad parece ser secundario.

Lo que no resulta claro es cómo este sector pudo sobrevivir a los avatares del mercado. Lo que parece vislumbrarse en una primera aproximación es que los medianeros diversificaron la producción, evitando cultivar solamente la viña. A esto debería agregarse la utilización de la mano de obra familiar. Por último, habría que considerar otros elementos (venta de la fuerza trabajo en los grandes establecimientos vitivinícolas en el período de la vendimia; empleo público).

Otro aspecto que surge de la descripción de la crisis es de tipo modélico. Ninguna de las argumentaciones esgrimidas para explicar la caída del precio de la uva parecería convencer, aunque todas concurren para aclararla. En este sentido, queremos plantear la hipótesis de que los fundamentos de los desequilibrios que se verificaron en 1925 se originan en las mismas características generales del sector.

La vitivinicultura uruguaya se caracterizaba por unos rasgos productivos fuertemente intensivos, fundamentados en la continua extensión del área de cultivo, de las cepas en producción, de la elaboración de vino de mala calidad, independientemente de la demanda interna. Desde este punto de vista, el modelo vitivinícola uruguayo es

⁵³ Las resistencias del sector empresarial uruguayo en ofrecer información sobre su actividad es, a esta altura, proverbial (e incomprensible).

Daniele Bonfanti

idéntico al de Mendoza⁵⁴. Lo que aconteció en 1925 parece ser la primera crisis cíclica característica de este sistema, quebrándose la estrategia de los grandes productores, puesta en práctica hasta aquel momento. Estrategia que consistía en alejar las crisis de sobreproducción a través de la estabilización de los precios. Mendoza surge definitivamente como el modelo de referencia para la vitivinicultura uruguaya, aunque como punto de referencia negativo. A partir de este momento la recomendación de “no hacer como en Mendoza” constituirá una advertencia constante⁵⁵. Sin embargo, el mantenimiento de un sistema productivo altamente intensivo hará que las crisis, tanto de sobreproducción como de subconsumo o de ambos factores a la vez, sigan siendo un rasgo característico de la vitivinicultura uruguaya. Algo que, entre otras cosas demostraría el consenso existente entre los diversos agentes productivos sobre este modelo.

6. Bibliografía

Fuentes

Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes (D.S.C.R), varios tomos

Dirección General de Estadística y Censo, *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay*, varios años

El problema vitivinícola. Colección de artículos publicados en la prensa de la capital, Montevideo, Talleres Gráficos Imparcial, 1925

Ministerio de Industrias, *Anuario de Estadística Agrícola*, varios años

Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos (R.N.L.D.), varios años

Prensa de la época (El Baluarte, Canelones. La Democracia, Montevideo. El Día, Montevideo. Don Cristóbal, Colón. El Imparcial, Montevideo. La Mañana, Montevideo, La Reacción, Canelones. Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Colón. Revista de la Asociación Rural del Uruguay, Montevideo. El Tribuno, Las Piedras)

Bibliografía

BAPTISTA, M^a Belén, *La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930). ¿Tradición o innovación?*, Tesis de maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2005

BARRIO DE VILLANUEVA, Patricia, *Una crisis de la vitivinicultura mendocina a principios del siglo XX (1901-1903)*, ponencia presentada en las XVIII Jornadas de Historia Económica, Mendoza, 2002

⁵⁴ Rodolfo A. RICHARD JORBA, *Poder, economía y espacio en Mendoza, 1850-1900*, Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo - Facultad de Filosofía y Letras, 1998, pp.280-281.

⁵⁵ Sebastián BARRETO, *Las cumbres vitivinícolas junto a las cumbres andinas*, Montevideo, Urta y Curbelo, 1936.

Daniele Bonfanti

BERETTA CURI, Alcides, *Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa*, Montevideo, Fin de Siglo, 1993

-----, *El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875/1930)*, en *Revista Encuentros*, nº8, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, 2002, pp.107-127

BERTINO, Magdalena - BUCHELI, Gabriel, *La agricultura en el Uruguay 1911-1930*, Montevideo, Instituto de Economía - Facultad de Ciencias Económicas y de la Administración, 2000

BERTOLA, Luis, *Ensayos de Historia Económica*, Montevideo Trilce, 2000

BOERGER, Alberto – FISCHER, Gustavo, *El problema agrícola de la República Oriental del Uruguay*, Montevideo, Imprenta Nacional, 1922

CAETANO, Gerardo, *Los caminos políticos de la reacción conservadora (1916-1933)*, en Jorge Balbis (coord.): “El primer battlismo. Cinco enfoques polémicos”; Montevideo, CLAEH - Ediciones de la Banda Oriental, 1985, pp.129-159

-----, *La República Conservadora 1916-1929. Tomo II La “guerra de posiciones”*, Montevideo, Fin de Siglo, 1993

FINCH, Henry, *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1980

FREGA, Ana - MARONNA, Mónica - TROCHON, Yvette, *La propuesta agrícola del battlismo. Impulsos y limitaciones (1911-1933)*, en Jorge Balbis (coord.): “El primer battlismo. Cinco enfoques polémicos”; Montevideo, CLAEH - Ediciones de la Banda Oriental, 1985

GALANTI, Armino N., *El Vino. La industria vitivinícola uruguaya*, Mendoza, Tipografía Italia, 1919

JACOB, Raúl, *La quimera y el oro*, Montevideo, Arpoador, 2000

LÓPEZ CAMPAÑA, Perfecto, *El libro del centenario del Uruguay 1825-1925*, Montevideo, Consejo Nacional de Administración – Capurro y Cía, 1925

Andrea Bentancor Bossio¹

El nacimiento de la Bodega Cooperativa del Centro de Viticultores del Uruguay.

Estrategias para el fomento y el desarrollo de la viticultura nacional en contexto de crisis².

Introducción.

La presente comunicación tiene como objetivo desarrollar algunas reflexiones en torno al proceso de constitución de la Cooperativa Agropecuaria Limitada del Centro de Viticultores del Uruguay (Calcenvú) la que surgió, fundamentalmente, como alternativa a la situación de subalternidad a la que tradicionalmente quedaban expuestos los pequeños productores vitícolas, a la hora de comercializar su producción. Asimismo se pretende también analizar la proyección de la Bodega Cooperativa durante los primeros años de existencia y su incidencia como órgano regulador de la contradicción instituida entre los diversos actores del sector vitivinícola nacional.

Fue, desde el Directorio del Centro de Viticultores del Uruguay (C.V.U) que se inició, hacia fines de la década del 50, un emprendimiento que estaba contemplado en los estatutos fundacionales de 1932, la creación de la “*Bodega Cooperativa*” al servicio del viticultor y la “*Sección Abastecimientos*” destinada a la venta de insumos de granja para los asociados. En diciembre de 1958 un núcleo de socios comenzó a trabajar en dicho proyecto que marcó una incidencia importante en la regularización del mercado vitivinícola nacional constituyéndose en un órgano de presión y respaldo a los intereses de sus asociados. Fue miembro de la Confederación Granjera del Uruguay y años mas tarde llegó a tener representantes en La Junta Nacional de Uvas y Vinos, en FENACOA³ y en la Mesa Nacional de Cooperativas Vitivinícolas hasta la década del ‘90.

1 Licenciada en Trabajo Social, estudiante avanzada de la licenciatura en Ciencias Antropológicas, Investigadora Asistente Grado 1 en el proyecto “La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/2000), dirigido por el Dr. Alcides Beretta Curi que se desarrolla en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UDELAR desde el año 2000 .

2 Dicho trabajo se enmarca dentro de una línea de investigación mas amplia que se orienta a identificar y analizar la incidencia de las organizaciones corporativas del sector vitivinícola a nivel nacional. Este trabajo concretamente expone los primeros avances de la investigación que se viene realizando en el archivo del Centro de Viticultores del Uruguay (C.V.U) cuya sede se encuentra en la Localidad de Las Piedras, Departamento de Canelones. Las fuentes que se han utilizado para este primer avance fueron extraídas de: Libros de Actas de Sesiones del C.V.U, 1950-1962, Copias de notas y certificados de diferente naturaleza solicitados por los socios durante los años 1956-1961, propaganda masiva (folletos, panfletos, proclamas, etc.) Boletines Informativos editados entre los años 1947- 1956, Memorias y Balances del C.V.U publicados entre los años 1951 y 1958, Memorias y Balances de CALCENVÚ publicados entre los años 1960 y 1969, material fotográfico y diferentes impresos. También se han consultado fuentes oficiales – Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay- así como prensa escrita. Finalmente cabe mencionar que se han realizado entrevistas en profundidad a informantes claves que han enriquecido enormemente el material consultado, (Esc. H. Rossi Pasina – ex -integrante del Directorio del C.V.U y de CALCENVU y Sr. Francisco Zunino actual Secretario Ejecutivo del Instituto Nacional de Vitivinicultura).

3 Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias.

Andrea Bentancor Bossio

El proceso constitutivo del Centro de Viticultores del Uruguay.

Desde su fundación el 22 de mayo de 1932, el C.V.U⁴ se ha instituido como el órgano representativo y tutelar por excelencia de los viticultores del país buscando además obtener un lugar de relevancia como interlocutor legítimo en el escenario económico del país. Según fuentes consultadas⁵, los productores comenzaron a congregarse varios años antes de la fundación del Centro utilizando para sus reuniones diferentes sedes sociales (el Circulo Católico del Uruguay, el Cine de la localidad de Las Piedras, domicilio particular de algunos miembros, etc.) hasta que en el año 1945 adquieren el predio ubicado en la Avenida Dr. Enrique Pouey N° 712, localidad de Las Piedras, departamento de Canelones, actual sede de la entidad. En el año 1956 se obtuvieron también dos solares en la ciudad de Pando donde se edificó la sede en el que funcionó la Comisión Regional del Centro. Los motivos de reunión eran recurrentes y giraban siempre en torno a un tema apremiante, el precio de la uva⁶.

Sus propósitos apuntaban a “constituirse en órgano representativo y tutelar de la industria vitícola nacional, que, reuniendo y vinculando entre sí a los que se dedican a la explotación de ésta, contribuye a desarrollar entre los mismos el espíritu de solidaridad y cooperación gremiales, a fin de colocarse en la mejor situación para la defensa de los intereses del gremio, el fomento y desarrollo de la industria vitícola y propender al engrandecimiento moral, material e intelectual de sus asociados...”⁷

Para llevarlos adelante plantearon una serie de objetivos específicos que comprendían la realización de diferentes actividades “1- Entablar y estrechar relaciones con sus similares de la República y del extranjero. 2- Establecer bibliotecas regionales de viticultura y enología y editar folletos y revistas como medio de difusión de los preceptos vitivinícolas y de defensa de los intereses gremiales. 3- Velar por la moral del gremio, persiguiendo y denunciando a los que con actos ilícitos y contrarios a la salud pública, busquen satisfacer sus conveniencias materiales en detrimento de la moral profesional. 4- Fundar entre sus asociados, cooperativas para la producción de los artículos necesarios a la explotación vitícola de elaboración y ventas de vinos y fomentar el desarrollo de las mismas. 5- Establecer un laboratorio enológico. 6- Asesorar a sus asociados en todas las gestiones que ellos deban realizar ante los Poderes Públicos. 7- Crear Cajas Rurales a fin de ayudar pecuniariamente al asociado. 8- Solicitar de Poderes Públicos, la sanción de leyes, decretos o disposiciones administrativas tendientes a la protección vitícola nacional”⁸

Debieron pasar aproximadamente unas tres décadas (30 de diciembre de 1958) para que finalmente un grupo de socios retomara y diera cuerpo al cuarto de los objetivos de la gremial, la conformación de C.AL.CEN.V.U. Dicha iniciativa estuvo a cargo de uno de sus miembros emblemáticos, el Sr. Dionisio Perugorria socio fundador quien fue

4 Centro de Viticultores del Uruguay.

5 Entrevistas realizadas a informantes claves y documentación inédita del Centro de Viticultores del Uruguay.

6 La mayor parte de la papelería consultada en el C.V.U da cuenta de esta situación -Actas de sesiones boletines, artículos de prensa, entrevistas realizadas a sus dirigentes, etc.

7 Estatutos del Centro de Viticultores del Uruguay, 1932, p.2

8 Estatutos del Centro de Viticultores del Uruguay, 1932, p3.

Andrea Bentancor Bossio

acompañado, en esta iniciativa por un grupo de doce viticultores⁹. , Alguno de ellos con una activa participación desde los orígenes del C.V.U. En esa instancia se trabajó en torno a cuatro ejes fundamentales que tenían que ver con: a) el montaje de la sección abastecimientos con productos de granja para lo cual se requería de, b) la instalación de un molino para raciones balanceadas, y la importación directa y venta específicos a los asociados entre los que se encontraban herramientas, azufres, semillas, fertilizantes, etc¹⁰. y otros dos objetivos que tenían específicamente que ver con, c) “el intercambio de relaciones con Cooperativas Agropecuarias y de Consumo de todo el país, y 4) la creación de la Bodega Cooperativa del C.V.U.”¹¹

Por razones prácticas me limitaré, en esta comunicación, a dar cuenta solo del proceso fundacional y los primeros años de existencia de la Bodega Cooperativa- Calcenvú del C.V.U.

Perfil de sus asociados.

Según la información que hemos podido extraer de los archivos gremiales del C.V.U, heterogéneo y multifacético era el contingente de asociados. No solo se hacía referencia a la existencia de pequeños productores vitícolas que tenían a su cargo menudas parcelas dedicadas a este tipo de explotación, combinada ésta con otro tipo de cultivos, sino también con vitivinicultores que poseían mayores extensiones y en ocasiones con bodegas instaladas las que según el momento, podían o no, estar en funcionamiento. También encontramos referencias, aunque parciales, a diferentes modalidades de tenencia de la tierra (arrendatarios, medianeros y propietarios); tema que por su complejidad no podrá ser abordado a lo largo de estas páginas.

Así pues, nos encontramos con un sector que estaría integrado por productores granjeros que destinan pequeñas superficies al cultivo de la vid.

En este contexto *“la adopción del viñedo está determinada por la posibilidad de utilización de su producto en la propia zona, pues la uva no es susceptible de ser transportada. El viñedo y la bodega son inseparables, Hay zonas en que el viñedo puede implantarse solo en la granja siempre que ésta esté enclavada en una comarca vitícola por excelencia tal como la mayoría de las zonas de Montevideo, sur de Canelones, región salteña, estación de La Cruz, del departamento de Florida, Real de San Carlos, Colonia Suiza, Valdense y en Colonia porque en éstas su producción encuentra fácil colocación en la propia comarca...”*¹²

Otra fracción la integrarían vitivinicultores (con pequeñas bodegas) explotando extensiones que no superarían las 20 hectáreas¹³. En la mayoría

9 Los productores eran: Juan P. Sanguinetti, Víctor Kasek, Henry Rossi Pasina, Esc. Hebert Rossi Passina, Carlos Zitta, Carlos Durán, Segundo Díaz, Godofredo Weber, Ortelio Mazzuchelli, Victorio Pisano, Agustín Ferrari y Lorenzo Firpo.

10 “Señor socio: El Centro está en condiciones de proporcionarle cualquier producto del Instituto de Química Industrial (...) Ofrecemos máquina sulfatadora, con tanque de cobre y de gran presión, tijeras de podar alemanas(...) tenemos a precios muy convenientes aseniato, arsénico, azufre, polisulfuro, DDT mezcla sulfocálica piralina ...” Boletín Informativo del Centro de Viticultores del Uruguay, 1958, Imp. Ghiga.

11 CALCENVU, “desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 1.

12 Brotons, Crisólogo, “La granja en el Uruguay”, Montevideo, González y Cía. Impresores, 1927, p. 33.

13 En esta categoría nos encontramos con algunos productores que lideraron el proceso fundacional de la cooperativa. Entre ellos vale la pena destacar a los señores V. Patrarino, P. Pistone y D. Perugorria. Lo interesante es que estos viticultores en décadas pasadas se dedicaron también a la

Andrea Bentancor Bossio

de los casos estos trabajos se asociaban a la producción de otros cultivos horti frutícolas llegando en ocasiones a incluir actividades de ganadería en pequeña escala. La participación de los vitivinicultores tendió a desaparecer, según nos relata nuestro informante (Esc. H. Rossi Passina) *“los que elaboraban vinos terminaron vinculándose a la Organización Nacional de Vinicultores¹⁴ con sede en la localidad de Colón (Departamento de Montevideo) ya que no encontraban en el C.V.U representados sus intereses...”*

El crecimiento del número de socios estuvo, por un lado, directamente vinculado a las diversas campañas realizadas para captar adeptos. En varias publicaciones internas del C.V.U se exhortaba a los socios a adherirse *“AFILIESE, CONCURRA, No plantee ni discuta su problema con su vecino, o en el almacén de su zona, ASISTA. Si es socio del Centro de Viticultores use de sus servicios. Plantee sus problemas Ud. y su vecino los segundos domingos en la reunión mensual Ordinaria de la Comisión Directiva.”¹⁵*

Las adhesiones masivas, oportunamente han coincidido con los años de mayor crisis por la que ha debido atravesar el sector. Según nos permite observar la gráfica que se presenta a continuación, el crecimiento del número de socios ha sido ascendente desde su fundación, pero en los momentos de mayor conflictividad el número de afiliados ha aumentado hasta en un 133% (1954), coincidiendo para ese mismo año, con la caída del precio de la uva Harriague que descendió, según los precios oficiales hasta un 17,5 % del valor propuesto por el C.V.U (Esta información puede visualizarse con mayor claridad en la gráfica que se presenta en el Cuadro 2.

De todas formas dicha adhesión no implicó necesariamente una activa participación en las diferentes instancias propiciadas por la Directiva del Centro. La mayoría de los socios se limita a asistir a la Asamblea Anual Extraordinaria o a alguna actividad social y/o gremial que era de concurrencia masiva. Según nos relata nuestro informante, *“era difícil, a pesar de la convocatoria que realizábamos, contar con la presencia de un número significativo de socios en las reuniones mensuales que se hacían los segundos domingos de cada mes, la participación quedaba condicionada a hechos puntuales que afectaban directamente el desarrollo económico del productor, por ejemplo el precio de la uva, problemas climáticos (granizo, helada, temporales, etc.) falta de apoyo crediticio por parte del estado, etc...”* (Esc. H. Rossi Passina)

vitivinicultura, y contaban con sus propios establecimientos que abandonaron debido a que no eran competitivos en el mercado de vinos. Información proporcionada por el Sr. H. Rossi Pasina.

¹⁴ Dicha asociación quedó constituida el 26 de julio de 1953.

¹⁵ Boletín informativo del Centro de Viticultores del Uruguay, julio, 1954, Imp. Ghiga

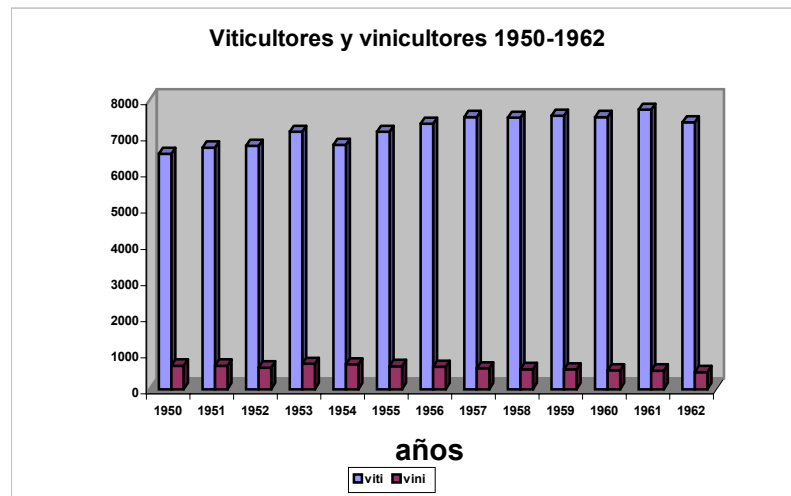
Andrea Bentancor Bossio



Fuente: Centro de Viticultores del Uruguay

Entrada ya la década del 60, el C.V.U representaba a 1.700 asociados que explotaban un total de 10.000 hectáreas de viñedos, las que representaban, según datos del Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay, al 52% de las ha. dedicadas al cultivo de la vid en todo el país.

Los socios del C.V.U representaban el 23% del total de viticultores registrados¹⁶ siendo los vinicultores apenas el 6,9%. La mayoría de ellos concentrados en la zona sur del Uruguay (Montevideo, Canelones y San José –agrupados los de este último departamento en la Unión de Viticultores de Villa Rodríguez desde el año 1948.



Fuente: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay.

¹⁶ Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay, año 1960.

Andrea Bentancor Bossio

Cuadro 1

Hectáreas dedicadas a la viticultura, año 1960.

Fuente: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay.

Departamentos	Extensión de viñedos
Canelones	10.463
Montevideo	4.887
San José	1.022
Total del País	18.889

Coyuntura en la que surge la Bodega Cooperativa-Calcenvú.

La estrategia asociativa en el medio rural parte de una coyuntura inicial que reúne algunas características particulares entre sus asociados, a saber: una situación económica de alto endeudamiento, de baja rentabilidad y nula inversión, especialmente en aquellos productores que por su escala no pueden participar de los mercados en un volumen de producción competitivo; la existencia de pocas salidas factibles a corto plazo lo que induce a que coexista con la fruti y horticultura¹⁷ para asegurar la subsistencia del núcleo familiar; la falta de respuestas concretas por parte del Estado a la hora de brindar préstamos y sancionar leyes equitativas que preserven a las figuras más vulnerables de la cadena productiva, el pequeño productor familiar¹⁸ (medianero o arrendatario) que terminaba operando como asalariado de los grandes empresarios vitivinícolas de la zona donde estaba afincado. Esta relación de dependencia provocaba que desde el punto de vista económico, se perdiera capacidad de negociación, con lo cual se terminaba aceptando un precio muy magro por la producción, llegando, en ocasiones, a estar por debajo de la mitad del precio del mercado, y aceptando laxas formas de pago que hacían imposible que la unidad familiar subsistiera sólo a partir de la explotación de pequeños predios.

Otros de los factores que propiciaron la organización de los

17 El relevamiento realizado sobre copias de certificaciones expedidas por el Centro de Viticultores del Uruguay para el período comprendido entre 1954 y 1962, nos ilustra justamente sobre la estrategia de diversificación en el tipo de cultivos, e información interesante sobre inversiones y ramas de actividades a las que se dedicaban. Algunos ejemplos: “La Sra. Teresa P. de Venecia, radicada en la localidad de El Colorado, solicita el día 23 de mayo de 1957 un Certificado para ser presentado ante el Consejo Departamental de Montevideo a fin de obtener el 50% de descuento sobre la tarifa a pagar por concepto de piso que ocupa su puesto en la feria que organiza el Consejo Nacional de Subsistencias...declara ser propietaria de 3,5 ha. Las que dedica a tareas de fruticultura, horticultura y viticultura...” En la misma situación se encontraba el Sr. Víctor Alaniz, propietario de una chacra de 4 ha. en la zona de Cuchilla de Sierra y el Sr. Diomingo Cusano de Progreso dedicado a tareas de fruticultura y horticultura en calidad de medianero (4 ha.) de la Sra. Luisa de Firppo Bofia, entre otros. Pero también existen registros de otros que llegaron a usufructuar extensiones más amplias lo que a su vez le permitió realizar inversiones de mayor envergadura, tal es el caso del Sr. Antonio Chemello radicado en Cuchilla Pereyra que solicita el 17 de marzo de 1960 un certificado a fin de ser expedido ante el Consejo Nacional de Subsistencias a fin de solicitar 2.000kg. de hierro de 8 mmm para la construcción de piletas para su establecimiento, declara dedicarse a la horti fruticultura con una extensión de 6 ha...” ; “Luis Manfredi de la localidad de Canelón Chico, solicita el 9 de julio de 1956, un certificado a fin de poder importar un tractor marca Ford para su uso particular, declara ser propietario de 8 ha. Dedicadas a fruticultura y viticultura...”

18 “Unidad económica en que la familia es el núcleo esencial de la toma de decisiones productivas, de consumo y distribución de los ingresos y que funcionan mediante la incorporación del propio trabajo familiar (...) la producción familiar ha estado tradicionalmente vinculada a todas las actividades agropecuarias tales como los cultivos hortícolas, de frutales, viñedos, cereales, sacarígenos, cerdos y aves y también ganadería.” En: González Y., “Los olvidados de la tierra: vida, organización y lucha de los sindicatos rurales del Uruguay, Montevideo, Fesur-Ciedur-Nordan, 1994, p.24

Andrea Bentancor Bossio

productores tuvieron su base en los desencuentros entre, por un lado, pequeños y medianos productores vitícolas y, por otro, los bodegueros y comercializadores de vino, que a pesar de representar apenas el 6,9% del sector a nivel nacional (en la década que estamos analizando) llegaron a manipular el mercado alterando los volúmenes y el precio del vino, a pesar de que por Decreto de Ley el Poder Ejecutivo, el 23 de enero de 1932 fijaba cada año un precio oficial mínimo para la uva.

Sin lugar a dudas, éste es el eje sobre el cual ha girado la rivalidad entre los gremios que representan los intereses de viti y vinicultores respectivamente. Las divergencias de orden económico generaron una fractura que estructuralmente provocó, y continúa hasta la fecha provocando, la inconmensurabilidad en la defensa de ambos sectores de interés. Se trata de divergencias entre las diferentes ramas de la cadena productiva, entre quienes producen la materia prima, el producto final y su comercialización.

Finalmente a ello debe sumarse el intento frustrado del Proyecto de Ley de creación de la *“Bodega Nacional de los Viticultores”* (1954). El origen de esta idea estuvo directamente vinculado a las intervenciones de ANCAP como compradora de uvas, lo que demostró al viticultor la necesidad de contar con un respaldo efectivo para sus uvas, plasmada en la instalación de una bodega con capacidad inicial de 10 millones de litros.

El anteproyecto fue enviado directamente al Consejo Nacional de Gobierno y éste lo derivó al Ministerio de Ganadería y Agricultura para que informara al respecto. El 7 de octubre hubo una primera comunicación donde se informó favorablemente y se realizaron algunas modificaciones las que fueron aceptadas por la Asamblea de Productores reunida el 17 de octubre de 1954. A pesar de ello el proyecto quedó demorado en el Ministerio y desde el C.V.U se denunciaba hacia fines de 1956 que *“en estos momentos se encuentra estancado en el Ministerio de Ganadería y Agricultura, y con la opinión contraria del Sr. Ministro. Es así que desde ya se han iniciado una serie de gestiones para tratar de obtener por otra vía la bodega propia del viticultor...”*¹⁹.

Situación económico política que favoreció la creación de la Bodega Cooperativa- Calcenvú.

El panorama de la vitivinicultura nacional se había comenzado a agudizar a partir del año 1952, tal como se expresa en nota elevada en septiembre de 1953 al Sr. Vice Presidente de la Cámara de Diputados Don Donato Cartolano, por miembros de la Comisión Coordinadora de la Industria Vitivinícola Nacional²⁰, *“la crisis comprobada a fines del año 1952 se agudizó con el correr del tiempo (...) la comercialización de la cosecha pasada fue de difícil y pesada colocación y al no mediar la intervención del Estado hubiera quedado en la planta millones de kilos de uva*

19 Centro de Viticultores del Uruguay, “Memoria y Balance” correspondiente al año 1956.

20 Dicha Comisión la integraban: “Centro de Viticultores del Uruguay” (Dionisio Peruggiorri y Hebert Rossi), “Centro de Viticultores de Rodríguez” (Francisco Verdino y Noe Diago Rodríguez), “Sociedad de Viticultores y Bodegueros de Paysandú” (Mario Brasco y Román Diez), “Sociedad de Fomento Rural del Colorado” (4ta. Sección de Canelones) (Juan Pedro Larrique y Enrique L. Castro), “Centro de Viticultores y Bodegueros de Canelones” (Juan Raviolo y L. Imperiale), “Centro de Bodegueros del Uruguay”, Pedro Alegresa y Aníbal Sanguinetti), “Centro de Viticultores de Cuchilla Grande” (Gladis Franco de Castagnaro), “Sociedad de Fomento Rural de Colonia Wilson” (José Petteuuzzo y Ramón López), “sociedad de Fomento Rural de Pajas Blancas y Campos de Sanguinetti” (Eduardo D. Cristóbal y Luis H. Caviglia), “Sociedad de Fomento Rural de Santa Lucía” (Juan Antonio Boggio y Esteban Santoro).

Andrea Bentancor Bossio

sin cortar. Esta intervención estatal (...) en ningún momento enfocó la crisis estudiando los orígenes y causas de la misma (...) el desorden imperante actualmente en el mercado de comercialización de vinos, como lógica consecuencia de la inoperancia de la ley que rige hoy la vitivinicultura nacional, ha llevado al bodeguero, en lucha por la sobrevivencia, a quemar su mercadería vendiéndola por debajo de los reales costos de producción (...) otros viven y medran jugando con la salud pública fabricantes de vinos poco escrupulosos, con quienes los bodegueros no pueden sostener competencia de precios en el mercado consumidor...”

El año 1954 marcó el punto más álgido de la lucha por los intereses de los viñateros y el momento en el que se comenzó a concebir la idea de la existencia de *la bodega del viticultor* la que significaría la total liberación del productor y se constituiría en la solución de fondo al permanente problema de la comercialización de la uva, “*la tranquilidad de la existencia de un lugar donde los productores pudieran colocar sus cosechas, recibiendo un precio justo por las mismas alcanzando la meta de producir, en base a la mejor calidad la elaboración de vinos genuinos tipificados de acuerdo a las variedades de uva utilizadas...*”²¹

En ese mismo año volvían a denunciar “*las múltiples dificultades que encontró el viticultor en la vendimia pasada no solo en la venta, sino en el cobro de la uva, nos debe de servir de amarga experiencia para esta vendimia. El momento actual no es alentador, el Parlamento, pese a las insistencias del Poder Ejecutivo y de los viticultores para que tratara el proyecto de ley que ordenara la industria, no lo hizo, siendo manifiesto en la actualidad, el desinterés por la uva de parte de los industriales bodegueros, tendremos que recurrir nuevamente este año a buscar medidas de emergencia plasmadas en decretos del Poder Ejecutivo ...*”²² El 21 de febrero de 1954 se resolvió la realización de una manifestación de los viticultores debido a “*la inercia de los organismos interesados en el problema de la comercialización de la uva (...) y a que los industriales bodegueros se resistían a comprar, los que lo hacían ofrecían precios irrisorios por las uvas, otros ofertaban comprar sin precio y por añadidura agregaban que no pagarían los precios oficiales, cuando éstos salieran...*”²³ Este año no contaban con el apoyo de ANCAP²⁴ (que el año anterior había salido a comprar uvas) y la variedad Harriague tenía problemas de temprana madurez. Esta movilización se llevó a cabo el 9 de marzo contando para ello con previas Asambleas Regionales²⁵ las que culminaron con una concentración en Montevideo de todos los viticultores adheridos al Centro de Viticultores del Uruguay, a la Unión de Viticultores de Rodríguez, Unión de Viticultores del Sauce y Sociedad de Fomento Rural de Pajas Blancas y Campos de Sanguinetti.

Se lanzó a la opinión pública un manifiesto donde los viticultores solicitaban la revisión de la legislación vitivinícola declarando la necesidad de la intervención del Poder Ejecutivo con la aplicación de medidas de emergencia que aseguren la normal comercialización de la uva; fijación de precios mínimos con el asesoramiento de la Comisión

21 CALCENVU, “Desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 1.

22 Centro de Viticultores del Uruguay, “Memoria y Balance correspondiente al año 1954”, Impr. Ghiga, Montevideo, 1955, p. 2.

23 Centro de Viticultores del Uruguay, “Memoria y Balance correspondiente al año 1954”, Impr. Ghiga, Montevideo, 1955, p. 3.

24 Administración Nacional de Combustibles, Alcoholes y Portland.

25 27 de febrero en el Departamento de San José (Plaza del Pueblo de Rodríguez) y en la Plaza de Villa del Sauce. El 3 de marzo en Pando. El 4 de marzo en Rincón del Cerro y en Melilla.

Andrea Bentancor Bossio

Pro-Industria Vitivinícola; pago de la uva a través del Banco República según Decreto del 5 de marzo de 1948 que no se venía cumpliendo; adquisición de uva por parte del Estado; proveer de medios adecuados a los Contralores de Azúcar y Orujos para que realicen su tarea de inspección y control sancionando a los infractores.

Como resultado de la manifestación “el 10 de marzo se promulgó el Decreto que estableció los precios mínimos para las uvas, precios que marcaban una rebaja de un 15 a un 20 % sobre los de los años anteriores, que el viticultor aceptó con el afán de que normalizara la comercialización. No obstante el mercado continuaba pesado (...) se obtiene la promesa de que ANCAP compraría vinos (...) con dicha medida se cierra el ciclo de la comercialización...”²⁶

El 20 junio de ese mismo año la Asamblea de Socios del Centro de Viticultores del Uruguay aprueba la iniciativa tendiente a sancionar un ante proyecto de ley para la creación de la primera “Bodega Nacional de los Viticultores”, “con el objeto de comprar uva a los viticultores inscriptos en la Dirección General de Impuestos Internos y con ella elaborar vino, conservarlo, venderlo y exportarlo...”²⁷ Dicho emprendimiento se veía como la solución directa de un aspecto recurrente del problema vitivinícola, la colocación de la uva y “también incidiría indirectamente sobre otros, como ser: experiencias sobre normas de contralores de los vinos, tipificación de los mismos, etc...”²⁸ La mencionada propuesta fue evaluada por el Servicio de Contralor Vitivinícola y la Asesoría Jurídica del Ministerio de Ganadería y Agricultura con algunas modificaciones menores. El Proyecto quedó estancado en las oficinas del Ministerio de Ganadería y Agricultura hasta el año 1956 no contando con el aval del Sr. Ministro por lo cual el Centro de Viticultores inició a principios del año 1957 gestiones para tratar de obtener por otra vía, una larga aspiración del gremio, la bodega del viticultor que sería una solución a la situación de subalternad de unos 6.681 viticultores de todo el país²⁹

Si tomamos en cuenta el contexto económico por el que se atravesaba en la década del 50, no podemos ignorar el advenimiento de la crisis del modelo de sustitución de importaciones que marcó el inicio del estancamiento económico de la producción nacional. Tal como señala H. Finch³⁰, “Producido el rápido crecimiento de los años de posguerra, la desaceleración era evidente ya en los años 1954 a 1957 (...) el producto bruto interno (PBI) a precios constantes no aumentó significativamente en términos absolutos hasta 1966 pero en 1967 habría vuelto a bajar a niveles inferiores a los años de 1957, diez años antes (...) la década del 50 se tradujo en una tasa negativa de crecimiento del ingreso per cápita para el período 1955-1970”.

26 Centro de Viticultores del Uruguay, “Memoria y Balance correspondiente al año 1954”, Impr. Ghiga, Montevideo, 1955 P.6.

27 Centro de Viticultores del Uruguay, Ante Proyecto de Ley de la “Bodega Nacional de Viticultores”, Las Piedras, Junio de 1954, p.1. Dicho anteproyecto estuvo a cargo de los asesores jurídicos del Centro Dr. Walter Santoro y Escribanos Guillermo Mazzoni, Hebert Rossi, quienes participaron directamente de la estructuración del proyecto.

28 Centro de Viticultores del Uruguay, “Memoria y Balance correspondiente al año 1954”, Imp. Ghiga, Montevideo, 1954, p. 7.

29 Hacia 1954 las estadísticas marcaban que el sector “representa en sus dos fases, producción y elaboración alrededor de 200 millones de pesos (...) existen 6.681 viticultores y 926 bodegueros y vitivinicultores, siendo el área territorial ocupada de 17.868 hectáreas... Centro de Viticultores del Uruguay, “Boletín informativo, junio de 1955”, Imp. Ghiga, Montevideo, 1955, p.6.

30 Finch, H., “La economía política del Uruguay Contemporáneo, 1870-2000”, Montevideo, Banda Oriental, 2005, p. 245.

Andrea Bentancor Bossio

Ahora bien, si dirigimos la mirada hacia el pasado nos encontramos con dificultades similares por las que ha atravesado el país y específicamente el sector. Las crisis dentro de la vitivinicultura tienen la particularidad de ser cíclicas. Ejemplo ilustrativo de ello ha sido las circunstancias atravesadas durante la década del '20, siendo la crisis de 1925 el punto más álgido y donde se propuso como una de las diversas medidas paliativas a adoptar, la conformación de cooperativas, con la salvedad de que no existiera sobreproducción y con tal de que ellas fueran precedidas por una sabia modificación de la ley de vinos. La finalidad era sin lugar a dudas, la unificación de las cosechas con exclusión del bodeguero intermediario.

Los medios de prensa advertían para ese entonces que *“Los viticultores han encontrado este año una seria dificultad para la colocación de sus productos. Si la uva no quedó al fin en los viñedos, se debe exclusivamente a que el tiempo no se puso de lado de los bodegueros y, sobre todo, a que la inmensa mayoría de los viticultores se resignó al cobro de un precio que representa menos de la mitad del que obtuvieron por igual concepto el año anterior (...); Hay muchos que han vendido por debajo de 40 centésimos!”*³¹

En aquel entonces las cooperativas³² debían surgir, no para enfrentar el falso peligro de la sobreproducción sino para convertirse en un grupo de presión que iniciara la batalla contra los falsificadores amparados por las actuales leyes. Al no darse esta discusión asistimos regularmente a lo que podríamos llamar crónica de una muerte anunciada, como ya ha sucedido en reiteradas oportunidades a diverso tipo de emprendimientos e industriales *“poseídos de las mejores intenciones que elaborando un vino puro y persiguiendo una fragancia legítima, no pudieron colocar su producción porque el fino artificial que elaboran los falsificadores cuesta menos de la 1/2 que el vino natural, y no hay casi almacenero ni dueño de casa de comidas que vacile entre la elección de ganar el 40% o ganar el 10%, porque el vino hecho con uva pura no puede competir con el que se hace con uva y agua al 50%, azúcar, tanino, yeso, ácido tartárico y ácido sulfúrico.”*³³

Las aspiraciones del C.V.U

A través de la Bodega Cooperativa- Calcenvú, el C.V.U se marcó los siguientes objetivos:

1- Anular las variables que afectaban las economías del pequeño productor familiar. La uva, fruta eminentemente más perecedera que otras, exige una inmediata industrialización a fin de evitar la pérdida de sus cualidades de vinificación. Esta característica hace que cada año, en el período de maduración, se plantee el grave problema del precio del producto, sus condiciones de entrega y modalidades de pago con los

31 EL PROBLEMA VITÍCOLA, “Colección de artículos publicados en la prensa de la capital de Montevideo” 1925, pág. 14. .

32 Proyecto de Creación de un SINDICATO DE VITICULTORES. (Extraído de diario El Día julio 1º 1925) Entre sus objetivos se buscaba: a) Propender por todos los medios al desarrollo del cooperativismo en sus tres aspectos de producción, de consumo y de crédito. b) El estudio y defensa de los intereses de la viticultura en el Uruguay. c) La propagación de la enseñanza agrícola. d) La persecución de falsificaciones y adulteraciones de vinos, fomentando la inspección periódica y frecuente de las bodegas. e) Ejercer todas las acciones legales de defensa necesarias para el fomento de los intereses de la viticultura. f) Celebrar los contratos de compra – venta de uva, que con su intervención deberán hacer los viticultores asociados. Al efecto organizará bolsas de uva, fijará precios mínimos e instalará bodegas cooperativas si fuere necesario.

33 EL PROBLEMA VITÍCOLA, “Colección de artículos publicados en la prensa de la capital de Montevideo” 1925, pág. 18.

Andrea Bentancor Bossio

conocidos perjuicios que esta situación trae aparejada para el productor, sometiéndolo a una constante inquietud económica y financiera.

2- Reducir a su mínima expresión la intervención de ANCAP. Plantean que a partir de la puesta en marcha de la cooperativa “el problema de la comercialización de la uva no va a ser tan angustioso como los que hemos sufrido hasta el año 1961, años que teníamos que recurrir al Poder Ejecutivo y Ancap a fin de encauzar la corriente de operaciones y llevar la tranquilidad a los productores...”³⁴ En el imaginario colectivo a partir de la década del '60 se inicia la emancipación del viticultor ya que logrará liberarse de las angustias que acarreada la colocación normal de sus cosechas. A partir de este momento tiene a su disposición nuevas herramientas que lo amparan de la especulación perpetrada por el trust bodegueros. Sus directivos insistían en que esta herramienta no solo beneficiaría a los viticultores sino, y especialmente al Poder Ejecutivo y concretamente a ANCAP, por el hecho de que ya no deberá seguir interviniendo mas en las elaboraciones de vino para resolver los problemas de comercialización, situación que ha acarreado grandes erogaciones y pérdidas para el Estado.

3- Lograr el apoyo del Estado a esta iniciativa reclamando el apoyo crediticio necesario para poder afrontar sin dificultades el pago de las cosechas a los cooperativistas. Consideran que la creación de la Bodega Cooperativa-Cacenvú ha solucionado en gran parte las dificultades que hasta ese momento debió atender el Estado. En abril del mismo año mantienen una reunión con el Departamento de Economía Rural-División Cooperativas del Ministerio de Ganadería y Agricultura, quienes ven con buenos ojos el proyecto, el que será aprobado por el Poder Ejecutivo el 11 de agosto de 1960.

4- Involucrar al mayor número de viticultores en este emprendimiento. A partir de 1959 comienza una intensa labor que se inicia en el mes de febrero con diferentes sub comisiones encargadas de realizar una visita a los socios del C.V.U con el fin de “plantearles su intervención como socios cooperativistas mediante la suscripción de una parte social mínima de 50.00 pesos”³⁵

5- Mejorar el precio de la uva. Si realizamos una comparación entre los precios oficiales y los propuestos por el C.V.U, observamos, por parte del Estado, una marcada tendencia en perjuicio del viticultor. Para la variedad Harriague, advertimos que a lo largo de la década analizada, el promedio de precios ha sido 9,5% por debajo del valor esperado por el gremio y para la variedad Frutilla del 14,6%. Dicha situación permanece estable en 1961, a pesar de la presencia de la Bodega Cooperativa-Calcenvú intentando regular el precio de dicho producto.

34 Discurso Sr. Dionisio Perugorría, Miembro Fundador del C.V.U y Presidente de CALCENVU, 1965. Archivo inédito del C.V.U.

35 CALCENVU, “Desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 2.

Andrea Bentancor Bossio

Cuadro 2

Relación entre los precios oficiales y los propuestos por C.V.U según variedad de uva entre los años 1950-1960. Fuente: Boletín Informativo del Centro de Viticultores del Uruguay y Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay.

Año	variedad	precios propuestos por el C.V.U	precios oficiales	diferencia	%
1960	Harriague	12	10,4	1,6	13,33
	Semillón	11,5	10	1,5	13,04
	Frutilla	9	6	3	33,33
1959	Harriague	5,2	4,6	0,6	11,54
	Semillón				
	Frutilla				
1958	Harriague	3,2	3,2	0	0,00
	Semillón	4,6	3,9	0,7	15,22
	Frutilla	4,4	3,8	0,6	13,64
1956	Harriague	3,2	3,2	0	0,00
	Semillón	2,7	2,5	0,2	7,41
	Frutilla	2,5	2,3	0,2	8,00
1955	Harriague	3,35	2,6	0,75	22,39
	Semillón	2,6	1,7	0,9	34,62
	Frutilla	2,4	1,7	0,7	29,17
1954	Harriague	2,8	2,31	0,49	17,50
	Semillón				
	Frutilla				
1953	Harriague	2,8	2,8	0	0,00
	Semillón	2,2	2,2	0	0,00
	Frutilla	2	2	0	0,00
1952	Harriague	3,3	3	0,3	9,09
	Semillón	2,9	2,7	0,2	6,90
	Frutilla	2,7	2,4	0,3	11,11
1951	Harriague	2,5	2,5	0	0,00
	Semillón			0	
	Frutilla	2,1	2,1	0	0,00
1950	Harriague	3	2,5	0,5	16,67
	Semillón			0	
	Frutilla	2,7	2,1	0,6	22,22

Andrea Bentancor Bossio

Gestiones realizadas a fin de dar consistencia al emprendimiento cooperativo.

Los pasos que se enuncian a continuación dan cuenta del camino recorrido por el Directorio Provisorio de la Bodega Cooperativa-Calcenvú³⁶ a fin de dar inicio al proyecto.

a) Se solicita, en el mes de mayo de 1959, la afiliación provisoria a FENACOA.

b) Se decide alquilar la bodega propiedad del Sr. Juan Cesar Cirio, ubicada en la zona de Rincón del Cerro, con el fin de realizar la cosecha de 1960, un ensayo donde se procesó alrededor de 200 mil kilos de uva perteneciente a diez productores vitícolas³⁷.

c) El 1º de mayo de 1960, luego de quedar definitivamente constituido el Directorio de CALCENVU³⁸, las flamantes autoridades se dirigieron a visitar al Presidente del Directorio de “La Colina”, S.A., el Sr. Sapelli, con el firme interés de adquirir la bodega de dicha firma comercial. La misma se había convertido en los años anteriores en el trust mas fuerte de compradores de uva, *“manipulando a su antojo el precio y la forma de pago a los viticultores de las zonas mas alejadas”*³⁹. La capacidad de la bodega era de 3.800.000 litros contando con equipos de elevada eficacia técnica y capacidad de producción.⁴⁰ Además de constituir un negocio desde el punto de vista económico, la adquisición de esta bodega representaba simbólicamente un logro fundamental por la liberación de quienes por

36 El Directorio Provisorio quedó integrado con los Señores: Dionisio Perugorrría, Victorio L. Pisano, Godofredo Weber, Carlos Zitta, Ortelio Mazzuchelli, Agustín Ferrari, Lorenzo Firpo, Segundo Díaz y Carlos Durán.

37 Ellos fueron: Gunter Kasek, Henry Rossi, Dionisio Perugorrría, Santiago Parma, Cesar Parma, Godofredo Weber, Pedro Sanguinetti, Virginio Pattarino, Miriam López, Domingo Reyes

38 Presidente: Dionisio Perugorrría, Secretario, Victor Pisano (h) Tesorero Francisco Castro, Vocales: Pedro Pistone, Virginio Pattarino, Ing. Agr. Gunter Kasek, José Molla, Pedro Sanguinetti, Godofredo Weber.

39 Algunos informantes claves recuerdan la forma en que miembros del Directorio de “La Colina” se dirigían a la localidad de Rodríguez, “reunían a los pequeños productores en la plaza y les ofertaban un precio miserable por sus cosechas con la ventaja de que ellos la retiraban de sus predios, sin costo de flete, para pequeños productores sin recursos y con poca capacidad de negociación representaba la única salida viable...”

40 Bodega contaba con : 6.000 metros cuadrados de edificación ubicada en un área de 15.000 metros cuadrados, en la calle Edison 5324 casi Avda. Garzón con una capacidad de producción de 3.800.000 litros. La moderna planta industrial comprende los siguientes equipos: EQUIPO FRIGORÍFICO: 1 compresor marca G.Z alemán, de 50.000 frigorías con motor eléctrico de 30 H.P y refrigerante de cortina para vinos, sidra, etc. INSTALACIÓN FRIGORÍFICA: 540.000 litros (7 cubas) de cemento armado aislada con corcho aglomerado, paredes y techos 10cms. de espesor, el piso 20 cms. las paredes de doble ladrillo con espacio aislante. 51.000 litros –3 tanques de acero vidriado- 17.000 lts. C/u) para someter el vino común o licoroso a un tratamiento de frío. 15.000 litros – 3cubas autoclaves de acero esmaltado instalación “charmant” aisladas con corcho en forma independiente, para la elaboración de champagne. INSTALACIÓN DE CHAMPAGNE: Instalación completa compuesta de 3 cubas de acero enlozado de 5.000 litros c/u aislado con corcho, con doble fondo para la circulación de líquido refrigerado, con su correspondiente llenadora isobarmétrica a contra presión, filtros a presión y esterilizante a discos, máquina para embotellar y tapar botellas de champagne. LABORATORIO: Instalación completa, instrumental completo para analizar tanto vinos comunes como vinos especiales, balanza de precisión, bomba de vacío, microscopio, etc. TONELERÍA: Madera de roble, procedencia francesa e italiana, capacidad de 519.700 litros. PILETAS DE CEMENTO: capacidad, 2.675.500 lts.; existen 2 piletas para cortes de 125.000 lts. C/u. Total en capacidad de recipientes frigoríficos 606.000 lts. TOTAL DE CAPACIDAD: piletas de cemento: 2675.500; toneles, 519.700, recipientes aislados 606.000, los que hacen un total de 3.801.200 litros. En: Publicación de Panamericana Uruguaya, S.A., Distribuidora de Inversiones y Centro de Viticultores del Uruguay, Barreiro y Ramos, Montevideo, 1960. Publicación realizada con motivo del lanzamiento al mercado de Bonos de Empréstito Interno por la suma de 2.000.000 de pesos con el fin de atender la financiación requerida por el funcionamiento de la Bodega.

Andrea Bentancor Bossio

largos años controlaron el mercado de uvas y vinos en el ámbito nacional. El 1º de mayo se recordará a partir de ese momento no solo como el día de los Trabajadores, sino también como el día en que el cooperativismo y la unión gremial ganaron la batalla más importante por los derechos de los viticultores.

d) El 21 de junio se firma el contrato de compra-venta y “se activan las gestiones ante el Banco República para obtener, mediante la prenda e hipoteca de los bienes (muebles e inmuebles) de dicha planta industrial, el dinero necesario para su pago (...)se solicita del Banco la prenda de los 250.000 litros de vino elaborados por los 10 viticultores cooperativistas (...) y el 2 de diciembre de 1960 el Sr. Amilivia (Presidente del Banco República) confirma que se ha aprobado el otorgamiento de la prenda e hipoteca solicitado para la compra de la bodega por un total de 900.000.00 pesos...”⁴¹

e) Gestiones paralelas se realizaron con la empresa “Panamericana Uruguay” S.A Distribuidora de Inversiones la que realizó en 1960 la emisión de bonos de empréstito interno por la suma de 2.000.000 de pesos, “al 6% de interés anual, rescatables por su valor nominal a partir del 5to. Año, a razón del 20% de total emitido al año. La suscripción de estos Bonos puede realizarse al contado o en tres cuotas, siendo la primera de 30% pagadera al firmarse el Boleto respectivo y los dos restantes de 35% cada una, pagaderas mensualmente”⁴²

La primera elaboración, testimonio de posibilidad.

Los precios manejados por CALCENVU, para la cosecha de 1961 fueron de: “\$12.00 los 10 kg. de uva Harriague y variedades similares, \$11.50 las variedades blancas, \$9.00 las variedades frutillas e híbridos, y \$14.00 la variedad moscatel, en función del grado alcohólico, pero se exige del cooperativista que ya no puede inscribir solo una parte de la producción sino que debe remitir la totalidad de la uva de sus viñedos...”⁴³

Los mismos se pusieron en conocimiento público varias semanas antes de que se promulgaran el Decreto (23 de febrero) con los precios oficiales, los que lógicamente estuvieron por debajo de lo estipulado por CALCENVU, a saber “\$10,40 los 10 kgs. De uva Harriague y similares, \$ 10.00 para la frutilla y \$ 6.00 para los demás tipos híbridos. Los precios mínimos que fijan los mencionados decretos no rigen para las variedades moscateles, las que quedarán sujetas a la libre comercialización entre viticultores y bodeguero...”⁴⁴

Dos días antes de que CALCENVU publicitara los precios de la uva (8 de febrero), ya habían comenzado a realizar contactos para que a la brevedad se firmara el Decreto con los precios oficiales mínimos de la

41 CALCENVU, “desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 7.

42 Publicación de Panamericana Uruguay, S.A, Distribuidora de Inversiones y Centro de Viticultores del Uruguay, con motivo del lanzamiento al mercado de Bonos de Empréstito Interno, Barreiro y Ramos, Montevideo, 1960, p.7.

43 CALCENVU, “desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 8.

44 CALCENVU, “desarrollo cronológico de las actividades de CALCENVU desde su fundación hasta el 22 de junio del año 1963”, Talleres Gráficos de la Comunidad del Sur, Montevideo, 1963, p. 10.

Andrea Bentancor Bossio

uva a vinificar. Se mantuvo una primera reunión con uno de los representantes del Consejo Nacional de Gobierno, el Dr. Arteagaveytia y con el Sub Secretario del Ministerio de Ganadería y Agricultura, el Señor Vargas. Fueron acompañados por un representante del Partido Nacional, Ariel Callorda quien les facilitó la instancia de diálogo con las autoridades. En esa reunión se comprometieron a una pronta promulgación del Decreto de Ley que finalmente se promulgó el día 23 luego de que el Gerente del Banco Rural, el Señor Héctor Suárez les facilitara una segunda reunión, en este caso con el Sr. Carlos Puig, Ministro de Ganadería y Agricultura quien aseguró que el 23 del corriente a más tardar se promulgaría el Decreto de Ley.

La elaboración de 1961, contó con la afluencia de un número de viticultores que desbordaron las estimaciones más optimistas en cuanto a la adquisición de uvas. A consecuencia de ello, y con la finalidad de no dejar a ningún viticultor por el camino, se tomó la decisión de arrendar “diez bodegas particulares más, nueve de ellas en carácter de depósitos temporarios de vino, y otra más amplia (ex bodega Pera Grau, en Las Piedras) no solo como depósito sino también como planta de molienda...”⁴⁵ También fue necesario establecer coordinaciones con instituciones financieras y bancarias de la zona, a fin de atender el cuantioso costo que había generado el volumen de uva recibido⁴⁶.

La uva industrializada llegó a ser, según detalle: Planta N° 1: 6.160.241 kg y Planta N°2: 2.116.864 kg., lo que suman un total de 8.277.105 kg. de uva procesada por la cooperativa, durante la vendimia de 1961.

Las consecuencias lógicas de la aparición de la Bodega Cooperativa-Calcenvú, en el mercado llevó, según manifiestan sus representantes, a “mejorar los productos, en calidad, presentación y propaganda, lo que ha redundado en una movilización del mercado de vinos que hacía años no ocurría...”⁴⁷

Hacia fines de 1968 se llevaban vendidos 16.238.651 litros de vino en 383 puntos del país y se habían vinculado a la cooperativa unas 120 familias de viticultores que en forma constante entregaban su producción⁴⁸. En los medios de prensa locales⁴⁹ se destacaba “la gran obra del Centro de Viticultores del Uruguay (...)Calcenvú permitió que se haya podido dar solución a dos grandes problemas que afectaban a la industria vitivinícola, la comercialización de la uva y la venta de productos necesarios para el cuidado de la granja...”

Los productos obtenidos.

“Vinos Calcenvu, vinos de salud”

“El vino es la mas higiénica y saludable de las bebidas”
(Principio de Pasteur).

En cuanto a las variedades cabe mencionar que llegaron a estar a la venta trece tipos de vinos que respondían y respetaban la variedad de uvas utilizadas para su elaboración.

⁴⁵ CALCENVU, “Memoria y Balance General al 30 de junio de 1961”.

⁴⁶ Banco Trasatlántico, Banco Popular Casupá, Banco de Crédito, Banco Popular del Uruguay, Banco de La Paz, Banco CACILSA., entre otros. En: CALCENVU, “Memoria y Balance General al 30 de junio de 1961”.

⁴⁷ CALCENVU, Apuntes s/fecha.

⁴⁸ CALCENVU, “Memoria y Balance General al 30 de junio de 1968”

⁴⁹ Diario “La voz de los barrios”, Año 1, 2da. Época, N°1, Las Piedras, Diciembre de 1965 (portada).

Andrea Bentancor Bossio

La propaganda presentada en el año 1966 dejaba establecido que los vinos eran el resultado de una “elaboración genuina, controlada por el Servicio de Contralor de Orujos del Ministerio de Ganadería y Agricultura y la Oficina de Impuestos internos del Ministerio de Hacienda (...) Por desgracia para la industria vitivinícola nacional y para el consumidor, a veces se ofrecen vinos fabricados con orujos, agua, azúcar y productos nocivos para la salud, que se venden a precios que no guardan relación con el costo de la producción de uva.”⁵⁰

Los vinos premiados

Algunas de estas variedades lograron durante el año 1968, la obtención de premios en Concursos Internacionales lo cual da cuenta de la calidad de los mismos.

“Harriague” (elaborado exclusivamente con uva Harriague premiado con Medalla de Oro en el Concurso Internacional de Sofía, Bulgaria y con Medalla de Plata en el Concurso Internacional de Budapest, Hungría.

“Blanco Don Dionisio” (elaborado exclusivamente con uva Semillón). Premiado con Medalla de Plata en Sofía, Bulgaria y con Medalla de Bronce en Budapest, Hungría.

“Chianti” (elaborado exclusivamente con uva Chianti). Premiado con Medalla de Plata en Sofía Bulgaria y con Diploma de Honor en Budapest, Hungría

Las variedades elaboradas.

Cuadro 3

Variedades de vino elaboradas por la Bodega Cooperativa-Calcenvu a lo largo de la década de 1960.

Tipo de vino	Variedad de uva utilizada para la elaboración.
“Frutilla”	Frutilla.
“Tinto Cooperativa”	Frutilla y Harriague.
“Clarete”	Harriague y Vidiella.
“Reserva”	Harriague
“Mistela”	Moscatel
“Vermouth”	Semillón Blanco
“Clarete Moscatel”	Moscatel Rosado
“Moscatel Negro”	Moscatel Negro
“Nebiolo”	Nebiolo.
“Barbera”	Barbera.
“Star Wine”	Moscatel
“Garnacha”	Variedades Blancas.
“Seco”	Variedades Blancas.

Fuente: Archivos de Calcenvú.

⁵⁰ CALCENVU, Lista de Precios, 13 de junio de 1966.

Andrea Bentancor Bossio

El mercado interno.

Hacia el año 1968 existían un total de 383 comercios donde se podían adquirir los productos de la cooperativa (el 88% estaba integrado por vendedores particulares, el 4,5% por cooperativas de consumo y el 7,5% por cooperativas agropecuarias), dispersos en diferentes puntos del país. El siguiente cuadro nos ilustra al respecto.

Cuado 4

Número de clientes a lo largo de todo el país.

Departamento	Número de clientes.
Artigas	1 (exclusivo)
Canelones	28
Cerro Largo	24 y 4 cooperativas agropecuarias
Colonia	18 y 5 cooperativas agropecuarias
Durazno	51 y 2 cooperativas agropecuarias
Flores	4
Florida	14
Lavalleja	11
Maldonado	2 (exclusivos)
Paysandú	26, 2 cooperativas de consumo, y 5 cooperativas agropecuarias.
Río Negro	6 y 1 cooperativa agropecuaria
Rivera	17 y 3 cooperativas agropecuarias
Rocha	2 (exclusivos)
Salto	2, 2 cooperativas agropecuarias y 1 cooperativa de consumo
San José	5
Soriano	21 y 3 cooperativas agropecuarias
Tacuarembó	42 y 3 cooperativas agropecuarias
Treinta y Tres	2 (exclusivos) y 1 cooperativa agropecuaria
Montevideo	8 (exclusivos) y 13 cooperativas de consumo
Varios	28 clientes.

Fuente: Archivos Calcenvú.

Consideraciones finales.

A lo largo de estas páginas he intentado dar cuenta de la estrategia implementada por el C.V.U para dar respuesta a las demandas planteadas por los viticultores, en un contexto de marcada decadencia económica y política que se comenzó a vivenciar hacia mediados de la década del '50, cuando entró en retroceso el modelo de sustitución de importaciones.

A través de este grupo corporativo, se instaló un ámbito de ferviente discusión que lo terminó ubicando como interlocutor antagónico en el intersticio de un Estado que no lograba dar respuestas a las necesidades y requerimientos de los viticultores.

El C.V.U asumió como ineludibles diferentes responsabilidades y tareas, entre las que se destacan, a) la vinculación necesaria con agentes económicos, b) el posicionamiento en ocasiones como grupo de presión

Andrea Bentancor Bossio

frente a propuestas o decisiones que se manejaban dentro de la órbita estatal - las que llegaban a ser perjudiciales para el sector- y c) la búsqueda constante de un espacio de diálogo en el ámbito local que potenciara la participación y el intercambio frente a temas de investigación, promoción y fiscalización del sector sobre los que no había una clara posición adoptada, o la misma llegaba a ser tendenciosa. De esta forma asumió un rol fundamental dentro de la actividad vitivinícola nacional. Iniciado como grupo de interés con objetivos que apuntaban a la defensa de ventajas materiales, y a la promoción de valores morales, terminó posicionándose como verdadero grupo de presión frente al poder político, asumiendo un rol activo como interlocutor de las reivindicaciones del colectivo al que representaba.

El C.V.U, a través de la Bodega Cooperativa- Calcenvú, logró evidenciar, que con esta herramienta se podía encontrar una salida viable a la relación de dependencia que se había generado hasta el momento con los compradores de uva. Dionisio Perugorria, Presidente de Calcenvú expresaba en la celebración de los 33 años de vida del C.V.U (1965) que “la lucha gremial no solo fue en defensa de la colectividad de los productores vitícolas sino que tuvo objetivos de más largo alcance como lo fue el fomento de una mayor y mejor producción de uvas y vinos; la constante preocupación por defender el fruto del trabajo familiar y del capital invertido a lo largo de varios años (...) Si bien la mano de obra es en un 80% familiar, no por eso escapa del impacto de la inflación en el presupuesto anual de cada familia...”⁵¹

La presencia de la Bodega Cooperativa-Calcenvú propició una situación favorable para el viticultor ya que actuó como regulador de los precios en el mercado “...Nunca con meses de anticipación a la vendimia, había tenido la certeza de que la colación de su uva estaba asegurada y todo aquel viticultor que ha hecho confianza en los directivos de Centro de Viticultores y en los de CALCENVU sabe que en tiempo y forma cobrará su uva (...) podemos decir que el año 1961 fue el año en que el viticultor se liberó de las angustias que acarreaba la colocación normal de sus cosechas...”⁵²

De esta forma logró satisfacer una necesidad nacional, conquistando un papel preponderante como mediador de la oferta y la demanda, y ocupando un rol articulador y organizador de las relaciones de producción entre viticultores y bodegueros. A pesar de ello debió iniciarse sin capital, con créditos restringidos de parte de la banca oficial y con un reducido apoyo por parte del gobierno y las autoridades ministeriales. Para Néstor Campiglia⁵³ “en la sociedad hay grupos que comparten determinados intereses y que se transforman en políticos a partir del momento en que se dirigen a los gobernantes, con la intención de lograr la satisfacción de sus aspiraciones y sin la pretensión de conquistar el poder.” Estos grupos que desempeñan la función díplica de “reivindicación representación”⁵⁴ se constituyen fundamentalmente en grupos de presión. En esta categoría podríamos ubicar al C.V.U por la finalidad y el sector de interés al que representaba.

51 Discurso Sr. Dionisio Perugorria, Miembro Fundador del C.V.U y Presidente de CALCENVU en 1965. En: Archivo inédito del C.V.U.

52 Discurso Sr. Dionisio Perugorria, Miembro Fundador del C.V.U y Presidente de CALCENVU en 1965. En: Archivo inédito del C.V.U.

53 Campiglia N., “Los grupos de presión y el proceso político, la experiencia uruguaya”, Arca, Montevideo, 1969, p. 163.

54 “Dentro de esta categoría se distinguen tres tipos de grupos: las grandes empresas y las iglesias, los grupos de defensa de una categoría y los grupos de promoción de una causa”,

Andrea Bentancor Bossio

A pesar de ello se encontraba en situación de desventaja frente al resto de los elaboradores de vino. A partir de 1965 comienzan a reclamar al gobierno un crédito permanente, utilizable en forma escalonada con un tope de 8 millones de pesos, a ello se suma, la sanción de la ley de cooperativas la que se encontraba a estudio del Parlamento, el establecimiento de un seguro contra siniestros en la granja (granizos, heladas, etc.), la fijación del precio oficial mínimo de la uva en concordancia con el costo de producción elaborado técnica y prácticamente por el C.V.U y el pago de la uva por medio del Banco República⁵⁵. Sin respuestas favorables, esta situación se sostuvo hasta principios de la década del '70 donde se comenzaron a evidenciar los primeros síntomas que no permitieron que se cristalizaran estos nuevos comportamientos productivos que en otras partes del Europa han funcionado sin mayores dificultades.⁵⁶ Según nos ha manifestado el Secretario Ejecutivo de INAVI, “la Vitivinicultura Nacional tiene la característica de transitar por crisis que son cíclicas. Es en estos contextos se visualiza como panacea la asociación cooperativa pero cuando el viticultor ve que en el mercado se puede conseguir un precio mas razonable que el que le ofrece su cooperativa toma distancia y se olvida de que formaba parte de ella. Calcenvú es hija de una crisis, se gestó y nació en un período de crisis pasada la tormenta, el productor decide volver a los canales tradicionales de colocación de producción, olvidándose rápidamente de que es miembro de la cooperativa y ésta es su empresa...”

55 Solicitar al Poder Ejecutivo que cuando se estudie la fijación del precio oficial mínimo de la uva , se tenga en cuenta el costo de producción elaborado por el Centro de Viticultores del Uruguay. Que se amplíen los créditos para compra de uva y se agilicen los trámites al respecto. Se solicita al BROU se arbitren medidas tendientes a controlar que el crédito otorgado al bodeguero con garantía de prenda de vino, se aplique a su fin específico, o sea el pago de la uva. En este sentido el Centro de Viticultores del Uruguay, apoya una fórmula de redescuento de documentos directamente al viticultor. Que se ajusten y se complementen las disposiciones que sobre contralor de vinos realizan la oficina de impuestos internos y el servicio de contralor del ministerio de ganadería y agricultura. Que se sancione a la brevedad la nueva ley de cooperativas a estudio del parlamento. Siendo la cooperativa CALCENVU el elemento testigo en la comercialización de la uva y en la elaboración del vino, se le brinde el mayor apoyo crediticio oficial. Seguro razonable contra los riesgos climáticos que pueden destruir todo el trabajo de un año en una granja, granizo, heladas, etc.

56 “En Francia, el movimiento cooperativo comenzó en los primeros años del siglo XX, desde 1902. Gracias al apoyo decidido del Ministerio de Agricultura, el movimiento se expandió rápidamente. En 1945, habían 858 cooperativas, que reunían 154.672 socios, que en conjunto producían el 25% del total del vino del país, en 1985, estas cifras habían aumentado a 1.158 cooperativas, con 273.711 socios y una producción equivalente al 47% del total en: Leo A.Loubere, *The Wine Revolution in France*, Princeton, 1990, cap.5, “Cooperatives among individualist”, p. 137, *passim*. En España las cooperativas que nacieron antes de la Primera Guerra Mundial , aumentaron mucho después de la segunda, pasando de 286 en 1953 a 855 en 1980, en este último año las cooperativas tenían 240.000 socios y su capacidad total de producción era de 2.8000 millones de litros, equivalente a mas del 70% de la producción total del país Huetz De Lemps, *Vignobles et vins d' Espagne*, Burdeos, 1993, p.158. En: Del Pozo, J., “Historia del vino chileno”, Ed. Universitaria, Chile, 1999, p.221.

José M. Martínez Carrión*

Cándido Román Cervantes**

Estado, instituciones y estrategias empresariales en el sector vitivinícola: el caso de la región de Murcia, 1880-2000***.

Introducción

El sector vitivinícola ha jugado un rol determinante en el desarrollo de la agricultura española, como prueban los estudios sobre la contribución de las exportaciones de vino al mercado internacional a fines del siglo XIX¹, pero ha adolecido de una serie de problemas que han demorado su modernización y competitividad hasta finales del siglo XX. El atraso tecnológico, el insuficiente papel del Estado en la promoción de la investigación y la inversión de gasto público en la agricultura, la tardía implantación del cooperativismo, los bajos rendimientos, y los pobres resultados alcanzados por la política proteccionista en el control de la producción, la calidad de los vinos y en la mejora de los ingresos agrícolas y del bienestar campesino, se han conformado como principales problemas para incrementar la competitividad en los mercados internacionales². Aspectos que, sin duda, se han derivado de un marco institucional poco proclive a la participación de los pequeños y medianos agricultores en las decisiones de la política gubernamental.

En el largo plazo, la mayor parte de los problemas derivados del escaso apoyo institucional en el sector se han ido subsanando. Desde mediados del siglo XX, la política agraria pasó del intervencionismo a la regulación de los precios, al apoyo en la eliminación de los excedentes, la ordenación de los mercados, la reestructuración de los viñedos y el fomento del cooperativismo. El impacto de las denominaciones de origen en las zonas de producción de vinos, desde su creación en 1932, ha sido decisivo también en la modernización de la vitivinicultura. En un proceso paralelo, al papel del Estado se ha sumado el protagonismo de los productores, cosecheros, bodegueros y exportadores, destacado sobre todo en la mejora de la producción destinada al mercado. Productores y empresarios del sector han emprendido un verdadero proceso de modernización tecnológica y adecuación a los mercados desde la década de 1980. El equipamiento técnico de las bodegas, acorde con las últimas innovaciones enológicas, la mejora de la calidad y el embotellado de los vinos, la diversificación de la oferta, la introducción de nuevas variedades, pero manteniendo la originalidad y singularidad de las autóctonas, han posibilitado excelentes rendimientos y mayor credibilidad en los mercados

* Universidad de Murcia

** Universidad de La Laguna

*** Este trabajo se ha realizado en el marco del Proyecto de Investigación 00681/PI/04 Empresas y empresarios en la Historia Económica de la Región de Murcia. Estudio institucional y socioeconómico de las firmas empresariales, 1750-2005, financiado por la Fundación Séneca.

¹ Sobre la importancia de las exportaciones españolas de vino en los mercados internacionales, véanse los trabajos de Carnero (1980), Garrabou y Sanz Fernández, eds., (1985), Pan-Montojo (1994), Pinilla y Ayuda (2002a).

² Piqueras Haba (1993), Pan-Montojo (1992)

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

en los últimos tiempos. Prueba de ello es el crecimiento de las exportaciones de vino embotellado, en detrimento del comercio a granel, y la consecución de premios conquistados por bodegueros y marcas, afamadas incluso en los mercados más exigentes, como Estados Unidos.

Las respuestas de los productores a los mercados y los cambios en la estructura de la oferta vitivinícola se producen también por los cambios en las preferencias de los consumidores de vinos. Estos vienen sucediéndose desde mediados del siglo XIX, pero son más visibles en las últimas décadas del siglo XX: desde 1970 se demandan vinos menos alcohólicos, menos dulces y más ‘naturales’³. A este proceso no ha sido ajena la revalorización social y dietética del consumo de vinos, ni tampoco el progresivo descenso de su ingesta, en términos per cápita. En los últimos veinte años se han modificado de forma notoria los hábitos de los consumidores y han disminuido sensiblemente, sobre todo desde 1975, los niveles de consumo por habitante, lo que contrasta con el crecimiento de la demanda y del consumo en la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX⁴.

En este proceso de profundas transformaciones que afectan a tanto a los sistemas de producción y vinificación, como en la comercialización de los vinos, de importantes innovaciones tecnológicas y de reestructuración del sector vitivinícola, la influencia que la intervención pública pudo haber tenido desde finales del siglo XIX ha sido uno de los temas más debatidos en la historiografía⁵. En general, se ha señalado que algunos de los mayores problemas advertidos en el proceso de modernización de la agricultura estuvieron en la escasa promoción de cooperativas y la tardía dotación de un marco institucional más favorable al impulso del crédito rural y a la difusión de las nuevas tecnologías agrícolas. A diferencia de otros países europeos, donde el Estado potenció instituciones adecuadas para la promoción de la agricultura comercial y el cambio técnico, y apoyó la creación de organizaciones agrarias y cooperativas de productores, que se encaminaron a difundir las nuevas técnicas y consolidar el crédito rural, la administración española no hizo lo propio hasta comienzos del siglo XX. El sector vitivinícola fue acaso una excepción, advirtiéndose elementos dinamizadores desde 1890, pero de impacto muy localizado, como se advierte en este trabajo para el caso de la Región de Murcia.

Este estudio muestra que el sector vitivinícola murciano registró un crecimiento inusitado desde las décadas finales del siglo XIX, con una notable presencia en los mercados exteriores al amparo de la demanda francesa. Y advierte que antes de finales del siglo XX, en que se produce una verdadera revolución tecnológica y cambios significativos en la oferta y la mejora de la calidad de los vinos, hubo aspectos positivos que tuvieron que ver con el apoyo de la política gubernamental en materia de promoción de la comercialización y difusión del cambio técnico. Plantea que la legislación favorable a la creación de cooperativas fue decisiva para el desarrollo del sector desde 1890 y, sobre todo, desde la Primera Guerra Mundial, y que los vaivenes registrados en el curso del siglo XX tuvieron bastante que ver con el desenvolvimiento de

³ Morilla Critz (2001), p. 38.

⁴ Pinilla y Ayuda (2002b)

⁵ Carmona y Simpson (2003). Ver debates y controversias en Pujol et al. (2001) y las contribuciones de Llopis, Pascual y Sudrià, y Simpson (2002) en la revista *Historia Agraria*, 28, pp. 179-228.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

instituciones adecuadas en el control de la producción y su regulación en los mercados.

Ubicada en el sureste de la península ibérica, la Región de Murcia ha tenido en la agricultura de secano uno de sus rasgos más característicos. Bien conocida por la pujanza de su agricultura de regadío, también desarrolló una vía de especialización vitivinícola desde finales del siglo XIX, siendo los vinos de denominación de origen Jumilla los más renombrados en el curso del siglo XX, pero también los de Yecla y Bullas, incluso del Campo de Cartagena, que comenzaron a exportarse a Inglaterra en fechas relativamente tempranas, a finales del siglo XVIII⁶. El comportamiento secular de la vitivinicultura murciana es analizado desde sus primeras fases de capitalización, a partir de 1880, y reajuste productivo a los mercados internacionales a lo largo del siglo XX. Para ello, se presentan series sobre superficie, producción y rendimientos desde finales del siglo XIX, que nos informan de la evolución del sector, de los cambios producidos en los sistemas de cultivo, la introducción de nuevas variedades de uva, más adaptadas a los mercados actuales, y de los movimientos de la producción, destacando la importancia del mercado interno y el peso relativo de los mercados internacionales. Destaca, finalmente, la importancia de la comercialización de los vinos de la Región de Murcia; en particular, de los más afamados caldos de la Comarca del Altiplano, y sobre todo muestra el auge de los vinos Jumilla y Yecla, que desde 1980 muestran un verdadero esfuerzo de renovación e innovación técnica realizado por firmas productoras y distribuidoras, con el objetivo de encontrar una posición competitiva en el mercado mundial de vinos.

1. Los procesos de especialización: la expansión y la reestructuración productiva de los viñedos

La expansión del viñedo entre 1870 y 1900 constituye el rasgo más sobresaliente de la agricultura de secano en tierras de Murcia durante este periodo de crisis y transformaciones agrarias⁷. Tras la expansión del sector iniciada en la década de 1870, la vitivinicultura ocupó un lugar destacado en el valor de la producción final agraria de finales del siglo XIX, tanto en España como en la Región de Murcia. En esta última, pese a la crisis de la filoxera y a los problemas que aquejaron al sector en su conjunto, entre 1900 y 1930, su producción alcanzó el 10% del valor de la producción final agrícola⁸. A finales del siglo XX, el peso relativo ha disminuido por el avance espectacular de la producción hortofrutícola en la que la Región está altamente especializada. Hacia 1990, la producción vitivinícola apenas supone el 3% de la estructura de la producción vegetal final en la dicha Región⁹, mientras España alcanza el 5%, siendo el primer país en superficie destinada a la vid y tercer productor de vinos del mundo.

⁶ Martínez Carrión (1987). Para la comarca de Cartagena, ver Román Cervantes (1996)

⁷ Garrabou (1988) Martínez Carrión (1988)

⁸ Martínez Carrión (1989)

⁹ Colino, (1997) p. 163.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Cuadro 1

Superficie de viñedo en la Región de Murcia, 1850-1985 (ha)

Año	Secano	Regadío	Total
1850	9.345	2.423	11.768
1858	15.004	2.854	17.858
1879	15.004	2.851	17.855
1888	28.841	4.456	33.297
1922	58.688	1.504	60.192
1935	57.525	2.605	60.130
1985(a)	67.368	7.107	74.475
1985(b)	74.465	6.729	81.194

Fuente: Martínez Carrión (1987), (a) Caja de Ahorros de Alicante y Murcia. Murcia, 1985.

Datos y series estadísticas (1986: 83). (b) Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Mapa de cultivos y aprovechamientos de la Provincia de Murcia (1985: 30).

El sector vinícola conoció una verdadera época dorada en las últimas décadas del siglo XIX por el aumento de las exportaciones a Francia, donde la plaga de la filoxera había dañado las cosechas y mermado su capacidad de producción desde los años setenta. Algo más tarde que en el resto de España, desde 1880, los caldos murcianos fueron objeto de una extraordinaria demanda por los cosecheros de Burdeos que los mezclaron (*coupage*) con los escasos caldos galos. La demanda francesa de mosto proveniente de las regiones mediterráneas fue espectacular, lo que motivó el crecimiento de la superficie de cultivo destinada a la vid y abrió enormes posibilidades para el negocio de los vinos. De ese modo, los comerciantes y exportadores franceses pudieron hacer frente a las necesidades del mercado mundial, en gran medida supeditado al mercado galo por ser el mayor consumidor. Los resultados del alcance del sector, medidos en superficie destinada al cultivo de la vid, se observan en el Cuadro 1. Las 11.768 ha ocupadas en 1850 se multiplican por tres en 1880, tres décadas más tarde, y casi por cinco a comienzos del siglo XX. El avance se mantiene hasta 1985, en los años previos a la entrada a la Unión Europea.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Cuadro 2

Distribución porcentual de la superficie de viñedo en la Región de Murcia, 1876-1985

Comarca agraria	1860/76	1894	1922	1977	1985
1. Nordeste	35.1	45.2	86.4	86.6	86.7
2. Noroeste	30.5	23.4	3.1	2.5	2.2
3. Central	12.8	10.6	1.5	3.2	2.8
4. Río Segura	10.3	8.3	5.2	3.1	3.7
5. Sudoeste	5.6	3.4	1.2	3.8	3.9
6. Litoral	5.5	9.1	2.6	0.7	0.7
Total (Ha):	17.170	64.514	60.192	68.067	81.224

1. Partido Judicial de Yecla, 2. Caravaca, 3. Mula, 4. Murcia y Cieza, 5. Lorca y Totana, 6. Campo de Cartagena.

Fuente: Elaboración propia en Martínez Carrión (1988). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, *Mapa de cultivos y aprovechamientos de la Provincia de Murcia* (1985).

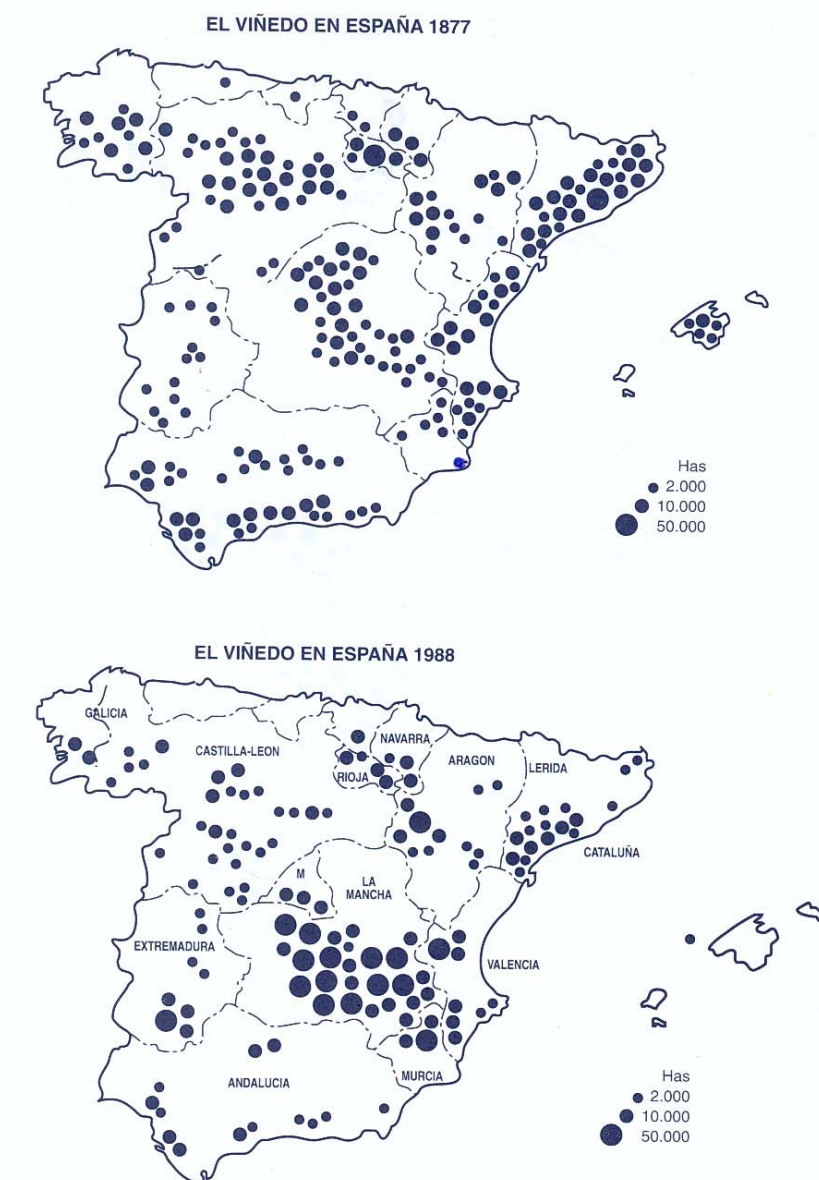
Las estrategias de los productores y cosecheros no tardaron en producirse ante la demanda mosto en los mercados, siendo determinante el mercado internacional. El proceso de especialización vitivinícola fue parejo, así, al de la reestructuración del área de viñedo dentro de la Región de Murcia. De acuerdo con los datos facilitados por otras fuentes, según se advierte en el Cuadro 2, la superficie regional registró entre 1870 y 1894 una de las mayores tasas de crecimiento de las plantaciones de vides. Aunque los datos de 1876 están probablemente sesgados a la baja —de hecho casi son los mismos que refleja la estadística de 1858, las cifras revelan la magnitud del proceso. La expansión vitivinícola generó una importante fuente de acumulación de capital, de ensanchamiento del negocio, pero también supuso una reestructuración de los suelos dedicados al cultivo, alterándose la distribución geográfica del cultivo y la localización de los procesos de vinificación. En pocos años, los viñedos del Noroeste sucumbieron en favor de los del Altiplano de Yecla y Jumilla, donde se situaban las tierras más aptas para el desarrollo de los plantíos, con predominio de los suelos pardo-calizos. Desde fines del siglo XIX, la especialización del sector vitivinícola se manifiesta con más fuerza en el Altiplano (municipios de Yecla y Jumilla), cuyos viñedos ocupan más del 86% en el curso del siglo XX (Cuadro 2). El proceso de reestructuración del viñedo ha sido espectacular tras la crisis filoxérica aunque ésta tuvo poco alcance en la Región, como veremos más adelante. Los datos del cuadro 2 sugieren que la reconversión finaliza para el caso murciano en las primeras décadas del siglo XX.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 1

Cambios en la geografía del viñedo en España entre 1877 y 1988



La reconstrucción del viñedo español se alarga hasta mediados del siglo pasado y coincide con la crisis de la agricultura tradicional¹⁰. Los cambios en la distribución territorial del viñedo han sido importantes en el curso del siglo. El mapa de la geografía del viñedo español difiere entre 1877 y 1988, como se advierte en la Figura 1. Sin embargo, desde la década de 1960 se afianzan los mayores cambios en la estructura de los viñedos españoles, cuyo potencial de crecimiento permanece hasta mediados de la década de 1980 (Figura 2). Entre 1965 y 1985, la España

¹⁰ Carrión (1953), Hidalgo (1964), Sanz Carnero (1975)

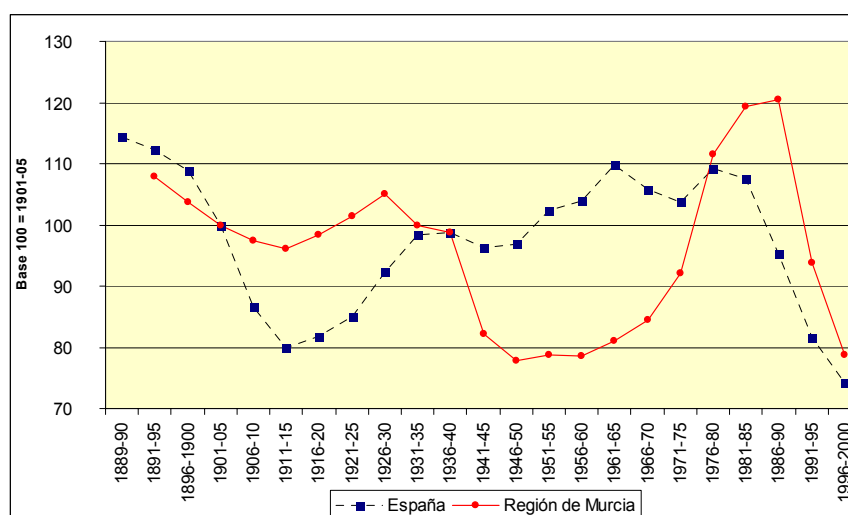
José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

meridional, con Castilla-La Mancha a la cabeza, ganó 250.000 ha, las que se perdieron en la España septentrional¹¹. Tras la crisis de la posguerra y la inercia de las políticas agrarias franquistas que mantuvieron al sector vitivinícola regional aletargado hasta comienzos de los años 60, las cepas murcianas recuperan su nivel de la preguerra y ganan de nuevo terreno, al igual que los viñedos manchegos y valencianos, hasta la década de 1980 e, incluso, crecen hasta comienzos de los años 90, en que se produce la última reconversión motivada por la aplicación de las políticas europeas de reducción de la superficie menos rentables y eficientes.

Figura 2

Evolución superficie de viñedo en España y Murcia, 1889-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de Anuarios de la producción agraria

El incremento del viñedo durante la segunda mitad del siglo XIX se apoyó, además de en factores de demanda, en la oferta de tierras y mano de obra. El mercado de la tierra se activó con el proceso desamortizador desde 1855, que afectó a buen número de bienes de propios del Altiplano de Jumilla y Yecla. La disponibilidad de tierras en superficies de piedemonte, glasis de acumulación, que fueron roturadas inicialmente para producción de cereales, puestas en valor por las desamortizaciones, fue determinante. La oferta de mano de obra jornalera, abundante y barata, y la posibilidad de incrementar las explotaciones dadas en arrendamiento y contratos a largo plazo, denominados 'enfitéuticos' en las fuentes de fines del siglo XIX, fueron otros factores nada desdeñables¹². La elevada especialización vitivinícola del Altiplano se explica por factores ecológicos. El predominio de suelos pardo calizos con costra superficial han jugado un papel determinante en la evolución del cultivo de la comarca de Yecla y Jumilla. Su gran capacidad hídrica y permeabilidad mediana posibilitan que las vides subsistan en periodos de sequía fuerte y prolongada. Su contenido en carbonato cálcico y materia

¹¹ Piqueras Haba (1993), Arroyo Ilera (1993), Olmeda y otros (2003)

¹² Morales Gil (1976). Sobre los sistemas de gestión y los contratos agrarios, Pérez Picazo, Martínez Carrión y Pérez de Perceval (1998)

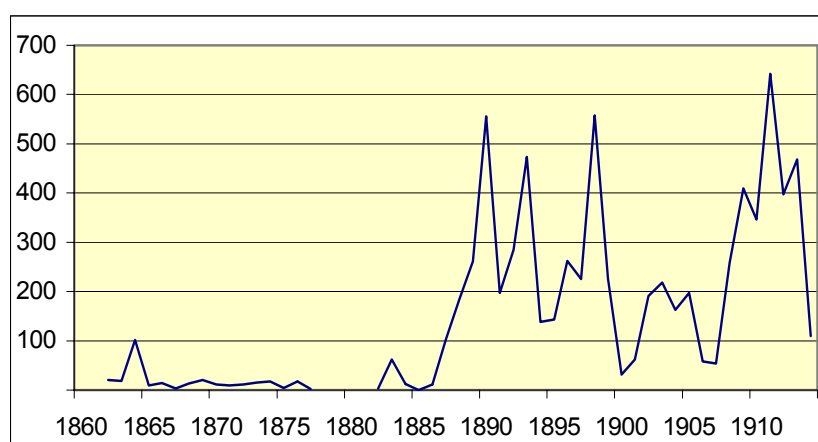
José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

orgánica hacen los suelos más aptos para el cultivo de la vid¹³. Esta estructura explica que la filoxera apenas tuviera incidencia y que los viñedos se permanecieran intactos durante el primer tercio del siglo XX, tras la fiebre de plantaciones de variedad *monastrell* que tuvo lugar en el último cuarto del siglo XIX.

Figura 3

Exportación de uva fresca por las aduanas de la región, 1860-1914.
Datos anuales en toneladas métricas (t)



Fuente: Martínez Carrión (1987, 2002)

Otro de los rasgos de la especialización vitícola que destaca en la Región de Murcia es la consolidación de la producción de vid para consumo de mesa, advertida en el cuadro 1 como se deduce por la presencia de viñedos de regadío. Aunque, ya a comienzos del siglo XX, la especialización vitícola se concentró en las zonas que un siglo más tarde se conocen bajo las denominaciones de origen de Yecla, Jumilla y Bullas, llegó a ser importante localmente la uva para consumo de mesa. En los regadíos eventuales de los valles del Segura y Guadalentín, principalmente en los municipios de Alhama, Totana y Murcia, agricultores y destacados propietarios orientaron sus estrategias productivas al cultivo de una variedad de uva de mesa que tuvo una elevada demanda en los mercados británicos, exportándose en fresco a los principales puertos de Inglaterra (la variedad tipo *Ohanes* de Almería). El cultivo venía expandiéndose desde las décadas centrales del siglo XIX, como prueba que en las décadas de 1880 y 1890 las exportaciones por Cartagena fueran tan importantes como en los años previos a 1914 (Figura 3). Los altos precios alcanzados entre 1880 y 1895 abrieron enormes oportunidades para el negocio exportador de la uva de mesa, cuya oferta se multiplicó estando en manos de casas comerciales inglesas que compraban directamente los frutos en las zonas de origen.

La escasa regulación de la producción originó un exceso de oferta y la saturación de los mercados desde 1890, lo que provocó una caída tendencial de los precios hasta los años previos de la Gran Guerra. La puesta en producción de inmensas plantaciones de parrales en las

¹³ Palencia (1963), Pardo (1996)

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

provincias de Alicante, Murcia, Málaga y Granada ocasionó una situación de sobreproducción, el consiguiente desplome de los precios y de los beneficios, derivados además de la escasa organización de los productores y exportadores. La ‘ausencia de un sindicato que regulase las remesas e inspecciones de las ventas enviadas semanalmente a los puertos ingleses’ había sido denunciada en 1898 por un diario provincial¹⁴.

Tras el bache de los primeros años del siglo XX, la situación mejoró en las décadas siguientes. La diversificación de los mercados, incorporándose al de Inglaterra, los de los Estados Unidos, Alemania y Francia —éste último clave para el caso murciano—, y la mejora de los controles de calidad, como la puesta en vigor de medidas de esterilización de los envíos de uva, mejoró el negocio uvero para cosecheros y exportadores. La diversificación a otros países del norte de Europa, como Polonia y Suecia, fue posible por la mejora de los sistemas de transporte y refrigeración¹⁵. A la diversificación de la demanda, se había ido sumando la de la oferta. En Murcia se documenta la introducción de nuevas variedades de uva fina de mesa, además de la uva tipo *Ohanes*, como la *Valenci real*, que alcanzó importantes cifras de exportación a Francia en los años de la depresión económica. En 1932 se comercializaron más de 6.000 toneladas, de una producción regional que superaba las 8.600 t y se estimaba una superficie los parrales de mesa de 1.319 ha en 1934-1935. La Región ocupaba el segundo puesto en producción tras la provincia de Almería en fechas anteriores a la Guerra Civil. Pese a los progresos, las frecuentes adulteraciones y la sobreproducción constituyeron graves problemas que impidieron la mejora de los negocios en el sector.

La producción de uva de mesa alcanzó su mayor crecimiento desde 1970. Los excelentes precios de la uva y los beneficios cosechados en el negocio de la exportación actuaron como acicate para los agricultores. Entre 1956 y 1974, el precio del kilogramo se incrementó un 600%, con un ascenso muy lento en los primeros catorce años, pero muy significativo en las campañas de los primeros años de la década de 1970, en que la subida alcanzó casi el 75%¹⁶. La respuesta de los agricultores fue la ampliación del área de cultivo, principalmente en regadío y parrales, que alcanzaron niveles de producción crecientes, si se coteja con la producción de uva destinada a mosto y vino (Figura 4). Desde 1975, el crecimiento y estabilización de la producción de uva de mesa es mayor que en la uva de transformación. Tras las oscilaciones manifiestas derivadas de las cosechas y los problemas de mercado, la coyuntura reciente es relativamente más favorable para la especialización de uva de mesa que para la de vinificación, que también registra mejores expectativas en los últimos tiempos.

¹⁴ El Diario de Murcia, (19-11-1898)

¹⁵ Exportación, I, 8, (15-11-1930).

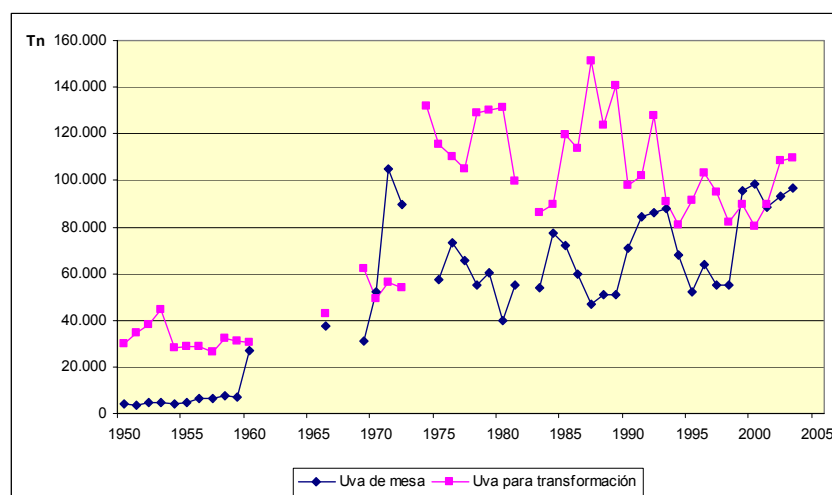
¹⁶ Morales Gil, A. (1976) pp. 118-119.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 4

Producción (tn) del viñedo murciano. Uva de mesa y uva de transformación, 1950-2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Estadística(s) de las producciones agrarias, Anuarios Estadísticos de España (AEE) y Anuarios Estadísticos de la Región de Murcia

Debe destacarse que, para el análisis evolutivo del sector, las estadísticas disponibles muestran en algunos tramos notables diferencias en las estimaciones de producción y superficie, según se trate de los organismos emisores. En realidad, la dificultad de manejar buenos datos estadísticos se advierte desde el primer momento. De ahí que debamos tomar con cautela los resultados alcanzados, siendo más problemáticos cuando el sector cobra mayor empuje y dinamismo. Se impone, pues, la prudencia en la interpretación. Así, a los problemas señalados en las primeras fases de la expansión del viñedo, en que las estadísticas apenas recogen la dimensión del crecimiento entre 1870 y 1900 –en algunos años, las estadísticas oficiales de la junta Consultiva Agronómica del Ministerio de Agricultura, esconden hasta 30.000 ha– se suman los desiguales resultados recogidos por instituciones en las décadas finales del siglo XX. Un simple vistazo a las Figuras 5 y 6 ponen de manifiesta la necesidad de contrastar los datos estadísticos y mantener criterios de homogeneización en la medida que las series lo permitan.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 5

Producción de uva de mesa y uva para transformación, según INE 1984-2003

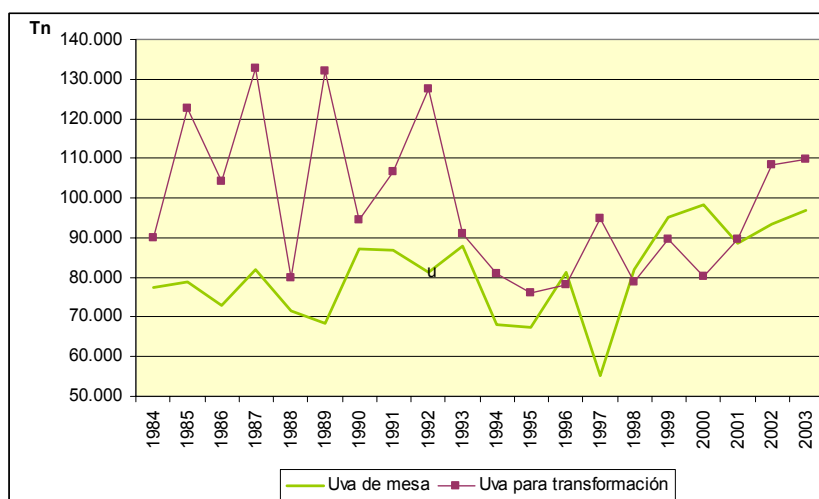
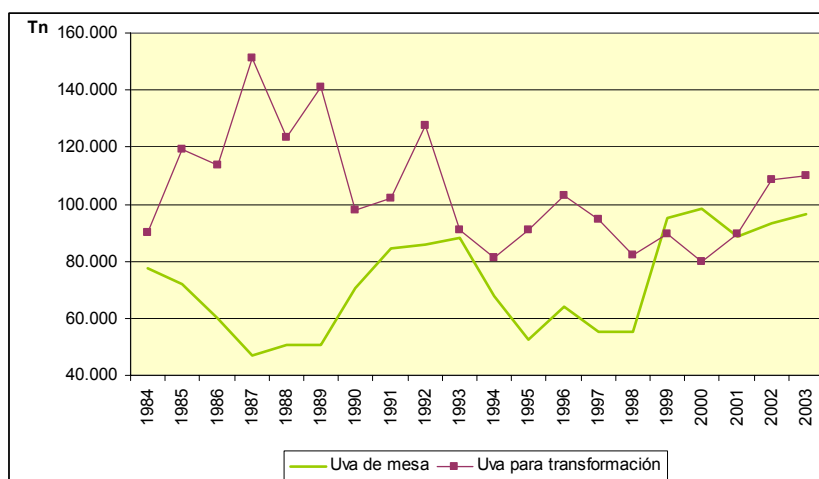


Figura 6

Producción de uva de mesa y uva para transformación, según CARM. 1984-2003



2. La intervención del Estado en la regulación de los mercados

La política agraria española estuvo caracterizada desde la década de 1890 por un marco proteccionista que afectó al sector vitivinícola dado el alcance de la saturación de la oferta en el mercado interior y la

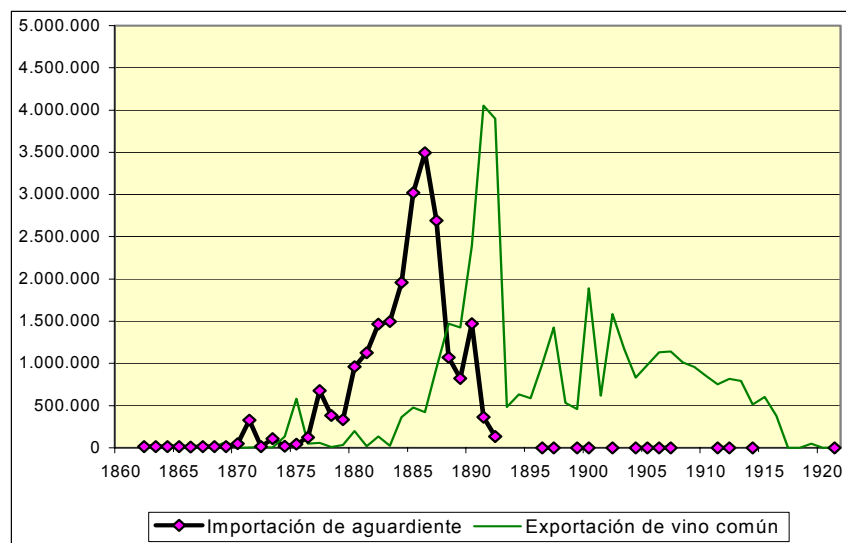
José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

competencia de vinos en el mercado internacional. El cierre del mercado francés, a partir del decreto de 1892, acentuó los problemas del sector, debido a que la disminución de las exportaciones provocó una mayor caída de los precios del vino, situación que venía sosteniéndose en los años previos al decreto gubernamental por el alcance del fraude en la producción de mosto. El aumento de las importaciones de alcoholes alemanes para las adulteraciones había sido escandaloso como se documenta en las aduanas murcianas –puerto de Cartagena- en la década de 1880 (Figura 7), aunque su dimensión fue mayor al entrar por ferrocarril desde los puertos de Levante, Alicante principalmente. El problema de los alcoholes disminuyó pero no se solucionó con el cierre de las importaciones en 1892. De hecho se mantuvo pese a la legislación restrictiva de 1904 y versiones posteriores de los años 1920 y 30 por la influencia de las azucareras, las necesidades recaudatorias de la Hacienda y las dificultades técnicas del control fraudulento¹⁷.

Figura 7

Comercio exterior de vinos y aguardientes (Hectolitros) por Cartagena, 1862-1921



Fuente: Martínez Carrión (1987, 2002)

El carácter intervencionista del Estado se mantuvo en buena parte del siglo XX.

Durante el primer tercio, el objetivo era la estabilización del mercado que pasaba por controlar la sobreproducción y el vino adulterado, principales problemas de la caída de los precios y de la escasa rentabilidad de las explotaciones, pues además habían aumentado los costes en muchas de aquéllas durante la etapa post-filoxérica¹⁸. La caída de las exportaciones, pese a su repunte en la década de 1920, y la disminución del consumo

¹⁷ Pan-Montojo (1994), Pan-Montojo y Puig Raposo (1995)

¹⁸ Carmona y Simpson (2003), Ferrer i Alós (2001)

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

medio por habitante tras la Primera Guerra Mundial¹⁹ agravaban los problemas del sector, pese al incremento de la población urbana y de la renta. Sin duda, el principal instrumento del Estado para garantizar la estabilidad de los mercados fue el arancel diseñado en 1892, renegociado en 1893-94 y que se mantuvo firme hasta 1922. Ello permitió sostener las exportaciones de vino común en determinadas regiones mediterráneas españolas que cumplían con los requisitos de calidad de la demanda francesa, vinos de color y alta gradación.

A diferencia de otras zonas vitivinícolas de España, la alta gradación de los vinos de Jumilla y Yecla —que llegaban a alcanzar hasta 17º—, era ideal para el transporte de larga distancia y el *coupage*, lo que hizo posible que la comercialización de los vinos del Altiplano dirigida al mercado galo se mantuviera, aunque no con la dimensión de décadas anteriores, y se prolongara hasta los años 30 del siglo XX. Las exportaciones a Francia se realizaban por el puerto de Alicante dadas las buenas comunicaciones por ferrocarril, Madrid-Alicante, y luego el nexo entre esta y la vía estrecha desde la línea Cieza-Jumilla-Yecla-Villena-Alcoy, complementada por una red de carreteras desde las diferentes estaciones. Junto a Villena, Jumilla se convirtió en un importante centro de comunicaciones que aglutinaba a los mayores comerciantes y exportadores de vinos de la zona (área de Murcia, Albacete y Alicante)²⁰.

La creación de Estaciones Enológicas fue otra de las medidas de política intervencionista que tuvo como objetivo mejorar la producción vitícola y la calidad de los vinos. Como precedente, destacan las estaciones enotécnicas que se instalarían en París, Londres y Hamburgo, al objeto de promover, auxiliar y facilitar el comercio de vinos españoles puros y legítimos, según el decreto de 21 de agosto de 1888, y que quedaron en papel mojado. Amparadas por el Estado en el decreto de 15 de enero de 1892, las estaciones enológicas tuvieron un desempeño como escuelas de capataces de bodega y laboratorios de análisis poco relevante en sus comienzos. Sólo destacó la de Haro, en La Rioja, que era la ciudad principal del área vitícola más importante de España. En realidad, fueron pocas las que funcionaron en la última década del siglo XIX, tuvieron su mayor difusión entre 1905 y 1915. En este último periodo tuvieron un papel destacado, por el contexto de renovación del viñedo tras la filoxera.

La Estación Enológica de Jumilla se fundó el 8 de junio de 1910 con el objetivo de mejorar las técnicas de cultivo y los procesos de vinificación. Comenzó a funcionar el año siguiente siendo el primer ingeniero director Ruiz de Assin y cubría un radio de acción bastante amplio en sus investigaciones sobre vides y vinos: las áreas de las actuales Denominaciones de Origen de Jumilla, Yecla, Almansa y Valle de Vinalopó. El momento no podía ser más oportuno. La crisis del viñedo se había acentuado en la región por la presencia de la filoxera, que había llegado tarde si se compara con el proceso de la plaga en el resto del país. Las primeras vides infectadas en la región se detectan en 1893, en el Campo de Cartagena, mientras que en otras zonas españolas la invasión se venía produciendo desde 1878. En 1901 se contabilizan en tierras murcianas más de 6.000 ha²¹ y, en 1909, hay 7.546 ha destruidas y 1.421 ha invadidas. La superficie indemne era mayoritaria, de 55.547 ha, y la

¹⁹ Pinilla y Ayuda (2002)

²⁰ Morales Gil (1976), Piqueras Haba (1981), Martínez Carrión (1987), Pardo (1996).

²¹ Baleriola (1901)

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

del Altiplano de Yecla y Jumilla –principal área especializada- había quedado intacta por las características de sus suelos. En conjunto, a la altura de 1910 se encontraba dañada un 14% de la superficie de viñedo regional anterior a la filoxera, un porcentaje relativamente pequeño si se compara con otras regiones por las mismas fechas y condiciones²². En cualquier caso, la tardía invasión de la plaga permitió una situación aventajada a los viticultores y cosecheros murcianos en términos de costes de información y transacción. La experiencia vivida en otras áreas filoxeradas en fechas tempranas y la creación en la comarca de la Estación Enológica, coincidiendo con crisis motivada por la plaga, pudieron mitigar los efectos de ésta.

Cuadro 3

Distribución de la superficie plantada de viñedo con anterioridad a 1935, por variedades de portainjertos, y que aún estaba en producción en 1978 en Región de Murcia y las zonas de denominación de origen Jumilla y Yecla

	Murcia		Jumilla		Yecla	
Portainjertos	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Castel 196-17	46	1,1	34	0,8	12	0,6
Castel 6.736	3	0,1	3	0,1		
Couderc 161-49	208	1,9	23	0,6	183	9,7
Couderc 3.309	1	0,0	1	0,0		
Millardet 41-B	22	0,5	17	0,4		
Millardet 420-A	1	0,0			1	0,0
Pie Franco	3.363	79,2	3.795	94,3	1.253	66,4
Richter 99	7	0,2	7	0,2		
Richter 110	556	13,1	139	3,4	411	21,8
Rupestris de Lot	30	0,7	4	0,1	21	1,1
Teleki 5-BB	1	0,0	1	0,0		
No identificados	7	0,2			5	0,4
TOTAL						
4.245		100,0	4.024	100,0	1.886	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Agricultura, *Catastro Vitícola y Vinícola, Murcia*, Madrid, 1977, p. 42.

Pese al escaso impacto de la filoxera en la comarca vitícola murciana, el papel desempeñado por la Estación pudo ser decisivo en las replantaciones, sobre todo en Yecla que fue al final el término del Altiplano más afectado. Al principio del siglo XX, los portainjertos más difundidos fueron híbridos viníferos-americanos, siendo la variedad empleada la *vitis rupestris*, y en las décadas siguientes se emplearon portainjertos más idóneos a las condiciones de los suelos, difundándose variedades puras americanas, como *courdec* y *richter*. Su impacto fue, sin embargo, relativamente pequeño. Tal como se deduce del Cuadro 3, sobre superficies plantadas antes de 1936 y que aún estaban en

²² Sólo comparable a la incidencia, también menor, de las provincias de Valencia y Alicante, cuyas pérdidas se estimaban en un 7,2 y 6,5% respectivamente, Piqueras (1991), p. 149.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

producción en 1978, la mayor parte de las vides son de pie franco, es decir, cepas plantadas sin la ayuda de portainjertos, por la escasa incidencia filoxérica en la región y la comarca más especializada. El 94,3% de las cepas en Jumilla son de pie franco, que se relaciona además con la variedad monastrell, predominante en la zona. De las variedades puras americanas destacan algunas de la *richter*, que se adaptaban mejor a los suelos con una proporción del 15 al 40 % de carbonato cálcico, según los análisis químicos realizados en la Estación²³. La introducción de portainjertos americanos en la reconstitución del viñedo del Altiplano fue acompañada de mejoras técnicas en los sistemas de cultivo, principalmente en las labores de los plantíos y en las prácticas del abonado.

En el contexto de renovación de los viñedos, las estaciones enológicas pudieron cumplir un rol importante en la difusión de información sobre variedades, plantíos e idoneidad de los portainjertos más acorde con los suelos. Sin embargo, el papel del Estado en la regulación de los mercados fue escaso, cuando no irrelevante, incluso en fechas tardías. El principal problema residía en el control de la producción y de las plantaciones, y sobre todo en el modo de conseguir mejor calidad en la oferta de caldos en un contexto de crisis de sobreproducción y evitar las adulteraciones. Entre las primeras legislaciones vitivinícolas, figura la R. O. de 23 de febrero de 1890, reforzada por el decreto de 7 de enero de 1897, que no tuvo ninguna trascendencia. Otras medidas para evitar el fraude por uso de alcoholes industriales, uno de los principales problemas de los viticultores y cosecheros, fueron tomadas en la década de 1920, pero fueron muy tímidas, incluso contraproducentes, como el decreto de 1 de septiembre de 1924 que legalizaba el uso de alcohol industrial en caso de malas cosechas, por escasa producción o baja gradación. La Ley de Vinos de 20 de abril de 1926 daba preferencia al alcohol vínico frente al industrial, pero con limitaciones al favorecer el de las melazas.

Las medidas de protección más efectiva llegaron en la década de 1930. La R. O. de 6 de septiembre de 1930 posibilitó que los viticultores produjesen alcoholes hasta 65º, relanzando así hasta la industria vinícola y, sobre todo, la destilería, beneficiando en particular la fabricación de *brandy* y licores vínicos por envejecimiento. Más resonancia tuvo, en cambio, el *Estatuto del Vino* de 8 de septiembre de 1932, elevado a rango de Ley el 26 de mayo de 1933, que intenta por vez primera poner orden en el sector mediante la regulación de la producción y el control de los cultivos²⁴. La nueva legislación vitivinícola española tomaba nota de las medidas adoptadas en Francia donde se había aprobado, en 1931, el *Statut Viticole* cuyo objetivo eran mejorar las condiciones de la oferta en una situación de excedentes y caída de los precios, pretendiendo con ello reorganizar el mercado²⁵. Como en el país galo, los resultados no fueron satisfactorios, a menudo contradictorios. Como se observa en la Figura 2, a escala nacional, la superficie de viñedo se mantuvo y siguió creciendo en las décadas posteriores, impidiendo así controlar la situación de sobreproducción. En el caso de los viñedos murcianos se redujo algo en los años 30, pero el descenso posterior se debió a motivos muy distintos de los que contemplaba el legislación, ya que la autarquía franquista de los

²³ Martínez Carrión (1987), p. 390.

²⁴ Carrión (1974), pp. 399-406.

²⁵ Warner (1960).

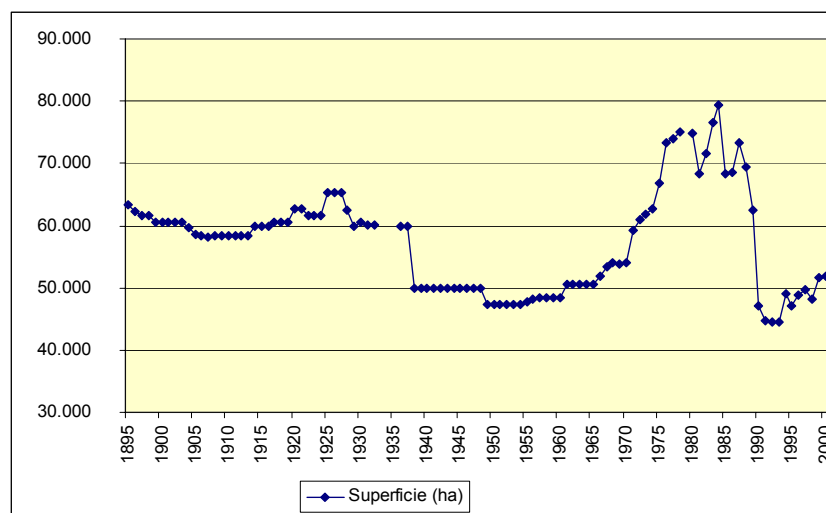
José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

años 40 mermó la capacidad de producción destinada a los mercados y restó posibilidades a la mejora de la calidad de los vinos y por tanto del negocio. Éste presencié una de sus mayores crisis en las décadas de 1940 y 1950 (Figuras 8 y 9).

Figura 8

Evolución de la superficie de viñedo en la Región de Murcia, 1898-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de los *Anuarios de producción agrícola*

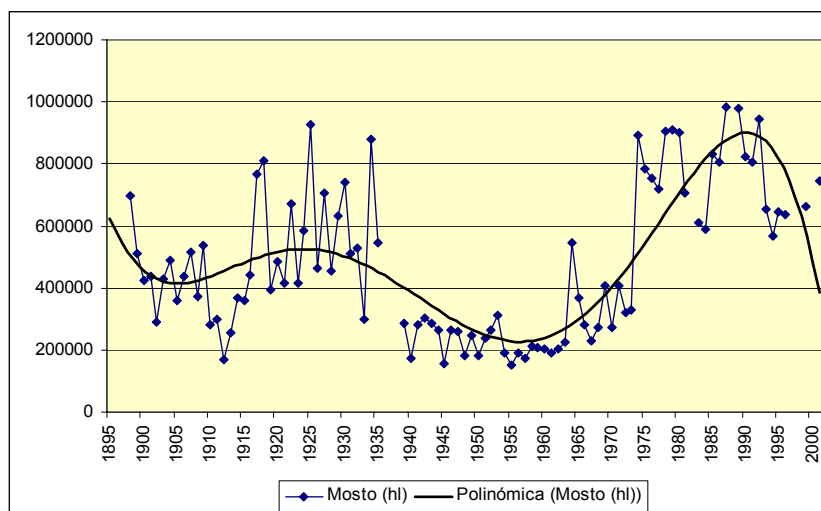
La Guerra Civil de 1936-39, la devastadora política agraria autárquica que coincidió con la Segunda Guerra Mundial y la contracción del comercio internacional debieron sumir a la viticultura española en una profunda crisis. Como se observa en las Figuras 8 y 9, la Región de Murcia fue una de las más afectadas teniendo en cuenta su evolución anterior y estar mejor posicionada en los mercados exteriores. La comercialización de los vinos jumillanos quedó muy dañada. Y no se recuperó hasta la década de los años 60.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 9

Evolución de la producción de mosto (hl) en la Región de Murcia, 1898-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de los *Anuarios de producción agrícola*

En plena crisis autárquica, las excelentes cosechas de 1952 y 1953 provocaron la caída de las cotizaciones del vino y ocasionaron estragos en los beneficios de los viticultores y cosecheros. La intervención del Estado se plasmó en medidas de regulación. La primera que se aplicó fue la de *Inmovilización*, reglada por orden de 11 de agosto de 1953, y que establecía una 'Comisión de Compra de Excedentes de Vino' que, con arreglo a las previsiones de las cosechas anuales, lanzaba una oferta de compra de vinos con el objetivo de retirarlo del mercado, a la que se podrían acoger con mayor preferencia las bodegas cooperativas y las regiones *excedentarias*, como La Mancha, Levante y Cataluña. Aunque la respuesta de los agricultores rebasó las previsiones gubernamentales, el sistema intervencionista no eliminó el problema de los excedentes, que aumentó hasta convertirse en la principal 'cuestión pendiente' del sector en las décadas siguientes. Ni siquiera la aprobación de un nuevo *Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes*, en 2 de diciembre de 1970, pudo mejorar la situación de sobreproducción.

El proteccionismo se incrementó con otras medidas, como la de *Regulación de Campaña*, en 1972, que incluía la oferta de una parte de la cosecha al Servicio Nacional de Productos Agrarios (SENPA) –organismo creado en 1971– a precios garantizados que eran rentables para muchas cooperativas. Sin embargo, el problema de los excedentes no se detuvo como consecuencia del aumento de la producción registrada desde 1970, particularmente notable en la Región de Murcia desde 1975. España había duplicado su producción de vino entre 1941-45 y 1976-80, en torno a 34 millones de hl, mientras que la oferta regional se había multiplicado por tres en el tramo, con una media de 834 mil hl, lo que suponía el 2,5 de la producción nacional. Entre 1965-69 y 1985-89 la producción de vino murciano registró la mayor tasa de crecimiento de las regiones vinícolas españolas, de un 165%, frente a la regresión que se

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

observaba en Cataluña, Valencia, Aragón, Castilla-León y Navarra²⁶. La disminución del consumo por habitante en España manifiesta desde 1970 y la competencia de los mercados internacionales, con la caída de las exportaciones, agudizó el problema de los excedentes que no llegó a atajarse verdaderamente hasta 1983. Con antelación a la entrada en la Unión Europea, empezaron a tomarse medidas punitivas a la producción de excedentes.

Desde 1986, las medidas punitivas se sucedieron con medidas que tendieran a la reconversión de los viñedos en el marco de la consecución de vinos de calidad. Así, el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA) absorbió al SENPA y reguló el mercado mediante varias modalidades de vino para la destilación. Con el objetivo de desincentivar a los viticultores y productores afectados, las cantidades de 'Destilación Obligatoria' obligaron a cada país a retirar del mercado los excedentes de la cosecha a precios de garantía cada vez más bajos. Paralelamente, entre las medidas que incentivaron la 'Reestructuración' destacaron las ayudas en metálico, que han orientado la sustitución de variedades excedentarias por otras que mejoran las específicas en cada zona de Denominación de Origen. Asimismo, se adoptaron otras medidas más drásticas, que obligaron a la 'Reconversión' o abandono del cultivo del viñedo en zonas consideradas poco eficientes y desde luego excedentarias.

Las consecuencias de las últimas medidas intervencionistas sobre la regulación en el marco de la Política Agraria Común, tras el ingreso en la Unión Europea, no han tardado en producirse y con ellas se ha podido hacer frente a los excedentes. La reducción en la superficie de viñedo ha sido drástica en España, efectuándose en más de 500 mil ha entre 1981-85 y 1996-2000, un 31%, mientras en la Región de Murcia la reducción ha sido de 24,6 mil ha, un 34%. Desde 1 de marzo de 1987, la Organización Común de Mercado (OCM) del vino, surgida en 1970, se rigió por un Reglamento (CEE, 822/1987) y un sinnúmero de disposiciones comunitarias de desarrollo y aplicación, cuya regulación, ciertamente compleja, fu sustituida por otro Reglamento (CE, 1493/1999) de 17 de mayo de 1999 que estableció la nueva OCM vitivinícola, que fue de aplicación directa en todos los Estados miembros desde agosto de 2000. En España, rige desde 10 de julio de 2003 una nueva *Ley de la Viña y el Vino*.

3. Cambios institucionales en los procesos de vinificación

En esta sección se destaca el papel que desempeñaron diversas instituciones creadas para favorecer la modernización tecnológica y los procesos de vinificación: la creación de zonas de Denominación de Origen y las cooperativas. Sobre las primeras hay muchas vertientes que enlazan con la sección descrita anteriormente sobre regulación del mercado y calidad de la oferta de vinos. En realidad, el surgimiento de las denominaciones de origen (D.O) tiene que ver bastante con los procesos de reconversión y reestructuración de los viñedos, además de las implicaciones que adquieren con las innovaciones en la comercialización

²⁶ Piqueras Haba (1993), p. 94.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

del producto y en la consecución de su identidad²⁷. Los resultados alcanzados en los últimos tiempos en la calidad y competitividad de los vinos se han debido, en buena parte, al apoyo encontrado en las D.O. que han jugado un papel fundamental para la diversidad y riqueza de las variedades autóctonas existentes y de las nuevas recientemente difundidas.

Cuadro 5

Relación de zonas de Denominación de Vinos en España (1933-2005),
(en negrita las D.O. de la Región de Murcia)

Abona	Cigales	Monterrei	Tacoronte-
Alella	Conca de Barberá	Montilla-Moriles	Acentejo
Alicante	Condado de	Navarra	Tarragona
Almansa	Huelva	Penedés	Terra Alta
Ampurdán-Costa	Costers del Segre	Pla de Bages	Toro
Brava	El Hierro	Priorato	Utiel-Requena
Bierzo	Jerez-Xérès-Sherry	Rías Bajas	Valdeorras
Binissalem-Mallorca	Manzanilla de	Ribeira Sacra	Valdepeñas
Bullas	Sanlúcar	Ribeiro	Valencia
Calatayud	Jumilla	Ribera del Duero	Valle de Güímar
Campo de Borja	La Mancha	Ribera del	Valle de la
Cariñena	La Palma	Guadiana	Orotava
Cava	Lanzarote	Rioja	Vinos de Madrid
Chacolí de Getaria	Málaga	Rueda	Ycoden-Daute-
Chacolí de Vizcaya	Méntrida	Somontano	Isora
	Mondéjar		Yecla

El marco institucional que las abrigó fue el Estatuto del Vino de 1932. En su artículo 34 señalaba un total de 28 comarcas cuyos vinos quedaban amparados por las ‘denominación de origen’. Para ello contemplaba la formación de un consejo regulador que velaría por el cumplimiento de las disposiciones legales, entre cuyos objetivos destacan tomar medidas de control de la producción, mejoras de cultivos y, sobre todo, proteger la oferta de la zona de origen frente al fraude y la competencia desleal. Entre las primeras D.O. creadas destacan Jerez-Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda (1933), Málaga (1937), Montilla-Moriles (1944), Rioja, Tarragona, Priorato, Ribero (1945). Jumilla tuvo su reconocimiento oficial en 1961, su Reglamento fue aprobado en 1975 y modificado en 1977 y 1986. Aglutina el municipio de su nombre en Murcia y seis de la provincia de Albacete, siendo la más extensa. La D.O. Yecla fue creada en 1975 y la de Bullas en 1994. Las tres comparten la hegemonía de la monastrell como principal variedad de uva.

El marco institucional de la D.O. ha supuesto un mayor reconocimiento de los vinos murcianos en los mercados, habiendo mejorado la calidad mediante el embotellamiento en los últimos 15 años. Estrategias de embotellado se documentan desde finales del siglo XIX por algunos de los principales cosecheros, desde Cartagena a Bullas, Jumilla y Yecla. Su reconocimiento se ha manifestado, incluso, en la consecución de premios en certámenes regionales y nacionales, pero no alcanzó difusión

²⁷ Sanz (1975), Piqueras (1981), Arroyo (1993)

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

hasta la segunda mitad del siglo XX. Así, en la cosecha de 2004 se embotellaron 21 millones de litros de D.O de Jumilla, de cuya producción el 65% se exportó a mercados maduros como el de Estados Unidos, o el de Inglaterra, Japón, Norte de Europa, y, aunque minoritaria actualmente, no deja de ser significativo que se este produciendo una apertura a mercados en los países árabes.

Por último, hay que destacar el protagonismo de las bodegas cooperativas y de las organizaciones de productores y cosecheros en la mejora de la producción y distribución comercial. Estas formas de organización se inscriben en un periodo de desarrollo del capitalismo agrario y constituyen un mecanismo de acceso y difusión de las innovaciones tecnológicas en el sector²⁸. A diferencia de otros países europeos, la organización de los agricultores en distintas formas asociativas y el movimiento cooperativista arraigaron tarde. El Estado no alentó su aparición hasta la Ley de Sindicatos Agrarios de 1906²⁹. A partir de entonces adquieren un fuerte desarrollo y cuentan entre sus logros la venta o transformación de productos, la compra de insumos, maquinaria, semillas, abonos químicos, y algunas vienen dotadas de su propia caja de ahorros, con el objetivo de suministrar capitales para financiar pequeños proyectos de inversión en mejora de las explotaciones agrarias e iniciativas empresariales³⁰.

En la Región de Murcia se anticipan unos años antes a 1906, sobre todo las fórmulas asociativas de crédito rural. Lo hacen en un contexto de expansión, reconversión y capitalización del sector vitivinícola, principalmente en los municipios del Altiplano, aprovechando el marco institucional que permitía la creación de cámaras agrarias desde 1890. En 1893, se crea la Cámara Agrícola y la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Jumilla. En 1900, con el objetivo de facilitar crédito cooperativo se crea en Pozo-Estrecho (Cartagena) la Caja de Ahorros y Montepío Rural. En 1900, en Yecla, se forma con las mismas inquietudes el Sindicato Agrícola y, en 1902, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad³¹. La mejora de los rendimientos unitarios alcanzados en el mosto murciano desde la Primera Guerra Mundial tiene que ver con la difusión de las nuevas fórmulas asociativas de los viticultores, que les permite acceder a insumos relativamente más baratos y a la compra o alquiler de maquinarias agrícola, plantíos y portainjertos tras la crisis de la filoxera. Un fenómeno que se ha visto en muchas áreas vitivinícolas, en especial en la Rioja, principal zona productora de España por la temprana comercialización y la calidad de sus vinos. Obsérvese la Figura 10, que compara la evolución de los rendimientos entre ésta y Murcia. De ésta, a su vez, se presenta la evolución según diversas estimaciones, siendo como más idónea la de la línea continua, debido a que la reconversión entre 1890 y 1920 supuso la progresiva implantación del viñedo en el Altiplano, con menores rendimientos, y la desaparición de los viejos viñedos del Noroeste y de otras comarcas.

²⁸ La literatura sobre cooperativismo vitícola es amplísima en la historiografía española, ver Carmona y Simpson (2003), Saumell (2002), Sanz Lafuente (2005), Barrull, J. Busqueta, J. y Vicedo. E. (1998); Majuelo Gil, E. y Pascual Bonis, A. (1991); Soutelo Vázquez (2001); Planas i Maresma (1991), Mayayo i Artal (1995), Arribas (1989)

²⁹ Garrido (1994, 1995).

³⁰ Martínez Soto (2003).

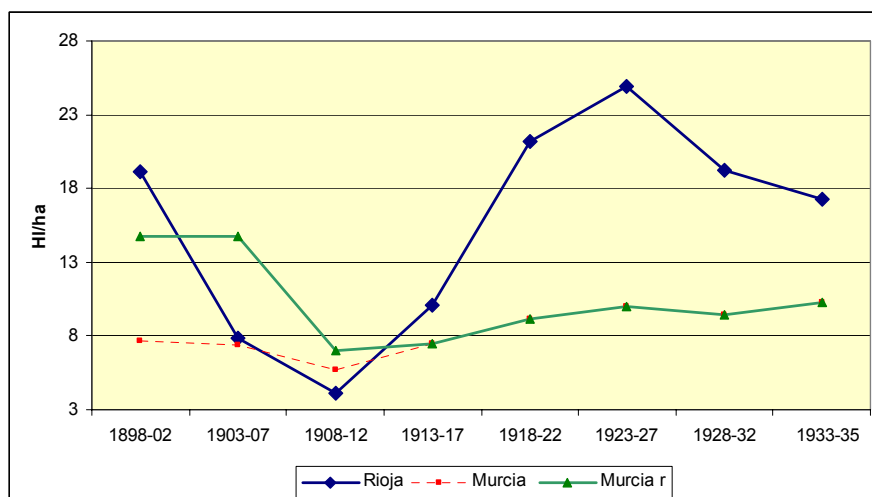
³¹ Martínez Soto (2000).

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 10

Evolución de los rendimientos unitarios de la producción de mosto (Hl/Ha) en la Región de Murcia y La Rioja, 1898-1935. Distintas estimaciones de Murcia
(r = estimación revisada por los autores)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios *de las producciones agrícolas* y *GEHR* (1991).

Pero las mejoras relativas a la distribución comercial y la calidad llegaron más tarde. En ello, destaca la constitución a comienzos de los años 30 del Sindicato Obrero en Jumilla y, en 1934, la creación en dicha ciudad del Sindicato Agrícola El Progreso que, más tarde, se llamaría Bodegas Cooperativa San Isidro, comercializando por esas fechas vinos embotellados. Casi extinguido tras la Guerra Civil, cobró nuevo impulso desde 1943, con 75 socios fundadores que en 1973 superaban el millar³². Los ejemplos se multiplicaron por toda la comarca vitícola. En 1953 se crea en Yecla la Cooperativa Agrícola La Purísima, y otras tantas en la década de 1960, pero, por encima de todas ellas, sobresale la jumillana San Isidro que, en 1976, alcanza una producción de 500.000 hl, situándose a la cabeza de esta modalidad de instituciones vitivinícolas españolas³³. Ello, unido a la puesta en marcha de los mecanismos que otorgaban las Denominaciones de Origen D.O., hizo posible la producción de vino embotellado a gran escala y su comercialización no sólo en el mercado interior, y la mejora, asimismo, de los rendimientos (Figura 11). En Yecla, en 1975, la única cooperativa productora existente, La Purísima, decide apostar por su propia gama de vinos embotellados. En cualquier caso, en este municipio no es hasta 1985 que Bodegas Castaño, empresa de iniciativa privada y familiar, apuesta por la elaboración de vinos propios de alta calidad y coloca a la denominación en el mapa.

³² Morales Gil (1976), p. 107-112.

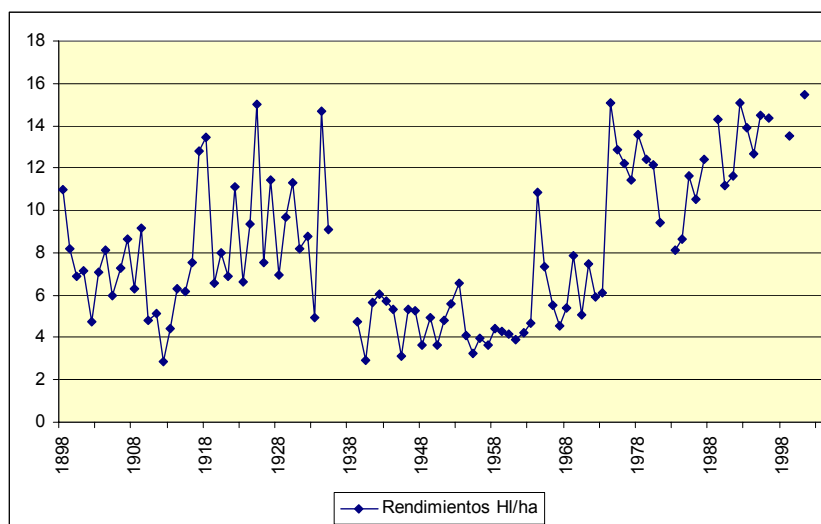
³³ Morales Gil (1976), p. 107 y ss.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Figura 11

Evolución de los rendimientos unitarios de la producción de mosto (Hl/Ha), 1898-2001



Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios *de las producciones agrícolas*.

A comienzos de los años de la década de 1990, el pelotón de las empresas exportadoras lo encabeza José García Carrión y Bodegas Capel, mientras que Cooperativa San isidro y Bodegas Castaño figuraban entre las de comercialización de vinos embotellados con denominación de origen. Hacia 1994, más de dos tercios de los vinos embotellados en Jumilla se exportan a Europa. En un proceso de renovación y modernización tecnológica que reafirmó la presencia de los vinos murcianos en las cadenas de distribución más selectas y exigentes de los *gourmets*, se abandonó la imagen de vinos *peleones* vendidos a granel. Recientes ejemplos de vinos jumillanos que tienen una excelente proyección internacional presagian una evolución favorable para el sector en años venideros³⁴.

Conclusiones

El sector vitivinícola regional ha sufrido grandes transformaciones desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad, que han estado condicionadas por la demanda internacional -mercado francés, a finales del siglo XIX-, los problemas de sobreproducción, la competitividad, las necesidades de modernización tecnológica y la diferente evolución del consumo de vino a lo largo del siglo XX. Se ha destacado el dinamismo del sector ante la presión ejercida en los mercados de demanda, la

³⁴ Entre otros casos, descuella el proyecto empresarial Bodega Casa de la Ermita, cuyo vino 2000 fue considerado entre los mejores del mundo por Robert M Parker, prestigioso experto en vinos a escala mundial, tal como recogió la revista *The Wine Advocate*, Junio, 2001.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

capacidad de adaptación de los cosecheros, bodegueros y exportadores a los cambios producidos en las pautas de consumo de uva de mesa, mosto para transformación y vino. Y se han señalado la importancia que tiene el marco institucional y el papel gubernamental en la promoción de la producción y comercialización vitivinícola. En este sentido, muestra que el Estado tuvo un escaso papel en la regulación del mercado para atajar los problemas de sobreproducción del primer tercio del siglo XX, que las políticas autárquicas y proteccionistas del Estado franquista fueron nefastas en las décadas de 1940 y 1950, y que, en buena parte, hasta la entrada de España en la Unión Europea no se tomaron medidas drásticas en los procesos de reestructuración de los viñedos y difusión de variedades nobles que permitieran controlar la producción y mejorar los sistemas de vinificación. El desarrollo de las bodegas cooperativas que data de los años 30 no tuvo consecuencias positivas para la promoción comercial e implantación de los vinos embotellados, con marcas propias reconocidas por el consumidor hasta las décadas finales del siglo XX, fenómeno que destaca a partir de 1985 y de modo espectacular en los últimos años.

Bibliografía

ARRIBAS MACHO, J. M. (1989): “El sindicalismo católico agrario: un instrumento de modernización de la agricultura”, *Historia Social*, 4, pp. 33-52.

ARROYO ILERA, F. (1993): “El impacto de las denominaciones de origen en la modernización de la vitivinicultura de Castilla-La Mancha”, en GIL OLCINA, A. y MORALES GIL, A. (eds.), *Medio siglo de cambios agrarios en España*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil Albert, pp. 243-279.

BALERIOLA, G. (1901): *La crisis vinícola en la provincia de Murcia. Sus causas y sus remedios*. Murcia.

BARRULL, J. BUSQUETA, J. y VICEDO, E. (eds.), (1998): *Solidaritats pageses, sindicalismo i cooperativisme*, Lérida, Institut d'Estudis Ilerdenses

CARMONA, J. COLOMÉ, J. PAN-MONTOJO, J. y SIMPSON, J. (eds.), (2001): *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.

CARNERO i ARBAT, T. (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario, 1870-1900*. Madrid, MAPA.

CARRIÓN, P. (1953): *La replantación del viñedo con vides americanas*. Madrid, Ministerio de Agricultura. Publicaciones de Capacitación Agrícola.

CARRIÓN, P. (1974): *Estudios sobre la agricultura española*, Madrid, Ediciones de la Revista de Trabajo.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

COLINO J (ed.) (1997): *Economía del sector privado de la Región de Murcia*, Universidad de Murcia, Murcia.

FERNANDEZ PRIETO, L. (1992): *Labredos con ciencia. Estado, sociedade e innovación tecnolóxica na agricultura galega, 1850-1939*. Vigo: Xerais de Galicia.

GARRABOU, R. y SANZ FERNANDEZ, J. (eds.), (1985): *Historia agraria de la España contemporánea. 2. Expansión y crisis (1850-1900)*. Barcelona: Crítica.

GARRABOU, R. ed., (1988): *La crisis agraria de finales del siglo XIX*. Barcelona: Crítica.

GARRIDO, S. (1994): "Alentar y obstruir. Las vacilaciones de la política estatal sobre cooperativismo en los inicios del siglo XX", *Noticiario de Historia Agraria*, 7, pp. 131-154.

GARRIDO, S. (1996): *Treballar en comú. El cooperativisme agrari a espanta (1900-1936)*. Valencia, Alfons el Magnànim.

GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1991): *Estadísticas históricas de la producción agraria española, 1859-1935*. Madrid: MAPA

HIDALGO, L. (1964): *El viñedo*. Madrid, Servicio de Estudios de Banco Urquijo.

MAJUELO GIL, E. y PASCUAL BONIS, A. (1991): *Del catolicismo agrario al cooperativismo empresarial. Setenta y cinco años de la Federación de Cooperativas navarras*, Madrid, MAPA.

MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M (1987): *Desarrollo agrario y crecimiento económico en la Región de Murcia, 1875-1935*. Tesis Doctoral, Murcia, Universidad de Murcia.

MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (1988): "Cambio agrícola y desarrollo capitalista. El sector agrario murciano a fines del siglo XIX (1870-1914)", en Garrabou R. ed., *La crisis agraria a fines del siglo XIX*, Barcelona, Crítica, pp. 131-160.

MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M. (1989): "El uso del suelo y la producción agraria en la Región de Murcia, 1890-1935. Una valoración crítica de las estadísticas", *Cuadernos de Economía Murciana*, 4, pp. 94-112.

MARTÍNEZ CARRIÓN, J. M (2002), *Historia Económica de la Región de Murcia, siglos XIX y XX*. Murcia, Editora Regional.

MARTÍNEZ LÓPEZ, A. (1989): *O cooperativismo católico no proceso de modernización da agricultura galega*. Pontevedra, Diputación de Pontevedra.

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

- MARTÍNEZ GALLUR, C. y GARCÍA SÁNCHEZ, A. (1989): “Situación y perspectivas de la vitivinicultura”, *Papeles de Economía Española, Economía de las Comunidades Autónomas*, 7, pp. 202-220.
- MARTÍNEZ SOTO, A. P. (2000): “Cooperativismo y crédito agrario en al Región de Murcia, 1890-1936”, *Historia Agraria*, 20, pp. 123-168.
- MARTÍNEZ SOTO, A. P. (2003): “El cooperativismo de crédito en España, 1890-1934. Modelos, sistemas de gestión y balance de situación”, *Historia Agraria*, 30, pp. 119-122.
- MAYAYO i ARTAL, A. (1995): *De pagesos a ciutadans. Cent anys de sindicalismo i cooperativisme agraris a Catalunya*, 1893-1994. Editorial Afers, Barcelona.
- MORALES GIL A. (1976) *La vid y el vino en la zona de Jumilla*, Murcia, Academia Alfonso X el Sabio.
- MORALES GIL, A. y BOX AMORÓS, M. (1993): “Cambios agrarios en las comarcas de transición del sureste peninsular a la Mancha”, en GIL
- OLCINA, A. y MORALES GIL, A. (eds.), *Medio siglo de cambios agrarios en España*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil Albert, pp. 561-578
- MORILLA CRITZ, J. (2001): “Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos”, en CARMONA, COLOMÉ, PAN-MONTOJO y SIMPSON (eds). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2001.pp. 13-38.
- PALENCIA, R. (1963): “Rasgos característicos del viñedo jumillano”, *Anales de Filosofía y Letras. Universidad de Murcia*, XXI, 3-4, pp. 153-188.
- PUJOL, J. (1986): “Las crisis de sobreproducción en el sector vinícola catalán, 1892-1935”, en Garrabou, R., Barciela, C. y Jiménez Blanco, J. I. (eds.), *Historia Agraria de la España contemporánea*, vol. 3, Barcelona, Crítica, pp. 317-346.
- OLMEDA FERNÁNDEZ, M., CASTILLO VALERO, J. S.,
- BERNABEU CAÑETE, R. y DÍAZ DOÑATE, M. (2003): *El viñedo y el vino de Castilla-La Mancha. Análisis productivo y comercial*. Cuenca, Ed. de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- PAN MOTOJO, J. y PUIG RAPOSO, N. (1995): “Los grupos de interés de regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936)”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 251-280.
- PAN-MONTOJO, J. (1992): *La vitivinicultura en España (1750-1988)*, Madrid, MAPA:

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

PAN-MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*. Madrid: Alianza Universidad.

PAN-MONTOJO, J. (1995): "La administración agraria en España, 1847-1907", *Noticiario de Historia Agraria*, 10, jul.-dic., pp. 65-88.

PARDO MÍNGUEZ, F. (1996): *Jumilla. Viñas, bodegas y vinos*. Murcia, Comporapid.

PLANAS i MARESMA, J. (1991): *Propietaris organitzats. Estudi de la cambra Agrícola del Vallès (1901-1935)*, Granollers, Ajuntament de Granollers.

PÉREZ PICAZO, M.T.; MARTÍNEZ CARRIÓN, J.M.; y PÉREZ DE PERCEVAL, M.A. (1998): "Ceux qui peinent et ceux qui prennent. Conjoncture et faire-valoir dans les systèmes agraires du Sud-Est espagnol (1830-1960)", *Histoire & Sociétés Rurales*, 10, pp. 47-79.

PINILLA NAVARRO, V. y AYUDA BIOSQUE, M. I. (2002a): "The political economy of the wine trade: Spanish exports and the international market, 1890-1935", *European Review of Economic History*, 6, pp. 51-85.

PINILLA NAVARRO, V. y AYUDA BIOSQUE, M. I. (2002b): "Pautas de consumo y comercio internacional de productos agrarios: el caso del vino, 1850-1938", en LANA BERASAIN, J. M. (coord.), *En torno a la Navarra del siglo XX. Veintiún reflexiones acerca de Sociedad, Economía e Historia*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, pp. 61-78.

PIQUERAS HABA, J. (1981): *La vid y el vino en el País Valenciano*, Valencia, Instit. Alfons el Magnànim.

PIQUERAS HABA, J. (1993): "El viñedo español entre 1940 y 1990. Medio siglo de cambios hacia la modernización. La calidad y la eliminación de los excedentes", en GIL OLCINA, A. y MORALES GIL, A. (eds.), *Medio siglo de cambios agrarios en España*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil Albert, pp. 85-114.

PUIG RAPOSO, N. (1994): "Modernización y regulación. La industria alcohólica española, 1856-1953", en *Nadal y Catlaán*, (eds.), *la cara oculta de la industrialización española*. Madrid, Alianza.

ROMÁN CERVANTES, C (1991): "Respuesta a la crisis: modelos de financiación agraria en la comarca del Campo de Cartagena, 1880-1930", *Estudis D'Historia Económica*, 2, Palma de Mallorca, pp.111-128.

ROMÁN CERVANTES, C (1996): *Propiedad, uso y explotación de la tierra en la Comarca de Cartagena, siglo XIX y XX*, Serie Estudios, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Madrid

ROMÁN CERVANTES, C (2001): "Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870-1936)", *Economía y*

José M. Martínez Carrión

Cándido Román Cervantes

Finanzas, Libro Homenaje al Profesor D. Francisco Pérez Calatayud,
Dirección General de Universidades e Investigación del Gobierno de
Canarias pp. 591-618.

SANZ CARNERO, F. (1975): *El viñedo español*. Madrid, Servicio de
Publicaciones del Ministerio de Agricultura.

SANZ LAFUENTE, G (2005): *En el campo conservador. Organización y
movilización de propietarios agrarios en Aragón, 1880-1935*. Zaragoza,
Prensas Universitarias de Zaragoza.

SAUMELL SOLER, A. (2002): *Viticultura i associacionisme a Catalunya.
Els cellers cooperatius del Penedès (1900-1936)*, Diputació de Tarragona

SIMPSON, J. (1997): *La agricultura española (1765-1965). la larga siesta*.
Madrid: Alianza.

SOUTELO VÁZQUEZ, R. (2001): “Las uvas de la unión. Organización
y movilización campesina en la vitivinicultura galega: el Ribeiro
ourensano, 1880-1936”, *Historia Agraria*, 25, pp. 121-156.

WARNER, C. K. (1960): *The Winegrowers of France and the Government
since 1875*. New York, Columbia University Press.

Vicente Pinilla¹

María Isabel Ayuda²

El mercado internacional del vino, 1850-1938: ¿un asunto mediterráneo?

Resumen.

Nuestro propósito en este trabajo es el análisis del mercado mundial del vino, un producto cuyas exportaciones fueron relevantes para los países atrasados del sur de Europa y en general para buena parte de la cuenca mediterránea.

La tesis que vamos a mantener es que la viti-vinicultura del sur de Europa respondió con celeridad a las oportunidades que se abrieron desde mediados del siglo XIX en los mercados de los países más industrializados y especialmente en el mercado francés, incrementando su producción y exportaciones, siendo este aumento crucial para las cuentas exteriores de algunos de ellos. Sin embargo, tres hechos iban a hacer que desde principios del siglo XX la producción vinícola se enfrentara a problemas crecientes, como una demanda relativamente inestable y una cierta tendencia a la saturación del mercado. Aquellos fueron la preferencia francesa por los vinos procedentes de sus colonias norafricanas y especialmente de Argelia; la baja capacidad de absorción de los mercados de los países más industrializados como consecuencia de la permanencia de hábitos de consumo de bebidas alcohólicas tradicionales y de una fuerte corriente prohibicionista contra el consumo de alcohol que tuvo en la prohibición norteamericana su máxima expresión; y por último la aparición de competidores significativos en otros continentes que iban a limitar también las posibilidades de expansión de los productores sureuropeos. Consecuentemente aunque las exportaciones de vino habían comenzado en la segunda mitad del siglo XIX a constituir una fuente crucial de divisas para estos países, su incremento e incluso mantenimiento en el primer tercio del siglo XX fue enormemente complicado. Ello evidentemente limitó las posibilidades del sector viti-vinícola para contribuir al incremento y modernización de sus agriculturas y al desarrollo de la industria de transformación de productos agrarios.

1 Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, Gran Vía 4, 50005 Zaragoza, España.

2 Departamento de Análisis Económico, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, Gran Vía 4, 50005 Zaragoza, España.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es el análisis del mercado mundial del vino entre 1850 y 1938. En este periodo los países atrasados del sur de Europa participaron en el comercio internacional esencialmente como exportadores de productos primarios e importadores de manufacturas. Para estos países las exportaciones de vino representaron una parte importante de su comercio. Por ello, el estudio de los mercados de este tipo de productos lo consideramos esencial para poder entender las posibilidades que ofrecían para su desarrollo económico.

Es un hecho bien conocido que el vino, un producto tradicional de los países mediterráneos, era a mediados del siglo XIX uno de los componentes más destacados de la producción agrícola de países como Portugal, España, Italia o Grecia, junto con los cereales y el olivo³. Además, estos países compartían algunas características como eran su atraso económico con respecto al noroccidente europeo, mucho más industrializado, el no tratarse de economías exportadoras⁴, su especialización en la exportación de productos primarios, básicamente alimentos y materias primas agrícolas hacia el norte de Europa, y el peso relevante que en estas exportaciones tuvo el vino. Todos ellos incrementaron desde esas fechas tanto su producción como sus exportaciones de vino, alcanzando posiciones relevantes en éstas a nivel internacional⁵.

Este trabajo se enfrenta inicialmente a un problema de gran magnitud: el vino no es un producto homogéneo. Vino de mesa, vinos de licor o vinos espumosos podrían ser tratados como productos diferentes y en muchos casos sustitutivos. Además existen diferencias significativas en las cualidades de cada tipo de vino. Consecuentemente, las fuentes estadísticas disponibles presentan serias dificultades debido al hecho de no existir en ellas una clasificación de los distintos tipos de vino. Por ello algunos de los resultados que presentemos pueden estar sesgados como consecuencia de esta baja calidad de los datos.

La tesis que vamos a mantener es que la viti-vinicultura del sur de Europa respondió con celeridad a las oportunidades que se abrieron desde mediados del siglo XIX en los mercados de los países más industrializados y especialmente en el mercado francés, incrementando su producción y exportaciones, siendo este aumento crucial para las cuentas exteriores de algunos de ellos. Sin embargo, tres hechos iban a hacer que desde principios del siglo XX la producción vinícola se enfrentara a problemas crecientes, como una demanda relativamente inestable y una cierta tendencia a la saturación del mercado. Aquellos fueron la preferencia francesa por los vinos

3 El porcentaje que representaba el vino sobre el total de la producción agraria oscilaba entre los valores más altos de Portugal (alrededor del 25%), los intermedios de Italia (sobre el 20%) y los algo más bajos de España (aproximadamente un 10%). Ver Lains (1995) y Grupo de Estudios de Historia Rural (1987). En Grecia el viñedo era un 10% de la superficie cultivada (Dertilis, 1988, p. 51).

4 En el sentido dado por Kuznets a esta definición. Es decir en ninguno de ellos sus exportaciones superaban al 20% del PIB. Ver Hanson (1986), p. 93 y Federico (1992), pp. 272-273 para la apertura de estos países en el contexto europeo. Se puede señalar también el bajo nivel de exportaciones por habitante que tenían en comparación con otros europeos, ver Bairoch (1973), pp. 16-17.

5 El porcentaje representado por las exportaciones de vino sobre las totales, alcanzaba en Portugal su valor más alto, con más de un 50% hasta 1900 y aproximadamente un 35% en los años siguientes (Lains, 1995, p. 92). En España, hasta 1891 ese porcentaje osciló entre un 10% y un 40%; más tarde cayó notablemente, situándose entre un 3% y un 15% (Pinilla and Ayuda, 2004). En Italia su valor estuvo alrededor del 5% (Federico, 1991, p. 216) y en Grecia varió entre un 5% y 15% dependiendo de que años se trate (Fernández-Clemente, 1995, p. 228, y Bakounakis, 1988, p. 92).

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

procedentes de sus colonias norteafricanas y especialmente de Argelia; la baja capacidad de absorción de los mercados de los países más industrializados como consecuencia de la permanencia de hábitos de consumo de bebidas alcohólicas tradicionales y de una fuerte corriente prohibicionista contra el consumo de alcohol que tuvo en la prohibición norteamericana su máxima expresión; y por último, la aparición de competidores significativos en otros continentes que iban a limitar también las posibilidades de expansión de los productores del sur de Europa.

Consecuentemente aunque las exportaciones de vino habían comenzado en la segunda mitad del siglo XIX a constituir una fuente crucial de divisas para estos países, su incremento e incluso mantenimiento en el primer tercio del siglo XX fue enormemente complicado. Ello evidentemente limitó las posibilidades del sector viti-vinícola para contribuir al incremento y modernización de sus agriculturas y al desarrollo de la industria de transformación de productos agrarios.

Para cubrir los objetivos previstos, hemos dividido el trabajo en tres secciones que siguen a esta introducción: en la primera, nos ocuparemos del consumo de vino a escala mundial, determinante por lo tanto de su demanda. Para ello analizaremos las distintas pautas geográficas de consumo que pueden establecerse. Una vez vistas las posibilidades que ofrecía el mercado mundial, nos concentraremos en el lado de la oferta, tratando de ver como evolucionó ésta. Para ello ha sido necesario a partir de diversas fuentes estadísticas reconstruir la producción mundial de vino por países. Por último, nos ocuparemos del comercio internacional de vino, analizando los flujos que tuvieron lugar, sus magnitudes y las fuerzas que los impulsaron.

2. El consumo mundial de vino: evolución y pautas geográficas de consumo

El consumo de vino evolucionó de formas diversas en los distintos países desde mediados del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial. Creció sobre todo en aquellos países que tenían una tradición importante de consumo de esta bebida. En Francia el consumo por habitante se dobló con creces entre 1860 y 1914, convirtiéndose así en el país con el consumo por habitante del mundo. El caso francés muestra como el incremento del consumo de vino en los países que tenían tradicionalmente un alto nivel de éste estuvo básicamente determinado por el crecimiento en el ingreso por habitante. A través de la estimación de una función de consumo per capita de vino en este país entre 1860 y 1938, se ha obtenido una elasticidad de su consumo con respecto a la renta a largo plazo de un 0.91, lo que quiere decir que durante este periodo cada incremento en un 1% de la renta se traducía en un crecimiento del consumo per capital del 0.91%. Esta elasticidad es relativamente elevada para tratarse de un bien del grupo de alimentos y bebidas, aunque considerablemente inferior a la de los productos que dentro de éste tenían más altas elasticidades: las frutas⁶.

6 Pinilla y Ayuda (2004).

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

Cuadro 1.
Consumo per cápita de vino y cerveza en diversos países, 1923-1927
(promedio de cinco años) (en litros de alcohol puro)

		VINO	CERVEZA
Países de alto consumo de vino	ITALIA	12.60	0.12
	FRANCIA	12.40	1.47
	ESPAÑA	12.29	0.09
Países de consumo medio de vino	ARGENTINA	5.80	0.72
	GRECIA	4.62	0.01
	SUIZA	4.52	1.85
Países de bajo consumo de vino	HUNGRÍA	3.24	0.24
	BULGARIA	2.28	0.12
	RUMANÍA	1.48	0.18
	AUSTRIA	1.45	2.53
Países de muy bajo consumo de vino	YUGOSLAVIA	1.16	0.20
	BÉLGICA	0.82	7.39
	NORUEGA	0.45	1.12
	ALEMANIA	0.44	2.36
	CHECOSLOVAQUIA	0.34	2.47
	AUSTRALIA	0.29	2.29
	REINO UNIDO	0.22	3.87
	DINAMARCA	0.21	2.04
	PAÍSES BAJOS	0.21	1.75
	IRLANDA	0.15	2.02
	CANADÁ	0.13	0.95
	ESTONIA	0.09	0.30
	NUEVA ZELANDA	0.08	1.94
	SUECIA	0.07	0.98
	RUSIA	0.06	0.12
	LETONIA	0.03	0.19
	LITUANIA	0.01	0.18

Fuente: Imperial Economic Committee (1932), p. 85.

El consumo de vino creció también significativamente en aquellos países que recibieron inmigrantes del sur de Europa. En el resto del mundo o bien el incremento del consume fue pequeño o simplemente no tuvo lugar. En los países industrializados (con la excepción de Francia), con ingresos per capita altos, el incremento del consume fue significativo en las décadas posteriores a 1850, aunque posteriormente esta tendencia no se consolidó. En los países atrasados del mundo continuó la carencia de total de consumo de vino o su restricción a una ínfima minoría de origen europeo.

Podemos concluir, en consecuencia, que en los países de altos ingresos por habitante el vino no fue nunca la bebida alcohólica más

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

importante, creciendo su consumo en las primeras décadas de la segunda mitad del siglo XIX, para posteriormente y hasta 1930 mantenerse éste constante⁷. En contraste en los países donde el vino era un producto de masas, su consumo per capital creció hasta los años 20 del siglo XX.

Como consecuencia de la evolución del consumo en este periodo, y del nivel del que se partía a mediados del siglo XIX, el consumo de vino en el mundo estaba concentrado en los años 20 del siglo XX en Europa⁸. Podríamos clasificar los diversos países, de los que disponemos de datos suficientes, en función de su nivel de consumo, teniendo en cuenta también el que hacían de cerveza. Para ello utilizando el análisis cluster para clasificar los diferentes países en grupos se obtienen los resultados que muestra el cuadro 1.

En primer lugar se aprecia con claridad un grupo muy definido, formado por tres países del mediterráneo occidental europeo, y que corresponde al cluster 1. Son los principales consumidores de vino por habitante. Sus cantidades oscilan en torno a los 100 litros por año. Como veremos más adelante fueron hasta la segunda guerra mundial los tres principales productores mundiales de vino. En ellos, el consumo de cerveza o bien era muy pequeño (Italia y España) o moderado (Francia). Este último comportamiento se explica por las diferencias geográficas en torno al consumo de bebidas alcohólicas existentes en la propia Francia, con el predominio en Normandía y Bretaña de la sidra, en Alsacia-Lorena, Vosgos y norte de la cerveza y en el resto del país del vino.

En el segundo grupo encontramos países con consumo medio de vino y muy variable de cerveza. En Grecia el consumo medio de vino puede atribuirse a su bajísima renta. En Suiza a la división del país entre la suiza alemana y francesa con tradiciones culturales distintas, lo que explica el consumo medio de vino y medio alto de cerveza. Por último, el caso argentino es representativo de un país con emigrantes italianos y españoles, acostumbrados por lo tanto al consumo de vino.

El tercer grupo lo constituyen países con consumo medio bajo de vino y normalmente muy pequeño de cerveza, excepto Austria. Se trata de países con cierta tradición vitícola y con producciones nacionales de vino que normalmente no llegaban a autoabastecer el país. Mientras que en el caso de Hungría, Bulgaria y Rumanía sería también un hecho a tener en cuenta su medio-bajo nivel de renta, en el primer caso, o muy bajo en el segundo y tercero, Austria se encontraría en un nivel elevado de renta. Su alto consumo de cerveza es significativo de que era la bebida alcohólica predominante.

Por último, todo el resto de países anglo-sajones, germánicos o eslavos consumían cantidades muy pequeñas de vino. Entre ellos pueden diferenciarse los anglosajones y germánicos con elevado consumo de cerveza y los eslavos en los que esta tampoco tenía importancia, ya que se inclinaban más hacia el consumo de aguardientes.

Podemos concluir por lo tanto que sólo en un pequeño rincón del mundo, la orilla norte del mediterráneo occidental, alcanzaba el vino el carácter de producto de consumo de masas. Era el caso de Portugal, España,

⁷ Estas observaciones y las que siguen, están basadas en los datos sobre evolución del consumo per capita de bebidas alcohólicas de diferentes países entre 1885 y 1930, tomados del *Annuaire Statistique de la France* (1938).

⁸ Al comienzo de los años treinta el consumo europeo de vino era un 83 por ciento del total del consumo mundial. Su nivel de consumo por habitante era casi cinco veces la media mundial (*International Institute of Agriculture*, 1944, pp. 30 y 56).

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

Francia, Italia y quizás la Suiza francófona. En algunos pocos países más el consumo era significativo como en Argentina, Uruguay, Chile, sur del Brasil o Grecia. En el resto del mundo, si el vino era consumido, lo era sólo por los estratos de renta más elevada. Así lo ponía de relieve en 1932 un informe oficial británico, al afirmar que 'today, except in the wine producing countries, wine is a luxury beverage chiefly connected with the ritual of entertainment'⁹.

La evolución del consumo de vino desde mediados del siglo XIX hasta la segunda Guerra mundial y los niveles finalmente alcanzados en los países más desarrollados supusieron que las atractivas perspectivas que desde el lado de la demanda existían entre esas fechas, tendieron a evaporarse en el primer tercio del siglo XX. En algunos países desarrollados el rápido incremento de las importaciones de vino como consecuencia del incremento general del comercio internacional se ralentizaron cuando aquellas se enfrentaron a las dificultades antes señaladas. En los países menos desarrollados las importaciones de vino nunca fueron relevantes. Entre los consumidores tradicionales el fuerte incremento del consumo tendió a alcanzar altos niveles que hizo consecuentemente más difícil lograr crecimientos adicionales. Finalmente la disminución en el ritmo de crecimiento de la población también implicó un crecimiento más lento de la demanda incluso para niveles constantes de consumo per capita.

De todo lo anterior podemos concluir que existieron dos tipos de demanda de vino diferente: vinos de calidad alta demandados por los grupos sociales con ingresos elevados de los países industrializados, y en cierta medida también por las élites económicas de los países europeos más atrasados, y en segundo lugar vinos de baja o media calidad que eran demandados por las poblaciones de aquellos países en los que éste era objeto de un gran consumo. En este segundo caso tendían a coincidir la fuerte demanda de vino con elevadas producciones nacionales.

3. La producción mundial de vino

En el periodo cubierto en este trabajo, la producción mundial de vino creció a un ritmo relativamente lento en el largo plazo. Se puede estimar que entre 1865-74 y 1935-38 el incremento total fue del 65.7%, lo que implica un tasa de crecimiento medio anual del 0.8%. Esta tasa fue muy similar tanto durante la segunda mitad del siglo XIX (0.7%) como en el primer tercio del XX (0.8%)¹⁰.

A mediados del siglo XIX la producción de vino se localizaba fundamentalmente en sus mismas zonas consumidoras. En 1865-74 sólo tres países Francia, Italia y España, concentraban un 85% de la producción mundial. Sólo Francia suponía ya el 49% de aquella. Ninguno de los demás productores alcanzaba tan siquiera un 3% de dicha producción mundial.

Sin embargo, en la segunda mitad de este siglo algunos hechos iban a transformar notablemente tanto la producción de vino como su comercio. Entre ellos, los más destacados fueron las diversas plagas que el viñedo europeo tuvo que afrontar desde mediados del siglo, la mejora de las

⁹ Imperial Economic Committee (1932), p. 10.

¹⁰ Los datos de producción en la segunda mitad del siglo XIX los hemos tomado de Morilla (1995, p. 303). El cuadro 2 muestra nuestra reconstrucción de la producción en el primer tercio del siglo XX.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

condiciones de vinificación que haría posible una mayor conservación del vino y sobre todo la mejora del transporte , tanto por el acortamiento de los viajes como por la reducción de su coste.

Por último, como hemos visto anteriormente, la industrialización y su fuerte impacto económico y social implicó, sobre todo en los países tradicionalmente consumidores, un incremento del consumo de vino y por lo tanto una mayor demanda de este producto. Ello incentivó un incremento de su producción.

La extensión de la plaga filoxérica en el viñedo europeo tuvo algunas consecuencias importantes para la producción mundial de vino. Que el principal productor y consumidor mundial, Francia, fuera uno de los primeros que sufriera la plaga fue trascendental. Algunos países aprovecharon la demanda francesa de vino procedente del exterior y los precios elevados para vivir una auténtica, aunque breve, edad dorada. Se especializaron en abastecer el mercado francés, para lo cual extendieron su superficie de viñedo de forma notable y consecuentemente también su producción. Fue el caso de España, Italia, Portugal o Grecia. En el caso español que se convirtió en el principal abastecedor del mercado francés en esos años, algunas de sus regiones experimentaron un incremento espectacular de la producción de vino, gracias a la demanda francesa. Esto ocurrió especialmente en las regiones fronterizas con Francia o en las situadas cerca de puertos marítimos desde los que era posible exportar su vino.

Otros, aprovecharon la caída de la producción francesa para desarrollar su propio viñedo, incluso en zonas donde anteriormente no existía tradición vinícola aunque sí consumo de este producto, como ocurría en algunos países sudamericanos.

En Argelia, colonia francesa durante este periodo, el gobierno metropolitano animó a los colonos franceses a producir vino a través de dos vías: por un lado formando desde 1884 una unión aduanera con la colonia, que garantizaba la entrada a Francia del vino libre de derechos, en iguales condiciones que la producción continental; y por otro lado, a través de una política de crédito barato para la producción de vino acordada entre el gobierno francés y el Banco de Argelia, que en contraprestación recibió el privilegio de emitir dinero entre 1880 y 1897 (Isnard, 1954, pp. 100-117).

En consecuencia, a comienzos del siglo XX podemos ver como está en fase avanzada la articulación de un mercado internacional de vino en el que junto a los productores mediterráneos tradicionales hay que sumar el cada vez más importante viñedo argelino y el viñedo de países colonizados por los europeos en ultramar, como es el caso de Chile, Argentina, California, Sudáfrica o Australia. Su efecto en la producción mundial de vino es claro. Podemos calcular que entre 1870 y 1900 la producción de vino creció un 22%. A la vez, el porcentaje que representaban los tres grandes productores, Francia, Italia y España, descendió hasta un 71%, siendo aquí lo más significativo la caída de la producción francesa hasta sólo un 23% de la producción mundial. Desde el punto de vista de la producción, es necesario también señalar los importantes cambios que en la vitivinicultura se produjeron como consecuencia de la filoxera. Hay que destacar la necesidad que existió de replantar todo el viñedo filoxerado con pies americanos, las mayores exigencias de cuidados que estos debían recibir y los costes consecuentemente más elevados de producción de los nuevos métodos. En definitiva la viticultura postfiloxérica iba a requerir mayores dotaciones de capital (Unwin, 1991).

La evolución de la producción en el primer tercio del siglo XX

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

podemos seguirla con más detalle dado que desde comienzos de dicho siglo comenzamos a contar con datos estadísticos seriados de producción de vino. Podemos estimar que desde principios de siglo hasta finales de los años treinta, la producción de vino se incrementó en un 31%.

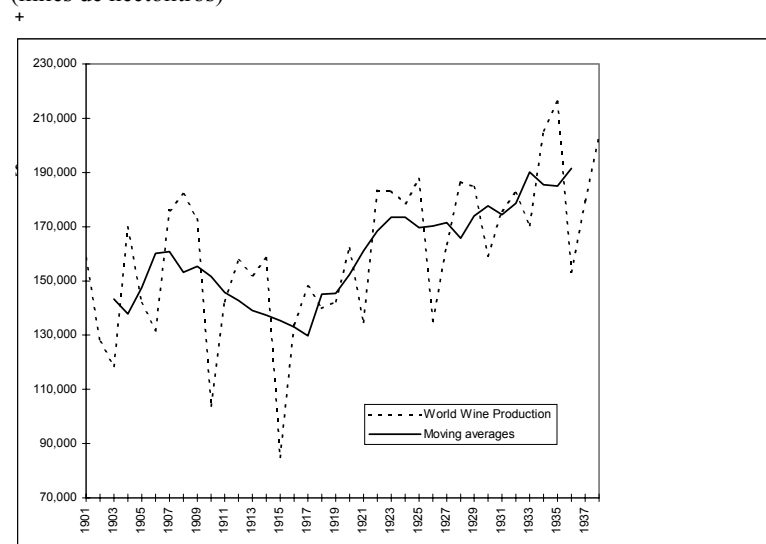
En el primer tercio del siglo XX, los mayores incrementos en la producción de vino tuvieron lugar en los países con niveles muy bajos de producción. Estos países tenían condiciones agroclimáticas adecuadas, agricultores capaces de desarrollar el cultivo de la vid (muy a menudo inmigrantes) y mercados internos (o metropolitanos en el caso de algunas colonias) con un nivel de consumo de vino suficiente para absorber sus importantes incrementos de la producción.

Así la diversificación de la producción mundial de vino creció considerablemente. El incremento de la producción en el Magreb (principalmente en Argelia) y en Sudamérica (sobre todo en Argentina) fue especialmente importante. Estas dos regiones más que duplicaron su participación en la producción mundial, lo que significó que en términos absolutos la multiplicaron en casi tres veces. A la vez la participación de los productores tradicionales de Europa sudoccidental perdió posiciones relativas en la producción mundial. Este gran crecimiento de la producción ocasionó años enormemente problemáticos, especialmente para algunos de los mayores productores como Francia o España, en los que la sobreproducción y las caídas de precios serían rasgos destacados. La inelasticidad a corto plazo de la oferta frente a variaciones en los precios y la inestabilidad de las cosechas, rasgo común a otros muchos productos agrícolas, nos pueden ayudar entender estos problemas (Pujol, 1986; Pech, 1975).

Gráfico 1

Producción anual mundial del vino, 1901-1938

(miles de hectolitros)



Fuente: ver apéndice

El incremento de la producción tuvo lugar no sólo por la extensión de la superficie de viñedo en algunos países, sino sobre todo por el crecimiento de los rendimientos por hectárea. Esto se puede explicar

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

por cambios en las prácticas de cultivo que tuvieron lugar después de la plaga filoxérica, y que consistieron en mayores atenciones a las viñas y el uso de técnicas más modernas.

Las variaciones en la oferta de vino, tanto cuantitativa como geográficamente, estuvieron muy ligados a los cambios en el consume y a las oportunidades que el comercio internacional ofreció a algunos productores. Como veremos en la siguiente sección, el mercado mundial proporcionó, principalmente en el siglo XIX, un fuerte impulso para el desarrollo de la producción de vino en algunos países, especialmente los situados en la cuenca mediterránea.

Cuadro 2.

Producción mundial de vino, 1900-1938

Producción anual en miles de hectolitros (promedios de cinco años)

	1900-04	1905-09	1910-14	1915-19	1920-24	1925-29	1930-34	1935-38
Francia	51,614	58,322	47,524	39,038	61,861	56,845	56,940	58,771
Italia	40,400	45,299	42,271	35,628	41,690	41,193	36,397	38,926
España	16,040	14,928	13,638	17,827	20,785	21,215	17,809	14,852
Argelia	6,078	7,657	8,120	6,856	7,834	11,052	17,338	16,838
Portugal	5,131	5,214	4,311	4,710	5,060	5,946	7,864	7,159
Argentina	1,708	3,028	4,597	4,435	5,718	6,098	5,139	7,395
Rumanía	1,156	1,608	1,295	1,930	4,345	6,384	8,233	9,438
Europa del sur	62,965	67,199	63,157	60,867	69,346	70,684	64,856	64,218
Eur.cent./orient.	16,675	19,072	12,899	12,907	17,773	19,047	26,054	28,181
África del Norte	6,290	8,009	8,436	7,268	8,472	12,056	19,023	19,043
América del Sur	3,577	5,550	7,650	7,085	8,907	10,564	8,996	12,323
Mundo	143,539	160,817	142,805	129,729	168,388	171,457	178,635	188,022

Fuente: ver apéndice

Europa del sur: Grecia, Italia, Portugal y España;

Europa central/oriental: Alemania, Austria, Bulgaria, Hungría, Luxemburgo, Rumanía, Checoslovaquia, Suiza, URSS, Yugoslavia;

África del norte: Argelia, Cirenaica, Marruecos francés, Tripolitana y Túnez;

América del sur: Argentina, Chile, Brasil, Uruguay y Perú

4. El comercio internacional de vino

El comercio internacional de vino de mesa, tenía hacia mediados del siglo XIX una importancia muy pequeña. El principal obstáculo a la difusión del vino en zonas alejadas de los focos productores no residía exclusivamente en razones culturales, sino en la dificultad de su transporte. Los problemas de conservación del vino en viajes largos y el alto coste de dicho transporte, supuso que básicamente se comerciara con vino de alta graduación, jerez, oporto o similares, que resistía mejor dicho viaje, vino de mesa fortificado con alcohol para que pudiera aguantar en condiciones adecuadas, y con vino de alta calidad, ya que no era rentable el transporte de vino ordinario.

El incremento en las cantidades comerciadas de vino se va a producir cuando ambos problemas puedan irse solucionando. Pero el gran

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

impulso fue que Francia demandase importantes cantidades de vino común como consecuencia de la plaga filoxérica. Este era normalmente de baja calidad, para hacer frente a las necesidades de su consumo interior, y en menor medida para poder mantener sus exportaciones. El incremento de la demanda francesa generó una elevación inmediata de los precios del vino. Ello estimuló un aumento importante a corto plazo de las exportaciones españolas e italianas y a medio plazo de las argelinas¹¹. Las exportaciones italianas se detuvieron desde 1888 por el inicio de la Guerra comercial entre Francia e Italia (Loubere, 1978, p. 273).

Cuadro 3.
Importaciones francesas de vino común en barricas

	Origen de las importaciones (%)			% s/ produc.
	España	Argelia	Otros	francesa
1847-49	32.3	0.0	67.7	0.0
1850-54	83.4	0.0	16.6	0.1
1855-59	85.0	0.0	15.0	1.0
1860-64	81.0	0.0	19.0	0.3
1865-69	87.0	0.0	13.0	0.3
1870-74	69.8	0.0	30.2	0.7
1875-79	73.4	0.1	26.4	2.3
1880-84	72.0	0.8	27.2	23.6
1885-89	63.4	8.2	28.4	40.5
1890-94	67.5	25.3	7.3	23.5
1895-99	50.5	46.6	3.0	20.5
1900-04	19.7	75.8	4.4	9.4
1905-09	0.8	97.7	1.5	10.4
1910-14	15.0	78.4	6.6	16.8
1915-19	26.4	58.3	15.3	19.8
1920-24	23.4	61.1	15.5	11.3
1925-29	17.5	73.7	8.8	18.6
1930-34	7.9	85.2	6.9	24.7
1935-38	0.5	92.1	7.5	21.9

Fuente : Direction General des Douanes, Tableau du Commerce Exterieur de la France, 1850-1938, Paris.

Inicialmente destaca la importancia de las exportaciones españolas hacia Francia, teniendo lugar un crecimiento rapidísimo de éstas, lo que supuso que su peso en el conjunto del comercio exterior español y específicamente en el de productos agrarios fuera muy elevado (Gallego and Pinilla, 1996; Pinilla and Ayuda, 2004). Sin embargo, a medio plazo, el fuerte impulso de la producción argelina implicó que el vino magrebí tendiera a reemplazar al español, que se enfrentó desde 1892 con dificultades

¹¹ Las importaciones francesas de vino común saltaron desde 200,000 hectolitros en la década de los 60 del siglo XIX a casi 11 millones al final de los años 80 del mismo siglo.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

arancelarias al finalizar el trato favorable hasta entonces recibido.

Podemos concluir señalando cuáles fueron las dos principales fuerzas que impulsaron el comercio de vino en aquel periodo. En primer lugar, para el vino común fue la demanda francesa causada por la filoxera. En segundo, para el vino de alta calidad, la demanda provino esencialmente de los países con niveles de renta más altos como Gran Bretaña, Bélgica, Alemania o Estados Unidos, cuyos grupos de renta más elevada pedían este tipo de producto. Como ha afirmado Loubere "wine was a privileged drink of the privileged class and... wine remained a kind of ideal beverage, a sign of social standing and wealth, or at least of pretension to high status.... The general increase of wealth and well-being that began in the 1850s amply proved this, for the consumption of wine went up"¹².

Pero precisamente en la preferencia de las clases medias y trabajadoras por otras bebidas como la cerveza o los spirits, y la no modificación sustancial, como vimos al comienzo, de las pautas tradicionales de consumo de bebidas alcohólicas, iba a residir el principal obstáculo para un crecimiento importante posterior del comercio de vino, fuera de sus tradicionales consumidores.

Fueron los países del sur de Europa, principalmente España y Argelia los que más se beneficiaron del incremento de la demanda francesa de vino con alta graduación alcohólica y de baja calidad. Este vino era normalmente mezclado con vino francés. En el segmento de alta calidad, Francia fue la principal beneficiaria de la expansión de la demanda, doblando el valor de sus exportaciones entre 1855 y 1890.

De esta forma, en el primer tercio del siglo XX, fueron la demanda francesa y por lo tanto las importaciones realizadas por este país, las que tuvieron una mayor capacidad a la hora de determinar el crecimiento de las exportaciones. Si entre 1909-13 y 1928-32 creció el comercio de vino en torno al 20%, las importaciones francesas de este producto lo hicieron un 65%. Sin tener en cuenta a Francia, el comercio de vino habría descendido en torno a un 13%.

Cuadro 4.

¹² Loubere (1978), pages 265-266.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

Comercio mundial de vino, 1909-1938 (promedios de cinco años)

	1909-13	1924-28	1928-32	1934-38	1909-13	1924-28	1928-32	1934-38
IMPORTACIONES DE VINO	miles de hectolitros				% de importac. mundiales			
Alemania	1,103	950	844	937	6.8	5.5	4.3	5.1
Francia	8,237	10,565	13,603	14,343	50.9	61.1	70.0	78.1
Reino Unido	574	778	635	745	3.5	4.5	3.3	4.1
Suiza	1,561	1,364	1,187	942	9.6	7.9	6.1	5.1
EUROPA	13,079	15,375	17,696	16,823	80.8	89.0	91.0	91.7
USA	331	2	1	131	2.0	0.0	0.0	0.7
AMÉRICA CENT. / NORTE	770	279	212	267	4.8	1.6	1.1	1.5
Argentina	589	62	47	11	3.6	0.4	0.2	0.1
Brasil	689	287	167	82	4.3	1.7	0.9	0.4
AMÉRICA DEL SUR	1,526	487	314	143	9.4	2.8	1.6	0.8
ASIA	181	210	198	175	1.1	1.2	1.0	1.0
ÁFRICA	542	890	992	915	3.4	5.2	5.1	5.0
OCEANIA	80	38	32	31	0.5	0.2	0.2	0.2
TOTAL MUNDIAL	16,178	17,279	19,444	18,354	100.0	100.0	100.0	100.0
EXPORTACIONES DE VINO	miles de hectolitros				% de exportaciones mundiales			
España	3,106	4,078	3,712	575	18.8	22.5	18.5	3.0
Francia	1,978	1,664	1,075	833	12.0	9.2	5.4	4.3
Grecia	570	930	850	416	3.4	5.1	4.2	2.2
Italia	1,553	1,395	1,081	1,337	9.4	7.7	5.4	7.0
Portugal	1,082	1,080	957	822	6.5	6.0	4.8	4.3
EUROPA	9,406	9,412	8,129	4,735	56.9	52.0	40.5	24.6
AMÉRICA CENT. / NORTE	78	1	3	3	0.5	0.0	0.0	0.0
AMÉRICA DEL SUR	3	33	55	94	0.0	0.2	0.3	0.5
ASIA	59	83	112	97	0.4	0.5	0.6	0.5
Argelia	6,764	7,939	10,876	12,885	40.9	43.9	54.1	67.0
Túnez	180	515	714	1,114	1.1	2.8	3.6	5.8
ÁFRICA	6,951	8,470	11,627	14,127	42.0	46.8	57.9	73.5
Australia	43	99	110	168	0.3	0.5	0.5	0.9
OCEANIA	43	99	110	168	0.3	0.5	0.5	0.9
TOTAL MUNDIAL	16,541	18,100	20,092	19,227	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: promedios de exportaciones e importaciones del International Institute Agriculture (1909-1939), con la excepción del último periodo que ha sido calculado por nosotros mismos sobre la bases de los datos anuales del mismo Instituto.

De esta forma, en el primer tercio del siglo XX, fueron la demanda francesa y por lo tanto las importaciones realizadas por este país, las que tuvieron una mayor capacidad a la hora de determinar el crecimiento de las exportaciones. Si entre 1909-13 y 1928-32 creció el comercio de vino en torno al 20%, las importaciones francesas de este producto lo hicieron un 65%. Sin tener en cuenta a Francia, el comercio de vino habría descendido

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

en torno a un 13%.

La crisis iniciada en 1929 afectó también al comercio de vino, que descendió en un 5,6% entre 1928-32 y 1934-38. De nuevo Francia y el incremento de sus importaciones en aquel mismo periodo amortiguaron la caída del comercio internacional de vino. Durante los años treinta, como ha señalado Loubere, "there was simply too much wine, good and bad, for buyers who lost their jobs or who feared losing them"¹³. Lógicamente la situación económica tampoco era boyante para los estratos con rentas más altas, que vivieron con enorme incertidumbre la depresión. Las barreras proteccionistas que se fueron levantando no hicieron sino hacer más difíciles todavía las cosas. En definitiva, en los primeros años 30 coinciden elevadas cosechas de grandes productores como Francia, una enorme producción de países que en otros continentes llevaban años extendiendo sus viñedos y producción, con las dificultades económicas de la década y la consecuente caída de la demanda. El resultado fue un mercado mundial de vino enormemente saturado.

De esta forma, en el primer tercio del siglo XX, la producción de vino de la mayor parte de los grandes productores tenía como destino el propio mercado nacional. Los siete mayores productores exportaban entre el 10 y 15% de su producción y si excluimos el caso de Argelia, claramente orientada hacia la exportación, este porcentaje se reducía a menos de la mitad. Para el conjunto del mundo las cantidades comercializadas entre 1900 y 1938 se situaban en torno a un 10% de la producción mundial¹⁴.

El final de la filoxera en Francia no significó que se terminaran sus importaciones de vino o que estas volvieran a los niveles prefiloxéricos, al contrario, se mantuvieron en un nivel elevado. El uso de híbridos que producía vinos de muy baja graduación que no podían ser vendidos directamente, llevó al mantenimiento de niveles significativos de importaciones. La solución fue mezclar el flojo vino así obtenido con los de España o Argelia que tenían un alto grado alcohólico y hacían más fácil la venta de vino (Loubere, 1978, p. 299; Lachiver, 1988, p. 453). Algerian exports progressively, lost their complementary character with French production, and ended-up competing with it (Pech, 1975, pp. 121-122).

Sin embargo, el acceso al mercado francés no se pudo hacer en condiciones igualitarias para todos los países. El principal elemento de distorsión fue la política comercial francesa y el acceso privilegiado garantizado a Argelia, y el resto de las colonias francesas del norte de África, para la cual el mercado francés se hacía sin el pago de aranceles.

Gracias al crecimiento de las exportaciones argelinas a Francia, el continente africano y particularmente Argelia, se convirtieron en la principal área exportadora del mundo. Consecuentemente África superó a Europa como el líder en las exportaciones de vino (cuadro 4).

En aquel tiempo, España era el Segundo exportador mundial. El caso español ilustra las dificultades a las que se enfrentaron en resto de exportadores para competir con Argelia. Francia era sin duda el principal Mercado importador del mundo (ver cuadro 4). Podemos concluir en consecuencia que la política commercial discriminatoria francesa limitó

¹³ Loubere (1990), p. 30.

¹⁴ Para otros productos significativos sus porcentajes eran enormemente variables: el trigo entraba en el comercio internacional en torno a un 19% de su producción mundial, la cebada varió entre el 9 y el 15%; el maíz se situó en torno al 8%; el azúcar entre un 40 y un 50%; y el algodón entre el 50% y 70%. Ver Aparicio (1997).

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

enormemente las posibilidades de los países del sur de Europa para incrementar sus exportaciones. Por ejemplo, en el primer tercio del siglo XX, las exportaciones españolas de vino a Francia nunca alcanzaron ni siquiera un tercio de los máximos logrados en los años 80 del siglo XIX. Antes de 1875, las exportaciones argelinas a Francia eran prácticamente nulas. En 1930-34 habían alcanzado 11.95 millones de hectolitros gracias a la favorable política francesa hacia ellas. Sin ésta las exportaciones del sur de Europa se hubieran probablemente expandido en paralelo al incremento de la demanda francesa. Consecuentemente el descenso o estancamiento en la exportación de vino común del sur de Europa desde el comienzo del siglo XX no se debió a la paralización de la demanda francesa, sino a la política comercial francesa y el apoyo del gobierno francés al crecimiento de la producción de vino en las colonias del norte de África (cuadro 3).

Además debe tenerse en cuenta que la demanda francesa fluctuaba enormemente, dependiendo de la producción doméstica, y que estas fluctuaciones eran enormemente dañinas para las exportaciones de los países del sur de Europa.

Sin embargo, los problemas a los que debieron enfrentarse estos países fueron mucho más allá que los derivados de la situación francesa. Encontraron una creciente competencia en el resto de los mercados para un producto cuya demanda estaba estancada. Respondieron tratando de expulsar al vino francés del segmento bajo de calidad, mientras aquel era capaz de mantener su hegemonía en los de más alta calidad. Simultáneamente, el incremento de la producción en países en los que no había tradición vinícola, o ésta era poco importante debilitaron su necesidad de importar. Así el desarrollo de las producciones nacionales de vino en lugares como Australia o el sur de América implicaron una caída considerable de sus importaciones. (Cuadro 4). Las importaciones sudamericanas eran alrededor del 10% del total mundial antes de la primera Guerra mundial, pero habían caído tan dramáticamente que al final del periodo que estudiamos solo representaban un 0,78%. Estos incrementos de producción se lograron con la ayuda de una fuerte protección arancelaria, lo que representó un serio obstáculo para la entrada de vinos comunes procedentes del sur de Europa.

Además, la situación del Mercado internacional del vino se deterioró como consecuencia la crisis iniciada en 1929 y los problemas económicos de los años 30. El fuerte incremento de las medidas proteccionistas debilitó el comercio internacional. La caída en el consumo y el incremento de la oferta se añadieron a las dificultades que atravesaba el comercio internacional. El incremento de la oferta fue consecuencia de sucesivas buenas cosechas durante aquellos años y del incremento de la producción generado por las plantaciones en los nuevos países productores (Douarché, 1930).

En consecuencia, con la excepción de Argelia, que se benefició de su acceso directo al mercado francés, el primer tercio del siglo XX no fue un periodo muy boyante para los demás exportadores de vino. Por el contrario, fueron décadas marcadas por situaciones sucesivas de sobreproducción y precios poco favorables.

5. Conclusiones

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

El análisis realizado sobre el mercado internacional del vino entre 1850 y 1938 ha revelado las oportunidades que existieron para los países exportadores del sur de Europa durante este periodo.

Es importante enfatizar el papel que el consumo de vino tenía en las dietas de los diferentes países, especialmente en el caso de los europeos. Las oportunidades para incrementar las exportaciones de vino estuvieron considerablemente limitadas por el hecho de que el vino fue un producto de consumo de masas exclusivamente en un número muy reducido de países. A pesar de ello, en la segunda mitad del siglo XIX tuvo lugar una auténtica edad de oro para la expansión de las exportaciones de vino. El crecimiento de éstas en el caso de los vinos de alta calidad fue debido al crecimiento de la demanda procedente de los países industrializados, mientras que el del vino de calidad media y baja se debió a los problemas que afectaron a los viñedos franceses. Estos problemas tuvieron lugar en un periodo de rápido crecimiento de la demanda nacional e internacional de vino, lo que obligó a Francia a incrementar sus exportaciones para hacer frente tanto a creciente demanda doméstica como al auge de sus exportaciones. En ambos casos, las mejoras en el transporte marítimo y terrestre y en los métodos de conservación del vino ayudaron a la expansión del comercio.

Los países menos desarrollados del sur de Europa reaccionaron con rapidez ante estas oportunidades, lo que pone de relieve que sus sectores vitivinícolas eran muy sensibles a las señales enviadas por el mercado. El crecimiento de las exportaciones de vinos generosos de España y Portugal al Reino Unido, o de vino común de España, Grecia, Italia o Portugal a Francia, fue espectacular. Estas favorables expectativas para la industria vinícola explican en buena parte las significativas inversiones hechas por estos países para replantar sus viñedos cuando fueron devastados por la filoxera, un hecho que ocurrió sólo unos años después de que esta plaga afectara a Francia.

Sin embargo estas expectativas se vieron ensombrecidas por el cambio en la política comercial francesa que tuvo lugar en la década de los noventa del siglo XIX. Posteriormente las cosas todavía empeoraron más¹⁵. Además, el uso de mejores técnicas y cepas más productivas incrementaron la producción que se enfrentó a un mercado en el que el crecimiento dependía esencialmente de la expansión de las importaciones francesas. La política comercial francesa, dio un importante giro para favorecer a sus colonias y específicamente a Argelia. Esto implicó graves dificultades para los productores del sur de Europa para competir con Argelia, siendo en consecuencia muy difícil incrementar o incluso mantener sus exportaciones. Además el mercado internacional del vino se tornó muy inestable y sin un crecimiento significativo fuera de Francia. Los productores del sur de Europa debieron también enfrentarse a la creciente competencia de los nuevos productores de ultramar como Argentina, Chile, Uruguay, Sudáfrica o Australia. Finalmente, el colapso en el comercio internacional después de 1929 añadió todavía más problemas para los productores del sur de Europa. Mientras tanto, en clara contraposición, Argelia experimentó un

¹⁵ Sobre la importancia de la política comercial francesa y de otros importadores, ver para Portugal, Lains (1995, pp. 102-111) y para España, Pan-Montojo (1994) y, Pinilla y Ayuda (2002). Esta sería un buen ejemplo de la opinión de Nye's (1994, p.13), 'that the nature of tariff and tax policy in the West's leading economies imposed substantial economic costs on producer countries with comparative advantage in more heavily and more easily-taxed consumption items'.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

impresionante incremento en su producción y exportaciones sin paralelo en el resto del mundo

Consecuentemente, en el primer tercio del siglo XX, las exportaciones de vino fueron en general muy inestables y se enfrentaron a precios poco favorables. En algunos países estas exportaciones disminuyeron, mientras que en otros su crecimiento fue considerablemente inferior al de los años de la edad de oro del siglo XIX. En los países del sur de Europa, las excelentes expectativas generadas durante dichos años para el desarrollo de sus sectores exportadores vinícolas tendieron a evaporarse, así como la importancia de sus salidas de vino en relación al total de su comercio exterior. Hasta el principio del siglo XX, las exportaciones de vino habían contribuido en dichos países a equilibrar sus cuentas exteriores, financiando las importaciones de bienes manufacturados y estimulando también el crecimiento económico a través de los beneficios generados por dichas exportaciones. Sin embargo desde comienzos del siglo XX esta contribución declinó sensiblemente. De esta forma, la especialización de estos países en la producción de vino, para la que tenían una clara ventaja comparativa mostró sus limitaciones como motor para el desarrollo agrícola, el crecimiento de la agroindustria y el crecimiento de las exportaciones.

Referencias

APARICIO, G.; AYUDA, M.I.; and PINILLA, V. (2001). World consumption of Wine, 1859-1938: an obstacle to the growth of its production and trade?, J. Maldonado (ed.), *Actas del I Simposio de la Asociación Internacional de Historia y Civilización de la Vid y el Vino*, AICHCVV, El Puerto de Santa María, vol. II, pp. 679-694.

APARICIO, G. (2000). *El comercio internacional de productos agrarios, 1900-1939*, Ph. D. Dissertation, University of Zaragoza.

BAIROCH, P. (1973). European Foreign Trade in the XIX Century: The Development of the Value and Volume of Exports (Preliminary Results). *The Journal of European Economic History* vol. 2, 1, 5-36.

BAKOUNAKIS, N. (1988). La vigne et la ville: qui finance la culture?, in G. Dertilis, *Banquiers, usuriers et paysans*. Paris: Fondation des Treilles / Editions la Découverte,

DERTILIS, G. (1988). Réseaux de crédit et stratégies du capital, in G. Dertilis, *Banquiers, usuriers et paysans*. Paris: Fondation des Treilles / Editions la Découverte, 33-81.

DOUARCHE, L. (1930). *La crise viticole mondiale*. Paris.

FEDERICO, G. (1991). Oltre frontiera: L'Italia nel mercato agricolo internazionale, in P. Bevilacqua, *Storia dell'Agricoltura Italiana in età contemporanea*, vol. III *Mercati e Istituzioni*, Venezia: Marsilio Editor, 189-222.

FEDERICO, G. (1992). El comercio exterior de los países mediterráneos en

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

el siglo XIX. In Prados de la Escosura, L. and V. Zamagni (eds.). *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*. Madrid: Alianza Editorial, 269-292.

FERNÁNDEZ-CLEMENTE, E. (1995). *Ulises en el siglo XX. Crisis y modernización en Grecia, 1900-1930*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

GALLEGO, D. and V. PINILLA (1996). Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935. *Revista de Historia Económica*, año XIV, 2, 371-420 and año XIV, 3, 619-639.

GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1987). Un índice de la producción agraria española, 1891-1935. *Hacienda Pública Española*, 108/109, 411-422.

HANSON, J.R. (1986). Export Shares in the European Periphery and the Third World before World War I: Questionable Data, Facile Analogies. *Explorations in Economic History* 23, 85-99.

IMPERIAL ECONOMIC COMMITTEE (1932). *Wine. Reports of the Imperial Economic Committee. Twenty-third Report*, London.

INTERNATIONAL INSTITUTE OF AGRICULTURE (1911-1939). *Annuaire International de Statistique Agricole*, Rome.

INTERNATIONAL INSTITUTE OF AGRICULTURE (1944). *Agricultural Commodities and Raw Materials. Production and Consumption in the different parts of the World, 1934-38*, Rome.

ISNARD, H. (1954). *La vigne en Algérie, étude géographique*. Ophrys: Gap

LACHIVER, M. (1988). *Vins, vignes et vigneron. Histoire du vignoble français*. Lille: Fayard.

LAINS, P. (1995). *A Economia Portuguesa no Século XIX. Crescimento Económico e Comercio Externo, 1851-1913*. Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda.

LOUBERE, L.A. (1978). *The Red and the White. A History of Wine in France and Italy in the Nineteenth Century*. Albany : State University of New York Press.

LOUBERE, L. A. (1990). *The Wine Revolution in France*. Princeton: Princeton University Press.

MITCHELL, B.R. (1986). *International Historical Statistics. Africa and Asia*. London: Macmillan.

MITCHELL, B.R. (1992). *International Historical Statistics. Europe, 1750-1988*. London: Macmillan.

MITCHELL, B.R. (1993). *International Historical Statistics. The Americas*,

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

1750-1988. New York: Stockton Press

MORILLA, J. (1995). La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos (1865-1925). In

MORILLA, J. (ed.), *California y el Mediterráneo: Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 257-317.

NYE, J.V. (1994). The unbearable lightness of drink: British Wine Tariffs and French Economic Growth, 1689-1860. *Political economy of protectionism and commerce, eighteenth-twentieth centuries*. Milano: Proceedings Eleventh International Economic History Congress, 11-23. Office International du Vin (1928-1939). *Annuaire International du Vin*. Paris.

PAN-MONTOJO, J. (1994). *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*. Madrid: Alianza Editorial.

PECH, R. (1975). *Enterprise viticole et capitalisme en Languedoc-Roussillon: du Phylloxera aux crises de mevente*. Toulouse: Publications de l'Université de Toulouse.

PINILLA, V. and M.I. AYUDA (2002). The Political Economy of the Wine Trade: Spanish Exports and the International Market, 1890-1935, *European Review of Economic History* 6, part.1: 51-86.

PINILLA, V. and M.I. AYUDA (2004). Rightward shifts of the demand curve and international trade in Mediterranean agricultural products, 1850-1935, mimeo.

PUJOL, J. (1984). Les crisis de malvenda del sector vitivinícola catalá, 1892-1935, *Recerques*, 15, 15-78.

UNITED STATES TARIFF COMMISSION (1939). *Grapes, raisins and wines*, Report No. 134. Second Series.

UNWIN, T. (1991). *Wine and the vine. An historical geography of viticulture and the wine trade*. London: Routledge.

Vicente Pinilla

María Isabel Ayuda

de vino (cuadro 2)

Hemos realizado nuestra estimación de la producción mundial de vino basándonos en los datos recogidos por el International Institute of Agriculture (1911-1939). Los datos que faltaban los hemos completado con las siguientes fuentes: Mitchell, B.R. (1986), (1992) y (1993); United States Tariff Commission (1939); y Office International du Vin (1928-1939): *Annuaire International du Vin*. Paris.

Los datos para algunos países que no hemos podido conseguir de ninguna de estas fuentes han sido estimados como la media aritmética de los años precedentes y posteriores. Los porcentajes de la producción de vino mundial que hemos estimado para cada periodo han sido: 1.5 (1900-04), 2.8 (1905-09), 3.9 (1910-14), 3.5 (1915-19), 2.4 (1920-24) 1.0 (1925-29), 1.1 (1930-34), 4.9 (1935-38).

La acción de una elite y el rol de las redes de productores en el desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay, 1870/1890.^{2, 3}

El desarrollo de la vitivinicultura es un episodio del proceso de modernización que vivió el Uruguay a partir de la década de 1860. La creciente vinculación del país con el mercado mundial redundó en una afirmación paulatina del capitalismo que del medio urbano se extendió al campo. La investigación busca comprender, entre otros temas, el proceso de “construcción” del sector vitivinícola en un país nuevo, escasamente poblado y sin importantes tradiciones productivas. En este contexto, la ponencia explora la acción de una elite⁴ desde la *Asociación Rural del Uruguay* [ARU] y se detiene en el comportamiento de los productores constituidos en redes donde se socializaron conocimientos y prácticas, experiencias y nuevos aprendizajes.

Introducción

El Uruguay era un país despoblado. En 1872, Adolfo Vaillant le asignaba 420.000 habitantes. Montevideo, su capital, apenas superaba los cien mil. Era también, uno de los dos principales puertos del Plata que comenzaba a perder la primacía del *comercio de tránsito*. La producción del Uruguay reposaba sobre una ganadería tradicional que asistía lentamente a la mestización del vacuno y la difusión del ovino. La diversificación ganadera permitió abrir nuevos mercados a las materias primas de exportación (tasajo, cueros, lanas). La agricultura estaba constreñida por el latifundio ganadero y un agricultor desprotegido y apegado a unos pocos rubros tradicionales (fundamentalmente cereales). En la década de 1860, la agricultura inició un crecimiento que se nutrió con el ingreso de inmigrantes europeos: 160.000 has en 1860, 202.000 en 1878, 350.000 en 1895 y se aproximaba a medio millón de hectáreas a inicios del 900.⁵ La agricultura se expandió a partir de nuevos cultivos para el consumo urbano y otros de uso industrial, permitiendo procesos de acumulación en algunas franjas de productores.⁶ Las crisis económicas alentaron una revalorización del mercado interno y una legislación proteccionista que condujo al desarrollo de un sector artesanal y el inicio

1 Profesor Agregado en régimen de dedicación total en el Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericano de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (Universidad de la República). Becario del Fondo Nacional de Investigadores (DINACYT).

2 Esta ponencia corresponde a una investigación avanzada en el Archivo y en la Biblioteca de la Asociación Rural del Uruguay, y sintetiza algunas secciones de los capítulos 6 y 7 del libro del autor “Inmigración y Elite Empresarial. La Asociación Rural del Uruguay en el origen y consolidación de la vitivinicultura uruguaya, 1871/1916” en su etapa de corrección final.

3 El texto presente se ha beneficiado de comentarios y sugerencias del Dr. Domingo Gallego y del Dr. Vicente Pinilla Navarro, cuando mi estadía en la Universidad de Zaragoza (Abril-Mayo de 2005).

4 Ver Alcides Beretta Curi “La acción de una elite empresarial desde la asociación Rural del Uruguay: el caso de la vitivinicultura (1870/1900)” [ponencia presentada al II Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en la región, 1870-2000 [Colonia, Noviembre 11-13 de 2003].

5 Julio Millot/Magdalena Bertino *Historia económica del Uruguay. Tomo II: 1860-1910* Montevideo. FCU, 1996; pp.193-201.

6 José Pedro Barrán/Benjamín Nahum *Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1905-1914)* en *Historia rural del Uruguay moderno*, vol. 7 Montevideo. EBO, 1978.

Alcides Beretta Curi

de la industria nacional. Junto a la tonificación de un estrato de agricultores, se consolidaba una elite de productores ganaderos y agricultores mayores que, en 1871, se organizó fundando la *Asociación Rural del Uruguay*. La gremial estaba llamada a cumplir un importante rol en la construcción del capitalismo y de la sociedad civil.⁷ Ella fue promotora de una transformación del agro –más rápidamente exitosa en sus objetivos y textos que en modificar rápidamente la realidad de la campaña- apostando a una moderna agropecuaria. La vitivinicultura sería uno de los capítulos de su ambicioso programa.

Parte I

El nacimiento de la vitivinicultura uruguaya en la década de 1870.

La fase de experimentación científica de la viticultura se inició en el último cuarto del XIX. Si bien la introducción de la vid se remonta a la colonia, su práctica se redujo al parral urbano y superficies reducidas en algunas chacras en la vecindad de Montevideo y de algunos pueblos. Al constituirse el Uruguay en Estado independiente (1830) se iniciaron ensayos de mestización ganadera y algunas novedades en los reducidos espacios agrícolas. Luis de la Torre denunciaba la Guerra Grande (1839-1851) como el gran escollo que anegó las numerosas iniciativas pioneras.⁸ Las guerras civiles posteriores agravarían ese clima de desaliento. Las iniciativas para experimentar con vides sufrieron igual suerte y su cultivo se abandonó, al punto que un estudioso de la agricultura, Antonio T. Caravia, en el informe que redactara con destino a la Exposición de Viena de 1873, registraba las diferentes variedades de plantas alimenticias e industriales cultivadas en el país, y otras con potencialidades interesantes, pero nada dice respecto al viñedo.⁹ A inicios del siglo XX, el Ing. Agr. Teodoro Alvarez -Director de Agricultura- precisaba que “*por el año 1870 [...] se ensayaron con alguna seriedad los procedimientos para implantar una viticultura industrial con vides apropiadas al objeto, dotadas de la suficiente cantidad de glucosa, de bastante color, que dieron buenas fermentaciones y reunieron otras condiciones exigibles en la técnica vinícola*”.¹⁰

Concurren coincidentemente, los resultados del censo de la producción del país que, en 1872, levantara la *Asociación Rural del Uruguay*. Pese a sus imprecisiones y limitaciones, permite apreciar el desarrollo de la agricultura en un país nuevo pero con fuerte tradición pastoril desde la colonia. La agricultura no ocupaba mucho más de unas

7 El rol de las sociedades agrarias en esa doble dimensión puede seguirse en la extensa obra de los historiadores José Pedro Barrán/Benjamín Nahum *Historia rural del Uruguay* [1851/1914] moderno Montevideo. EBO, 1967-78, 7 vols. Planteos similares son anunciados en otros trabajos sobre Chile y Brasil: Zenobio Saldivia/Griselda De la Jara “La Sociedad Nacional de Agricultura en el siglo XIX chileno: su rol social y su aporte al desarrollo ceintífico-tecnológico” en “Scripta Nova” Universidad de Barcelona Vol V, 2001, Nº 79-104; Sonia Regina De Mendonça “Mundo rural, intelectuais e organização da cultura no Brasil: o caso da Sociedade Nacional de Agricultura” en “Mundo agrário. Revista de Estudos rurais” Universidad Nacional de La Plata, Nº 1, segundo semestre 2000.

8 Luis de la Torre “Memoria sobre viticultura” leída en la sesión del 22 de Mayo de la Asamblea General de la ARU, en “Revista de la Asociación Rural” [R.A.R.U.] Año III Nº 42; Montevideo, Setiembre 1º de 1874.

9 ARCHIVO ARU. Carpetín caratulado “Estudios sobre la producción agrícola de la República”: Antonio T. Caravia “Reseña de las Producciones Agrícolas de que es susceptible la República Oriental del Uruguay para que se tengan presentes en la Exposición Internacional de Viena con el objeto de invitar a la inmigración Europea laboriosa a visitar a este suelo privilegiado”.

10 Citado por Belén Baptista “La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1875/1930): algunos indicadores de su desarrollo” [Tesis de Maestría, inédita].

Alcides Beretta Curi

25.000 has, contrastando con la superficie ganadera. En Paysandú 5.298 cuadras de cultivo y 1.300.000 para vacunos; en Salto 1.619 cuadras para la agricultura y algo más de 1.200.000 para bovinos; en Durazno: 841 cuadras de cultivos y 630.000 para vacunos. La agricultura era marginal en algunos departamentos, pero registraba progresos importantes en otros con mayor presencia de inmigrantes europeos.

En relación con la agricultura, las planillas censales recogen información sobre los rubros típicos de la agricultura tradicional en todo el país. La viticultura no aparece registrada en ninguna sección de departamento y no es objeto de anotación alguna en la columna “Observaciones”. En síntesis, el censo de 1872 confirma que, en la década de 1870, la viticultura se hallaba en una fase experimental. Una década y media más tarde, su presencia notoria y el interés que había despertado en la elite motivaría que la *Asociación Rural del Uruguay* procediera a la realización de un censo vitícola, en 1888.

Entre experimentación, capital productivo y especulación

Si la vitivinicultura no era una realidad a censar en 1872, el interés por ella había despertado con fuerza en el seno de la elite congregada en la *Asociación Rural del Uruguay*. Interés que puede apreciarse en las nutridas bibliotecas que organizaba y en la cabeza de sus hombres más inquietos. La vitivinicultura era, también, parte del universo que los agricultores europeos trajeron a estas tierras.

En 1872, Lucio Rodríguez publicaba un extenso texto donde refería a la viticultura como un *“ramo importante de la industria agrícola, por explotar aun en este país, proporcionaría empleo á crecidos capitales europeos. Nos encontramos en las mejores condiciones para su explotación y podemos garantizar un beneficio positivo al examinar los pocos vinos que como ensayo hacen algunos aficionados y tomando en consideración las 100 mil pipas próximamente de este líquido que se importan anualmente al Río de la Plata y el cercano mercado del Brasil que abriríamos para esta nuestra producción”*.¹¹

La revista rural registra en casi todos los números noticias, notas y artículos sobre ensayos con vides. En 1874, Juan C. Corta hacía un llamado de atención respecto a las posibilidades que se presentaban en este campo nuevo y poco transitado: *“Todo consiste en que alguno de nuestros hombres de dinero se ocupe en estudiar esta cuestión y se preste á patrocinarla con su dinero y con sus relaciones, para que ella tome cuerpo y se haga una realidad”*.¹²

En el marco de la acción general de la *Asociación Rural del Uruguay* a favor de la agricultura, el cultivo de la vid con fines industriales se fue abriendo camino como actividad empresarial. No fue ajeno al esfuerzo de varios pioneros en la experimentación y aclimatación de numerosas cepas, los objetivos de una explotación capitalista con importantes inversiones y expectativas de retorno por la comercialización de los vinos uruguayos. Así lo expresaba una figura notable de la elite y del sector vitivinícola, D^o Luis de la Torre: *“Por supuesto, que al espresarnos de este modo [importancia del cultivo de la vid] no lo hacemos con referencia*

11 Respuesta de Lucio Rodríguez a Francisco Quiroga Bárcia en “Revista de la Asociación Rural” Año II N° 11; Montevideo, Enero 15 de 1873.

12 Juan C. Corta “Cultivo de la viña” en “R.A.R.U.” Año III N° 41; Montevideo, Agosto 15 de 1874.

Alcides Beretta Curi

*á la viña, capaz de producir mas ó menos hermosos racimos de uva, con mas ó menos agradable sabor, y que vendrían en todo caso á constituir el adorno de las mesas, ó regalar el paladar de algun acaudalado sibarita de nuestra sociedad; lo hacemos en el sentido de su explotación en grande escala, y con el objeto de obtener la sustancia prima para la fabricación del vino, renglón que ha venido á ser de primera necesidad en el mundo civilizado, y que constituye uno de los ramos mas importantes de cambio, que ofrecen los países templados de la Europa para nuestras producciones”.*¹³

Con motivo del concurso vinícola que se convocaba para 1876, Juan G. Corta –socio y directivo de la Rural- reivindicaba el camino con futuro que abría esta actividad y agregaba: *“La viticultura dará empleo sobrado por algun tiempo á brazos y capitales, y estimulará otras industrias dependientes de la agricultura, lo que hará desviar de la Bolsa los capitales empleados en especulaciones aventuradas y les prestará su debido destino que es el concurso a la agricultura y á la industria, para que ellas á su turno formen las bases de la fortuna pública”.*¹⁴

El capital usurario y especulativo tuvo un peso importante en el desarrollo del capitalismo en la periferia y concretamente en Uruguay.¹⁵ La búsqueda de ganancias fáciles también impregnó el camino inicial de la vitivinicultura en el país. En 1876, Saturnino Masoni presentó a la ARU una extensa propuesta –26 páginas manuscritas- sobre el tema: *“Proyecto elaborado para el Establecimiento de una Sociedad Agrícola-Industrial para la Cultivacion de la Viña en el Territorio de la Republica Oriental del Uruguay”.*¹⁶ No ingresaré a su análisis ni a la calidad de los conocimientos expuestos sobre el viñedo y la elaboración de vinos. Sí importa señalar: 1) era un proyecto dirigido a la ARU y que buscaba interesar a sus socios en la constitución de una sociedad de capitales con el objeto de explotar la vitivinicultura en gran escala; 2) la factibilidad de la propuesta se sustentaba en que se trataba de una actividad de sencilla resolución en toda sus fases; 3) el atractivo radicaba en una estimación alta de la remuneración del capital invertido, en el orden del 53% aproximadamente. La presencia de hombres relevantes de la elite dedicados con seriedad y dedicación a la vitivinicultura e influyentes en la dirección de la ARU hizo desestimar el proyecto.¹⁷

El fin de la década autoritaria de 1875/1886 -conocida como *“Militarismo”*- abrió cauce a un optimismo general e impulsó una recuperación que derivó en una fase altamente especulativa, la llamada *“época de Reus”*. En tanto el capital y el trabajo de la elite se orientaba hacia esa experimentación con fines productivos, parte del capital usurario y ocioso buscaba otros campos de ubicación con alta rentabilidad en plazos cortos. Los negocios inmobiliarios, la creación de instituciones financieras, el propio Banco Nacional, los proyectos para constituir sociedades de capital -proyectos que inmediatamente se colocaban en Londres-, generaron una danza alucinante de dinero y acciones.

13 Luis de la Torre “Viticultura” en “R.A.R.U.” Año I Nº 2; Montevideo, Lunes 15 de Abril de 1872.

14 “Concurso vinícola” en “R.A.R.U.” Año IV Nº 67; Montevideo, Setiembre 15 de 1875.

15 El tema ha sido objeto de estudio por parte de los historiadores Lucía Sala, Julio Rodríguez, A. de la Torre y Rosa Alonso en varios de sus trabajos.

16 ARCHIVO ARU Carpetín caratulado “Cultivo de Viñas. 1876”: “Proyecto elaborado para el Establecimiento de una Sociedad Agrícola-Industrial para la Cultivacion de la Viña en el Territorio de la Republica Oriental del Uruguay” Firma: Saturnino Masoni (¿?)

17 Una década más tarde, en el seno de la ARU se constituyó una sociedad por acciones para la explotación de viñedos y bodega. Viticultores, industriales y financistas participaron en lo que fue un exitoso proyecto. En esta oportunidad, el capital especulativo que se hizo presente quedó subordinado al rectorado de criterios empresariales productivos.

Alcides Beretta Curi

Capitalistas y hombres de la débil clase media, trabajadores independientes y hasta asalariados buscaban inversiones lucrativas unos para capitales, otros para sus pequeños ahorros. Esta falsa prosperidad hallaría su ajuste de cuentas en la crisis de mediados de 1890, que castigó duramente a los sectores asalariados, y de profundos y prolongados efectos en la economía del país.

Acompañando el éxito del vasco francés Pascual Harriague en Salto, algunos especuladores iniciaron tímidamente primeras inversiones en viñedos y bodegas con importantes instalaciones. La perspectiva de producir vinos para el mercado regional fue un poderoso estímulo. En 1883, el planteo de Luigi Pretti-Bonatti –cuando aun no tenía resultados que permitieran un ejercicio de números y beneficios fundados-, concurría por este flanco: *“Terminare esta disgresion afirmando con la mas profunda convicción y por practicas, que si el trigo rinde menos que las culturas que ensayé la Viña dá 500 pesos libres por cuadra, es decir que después de cuatro años, la Viña dá de renta un minimum de 300 p. % del capital empleado”*.¹⁸ El absurdo argumental contrastaba con la rentabilidad que estimaba Guyot para el viñedo francés y que algo más elevado resultó, a inicios del XX, en Uruguay. Finalmente, esta “fiebre” alentó una breve acción especulativa del capital mercantil y usurario en la vitivinicultura. El historiador Oscar Mourat lo considera particularmente en el departamento de Salto en los años previos a la crisis de 1890.¹⁹ Las expectativas depositadas en los negocios del comercio de vinos primero, y en la inversión de viñedos y bodegas luego, abrieron espacio para la movilización de capitales en este campo, del cual se retiraron luego de la crisis.

Simultáneamente, la literatura agronómica y enológica de circulación tan prolífica en el seno de la elite, generó una verdadera “corriente imitativa” que multiplicó los proyectos experimentales y entusiasmó a empresarios consagrados en otras ramas de actividad.²⁰ Por cierto, la argumentación de unos y otros, así como las expectativas generadas, no tenían derroteros coincidentes: es necesario distinguir la tonificación de capitales que la vitivinicultura recibió desde otras actividades -agrarias, industriales y mercantiles- de aquellas inversiones volátiles que poco aportaron al desarrollo y consolidación del sector.

Parte II

Algunos aspectos de la acción de la elite en la fase experimental de la agricultura y de la viticultura y su proyección sobre las redes de productores.

En esta sección se consideran brevemente dos aspectos de la acción de la elite²¹ con clara proyección sobre las redes de productores y el

18 Luigi Pretti Bonatti “ENSAYO SOBRE LA CULTURA DE LA VIÑA EN EL URUGUAY, FORTUNA COLOSAL QUE VAN A HACER LOS QUE LA PLANTARAN, 300 por % DE RENTA SOBRE EL CAPITAL. PRUEBAS DE TODO ESTO POR L. PRETI BONATTI. Montevideo. Tipografía Renaud Reynaud, 1883.

19 El tema ha sido tratado por Oscar Mourat en “Los inicios de la viticultura en Salto”, ponencia presentada al I Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)” [Montevideo, setiembre 6/ de 2001].

20 Sobre las inversiones de empresarios industriales y mercantiles en la vitivinicultura, ver: Alcides Beretta Curi “El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875/1930)” Ponencia presentada a las XVII Jornadas de Historia Económica Argentina (Tucumán, Setiembre 20/22 de 2000).

21 Por una caracterización de la elite e identificación de sus hombres, ver Alcides Beretta Curi “La

Alcides Beretta Curi

desarrollo de la vitivinicultura en el Uruguay: el papel de las bibliotecas, la experimentación con herramientas modernas y máquinas, y su difusión.

1. Las bibliotecas

En trabajos anteriores he abordado la importancia de las bibliotecas particulares y corporativas como una de las vías privilegiadas en el acceso al conocimiento y su actualización. Todas las actividades nuevas que se desarrollaron en el país, particularmente en el último cuarto del siglo XIX, transitaban por las bibliotecas. Si se tiene en cuenta que la Universidad de la República no creó su Facultad de Agronomía hasta iniciado el XX y que el número de profesionales y técnicos –extranjeros o uruguayos formados en el exterior– era escaso, se comprenderá la importancia del libro como fuente principal de información básica y moderna.

Todos los hombres de la elite formaron sus propias colecciones de libros. Algunos se limitaron a unos pocos manuales y obras especializadas. No fueron pocos los que adquirieron un volumen importante de publicaciones en librerías de plaza o en los viajes realizados a Europa. En una de sus intervenciones en la Asamblea General de la *Asociación Rural del Uruguay*, el 20 de Mayo de 1874, Ramón Arocena expresaba: “*Una Biblioteca; el solo nombre de ella todos sabemos lo que importa, y para esta sociedad y para la sociedad Rural que tiene tanto que estudiar en ese camino, con tanta más razón se hace necesario, no solamente aumentar y enriquecer la que tenemos aquí, sino que se establezcan en la campaña también, para que allí estudien: para que también allí lean; y también aprenden respecto de lo que es agricultura; de lo que es ganadería, de los que es industria y demás*”. Arocena apelaba al esfuerzo gremial para completar la biblioteca de la sede central con otras bibliotecas en los departamentos, labor ilustrativa que completaba la publicación de la revista gremial: “*No se hace el periódico por negocio; se hace para propagar ideas útiles y convenientes á la Asociación Rural*”. En esta Asamblea, Luis de la Torre se pronunció enfáticamente en términos similares, apoyando a Arocena en el esfuerzo por extender la red de bibliotecas rurales.²²

Los hombres de la elite encontraron múltiples aliados en el tejido social que se generaba en los espacios de colonización europea. Si bien estas colonias de inmigrantes no estaban en condiciones de constituir bibliotecas técnicas, privilegiaban publicaciones más económicas y accesibles a sus posibilidades. En tal sentido, la revista de la *Asociación Rural del Uruguay* cumplió un papel similar en la campaña al sintetizar, en textos más sencillos, la densa información de manuales y libros especializados. Y así lo reconocían numerosos socios. Un productor de Dolores confería a esa publicación un papel clave para una campaña atrasada: “*el periódico es el que debe darnos luces nuevas que tanta falta nos hace, y tratar de ir corrigiendo las faltas que se sienten en la campaña*”.²³

Francisco Vidiella, Diego Pons, Pablo Varzi, Buonaventura Caviglia, Adolfo Artagaveytia, Luigi Pretti-Bonatti, por citar a algunos de ellos, dispusieron de publicaciones de primera referencia. Algunos, como

acción de una elite empresarial ...”, ya citado

22 “Asociación Rural del Uruguay: Asamblea General del 20 de Mayo” en “R.A.R.U.” Año III N° 41; Montevideo, Agosto 15 de 1874.

23 ARCHIVO ARU. Carpetín s/caratular [contiene correspondencia del año 1873]: Nota de Manuel Iglesias al Presidente de la ARU; Dolores, Febrero 16 de 1873.

Alcides Beretta Curi

Félix Buxareo Oribe realizaron importantes inversiones en libros y organizaron complejas bibliotecas con información muy diversificada y actualizada. El conocimiento más profundo sobre algunos de estos pioneros, a partir de sus archivos –aun aquellos más fragmentados– permite seguir, en sus libros de anotaciones del viñedo, el trabajo realizado en el terreno durante el día con la confrontación de las lecturas de manuales durante la noche. A partir de varios repertorios bibliográficos privados, esta investigación explora la incorporación de estas lecturas a la correspondencia, memorias personales, libros de anotaciones y su proyección sobre actividades nuevas y aun la organización de la empresa.

En esta dimensión del conocimiento la elite proyectó su labor en el papel difusor que cumplió la revista quincenal que publicó y que alcanzó al conjunto del país, principalmente en los departamentos situados sobre el río Uruguay y la costa platense.²⁴ En un segundo nivel, alentó la creación de escuelas agrarias y la incorporación de estudios teórico-prácticos sobre agricultura en los programas de las escuelas rurales. Finalmente, apuntando más alto, concurrió a la formación de bibliotecas en diferentes localidades, estimuló la lectura de libros técnicos, la aplicación de los conocimientos adquiridos, la introducción de nuevos cultivos y no pocas actividades experimentales.

2. Los ensayos con máquinas

El ensayo y difusión de máquinas para la agricultura, formó parte de los temas abordados en algunos cenáculos de la elite, en la propia sede de la *Asociación Rural del Uruguay* y de las convocatorias en algunos establecimientos para apreciar las ventajas o inconvenientes de unos instrumentos respecto de otros. Algunos de estos hombres realizaron uno o más viajes a Europa, donde permanecieron durante varios meses apreciando actividades innovadoras, la creciente mecanización del agro y organización de la empresa de algunos establecimientos modelos. A ella se sumó, simultáneamente, la acción comercial de algunas casas importadoras y de representantes de fabricantes europeos y americanos.

El monto de las inversiones en este campo, limitaron toda acción innovadora al reducido espacio de la elite, de algunos individuos muy próximo a ella y, en definitiva, a las fracciones con capital más concentrado en el agro. Ciertamente hubo excepciones, y varios productores medios realizaron apuestas en este campo. Los hombres que en esta fase experimental introdujeron maquinaria agrícola, contaban con establecimientos importantes en superficie. En algunos casos se trataba de productores instalados en la ganadería pero que –junto a la mestización e importación de reproductores finos– buscaban asociarla con una agricultura moderna. Otros explotaban importantes establecimientos agrícolas, chacras grandes o medianas, con una producción diversificada hacia el mercado urbano. No es casualidad que el desarrollo de la agricultura fuera importante en los departamentos de San José, Canelones y Montevideo, próximos y bien comunicados con la capital, o en Colonia, Salto y Paysandú, enhebrados por vía fluvial primero, y el ferrocarril posteriormente.

²⁴ El Archivo de la ARU contiene numerosas carpetas con la correspondencia entre las autoridades de la corporación con las Comisiones Auxiliares, directores de escuelas y productores locales, todos ellos interesados en recibir regularmente la revista. Por otra parte se conservan importantes listados de suscriptores correspondiente a todo el país.

Alcides Beretta Curi

Luis de la Torre, en el primer número de la revista gremial, apreciaba un cambio importante que se estaba verificando en el campo con la incorporación de maquinaria moderna y que venía a resolver una de las trabas más importantes de la agricultura a gran escala: la escasez de brazos y el instrumental inapropiado por su tosquedad, al incorporarse en forma creciente el empleo de maquinaria de origen europeo o norteamericano.²⁵

El 5 de Enero de 1872, el Presidente de la Junta Directiva de la ARU, Dn Juan R. Gómez, se había dirigido a los socios solicitando información sobre sus experiencias con máquinas para la agricultura moderna. En los meses siguientes, las páginas de la revista rural reprodujeron numerosas notas en que varios pioneros transmitían sus experiencias, y registró una interesante polémica donde se confrontaron puntos de vistas, experiencias y análisis respecto a ciertas máquinas e instrumentos de diferente fabricación.²⁶ Importantes empresarios con capitales en varios espacios, entre otros el agro y la industria, como Alfredo de Herrera, Lucas Herrera y Obes, o medianos productores como Francisco Halbach, aportaron sus puntos de vista. También estuvieron presentes las opiniones de agentes importadores que estaban realizando algunas demostraciones prácticas en varios establecimientos del país. En un extenso estudio sobre colonización, el Presidente de la Rural, Juan Ramón Gómez, refería a la experiencia argentina y la aplicación de máquinas diversas en la agricultura cerealera.²⁷

Arados, trilladoras, sembradoras y otros aparatos con diferentes aplicaciones, fueron objeto de notas. Los arados merecieron una consideración muy especial. Alfredo de Herrera abordaba en primer lugar el tema de los arados americanos “*Collin*” que, finalmente, prefería respecto a los de similar procedencia marca “*Aguila*”, introducidos por las firmas “*Bell & Towers*” y “*Lebas & Nuttal*”.²⁸ En el departamento de Colonia se realizaron varias experiencias satisfactorias con los arados “*Gang Plow*”, dotados de ruedas y doble reja de acero. Uno de los productores que se manifestó favorable a su uso fue Francisco Holbach, que le pronosticaba un gran porvenir en el país.²⁹ En la localidad de La Paz, R. B. Hughes presentaba una experiencia diferente. Refería, en primer lugar, a una prueba –en 1868– con un arado de madera norteamericano tirado por dos bueyes. No quedó satisfecho con los resultados pues “*para la labranza en gran escala no satisface, pues aunque quebrante la tierra, deja el pasto en la superficie y en la estacion de lluvias no muere. El buey dócil y voluntario, tiene el paso muy lento y no se presta a una labranza prolija de surcos limpios y derechos, donde ninguna parte del terreno escapa al ojo del labrador*”.³⁰ En consecuencia, adoptó el “*Howard*” –arado de hierro inglés, muy difundido– que tirado por tres caballos y conducido por un solo hombre permitía buena roturación, surco derecho y parejo, permitía dar vuelta completamente la tierra y asegurar la destrucción de

25 “Agricultura” en “R.A.R.U.” Año I N° 1; Montevideo, Viernes 15 de Marzo de 1872.

26 Recientemente he ubicado en el Archivo de la ARU un carpetín que contiene correspondencia y breves estudios sobre instrumentos, principalmente arados, que incluyen numerosos grabados de artículos de diferente fabricación y procedencia.

27 Juan Ramón Gómez “Las colonias, VIII” en “R.A.R.U.” Año III N° 34; Montevideo, Mayo 1° de 1874.

28 Nota de Alfredo Herrera al Presidente de la ARU, Juan R. Gómez, fechada en San José, Enero 20 de 1872 y reproducida en “Correspondencias” en “R.A.R.U.” Año I N° 1; Montevideo, Viernes 15 de Marzo de 1872.

29 *Ibidem*

30 Nota de R. B. Hughes al Presidente de la ARU, Juan R. Gómez, fechada en La Paz (Arroyo Negro), Enero 10 de 1872 y reproducida en “Correspondencias” en “R.A.R.U.” Año I N° 1; Montevideo, Viernes 15 de Marzo de 1872.

Alcides Beretta Curi

hierbas. Los caballos del país le merecían una excelente opinión y había apreciado en oportunidades que un potro sacado de la manada, en tres días de adiestramiento estaba en condiciones de cumplir estas funciones.³¹

La maquinaria no se ubicó únicamente en el horizonte del empresario rural o del mediano productor. El Informe de la “Escuela Central de Agricultura”, en Nueva Palmira, describía minuciosamente las diferentes secciones de las chacras que disponía, indicando en algunos casos el uso de alguna máquina simple o arados especiales, como el Gang Plow.³²

A fines de 1872 se desató una aguda polémica respecto a las ventajas de algunos arados sobre otros, particularmente el Gang Plow y el Collins.^{33,34} En una breve información, de 1874, sobre los “arados modernos” se enfatizaba sobre el ahorro de trabajo para el labrador y las potencialidades de su uso.³⁵

Es particularmente interesante el contexto en que se realizaban estas apreciaciones y polémicas. En ocasiones, los autores de las notas reflejan experiencias realizadas en sus propias fincas, como parte del trabajo cotidiano en el campo. No eran pocas las demostraciones que convocaban a empresarios amigos de otras localidades, aquellos con quienes se tenía fuertes lazos corporativos, productores vecinos y, no pocas veces, se realizaba una invitación general a través de la prensa y de la propia revista de la *Asociación Rural del Uruguay*. Las convocatorias e informes abundan en las páginas de la revista gremial y en la prensa. Este clima experimental de la década de 1870 había incidido en modificar la actividad agrícola más concentrada, tanto del punto de vista del capital como territorialmente, en los departamentos vecinos a la capital. A inicios de la década siguiente, el directivo de la ARU Cluzeau Mortet publicó un artículo en la revista gremial, refiriendo a los cambios operados en el Rincón del Cerro Colonia, San José y Canelones: “*La adopción de las máquinas perfeccionadas, se ha hecho entre nosotros con bastante dificultad; el labrador acostumbrado a las antiguas herramientas, no quería absolutamente dejar de usarlas. Las explicaciones y los consejos que se le daban eran completamente inútiles, y encaprichado con sus creencias persistía sosteniendo a ese respecto las ideas mas absurdas*”. Y concluía: “*Con todo, la buena causa triunfó. El labrador no pudo mirar con indiferencia los resultados que se obtenían y, comparando sus trabajos con los que se efectuaban con las máquinas modernas, se convenció de que estas eran más ventajosas*”.³⁶ Por cierto no puede llamar a engaño el nivel de generalización que la elite aplicaba al conjunto de la actividad agrícola.

No es posible referir a la totalidad de la literatura que esta temática generó localmente. En los años siguientes las notas de fondo o las breves reseñas se multiplicaron en las páginas de la publicación oficial de la ARU, reflejando el ambiente febril en torno a las ventajas de la incorporación de herramientas perfeccionadas y máquinas para la agricultura moderna y a gran escala. Por otra parte, es necesario tener presente este contexto experimental y entusiasta para considerar la constitución de las redes de productores vitícolas. Es apreciable una

31 *Ibíd.*

32 “Escuela Central de Agricultura” en “R.A.R.U.” Año II N° 16; Montevideo, Junio 15 de 1873.

33 Lucas Herrera y Obes “El arado Gang plow” en “R.A.R.U.” Año I N° 9; Montevideo, Noviembre 15 de 1872.

34 Lucas Herrera y Obes “El arado Gang plow” en “R.A.R.U.” Año I N° 9; Montevideo, Noviembre 15 de 1872.

35 “Los arados modernos” en “R.A.R.U.” Año III N° 27; Montevideo, Enero 15 de 1874.

36 Modesto Cluzeau Mortet “Protección al trabajo” en “R.A.R.U.” Año X N° 1; Montevideo, Enero 15 de 1881.

Alcides Beretta Curi

interacción local entre productores mayores y los pequeños productores familiares de la vecindad.

Parte III

El universo vitícola en la encuesta de 1888 Hacia una fotografía de la etapa fundacional

Transcurrida una década de los primeros ensayos practicados por Vidiella y Harriague –figuras referenciales de esta etapa fundacional– algunos dirigentes de la gremial comenzaron a preguntarse si no era llegada la hora de hacer públicas experiencias y reflexiones. Por este motivo, en varias oportunidades, algunas de las *Comisiones* constituidas para asesorar a la *Junta Directiva* se habían planteado un relevamiento simultáneo, al menos en los principales departamentos vitícolas.

Hacia 1888, la institución sabía de la existencia de unos 77 viñedos en el Uruguay pero desconocía su extensión y otros datos de interés. La elite dirigente de la *Asociación Rural* percibía el interés por el tema, y entendió la necesidad de una “*puesta a punto*” que ofreciera a quienes la practicaran –y a nuevos interesados– un panorama real de su situación, sus problemas, sus perspectivas. Finalmente, y asistiendo a una postergación que se hacía indefinida, en Agosto de 1888, la *Junta Directiva* de la ARU consideró un proyecto de circular “*para ser dirigida para los que se dedican al cultivo de la viña en el país, pidiendo información del desarrollo de esta industria*”.³⁷ En la misma se solicitaba la elaboración de un informe donde debía documentarse las características del establecimiento a partir del cuestionario siguiente:

- 1º Cuantas hectareas tiene Vd. plantadas de viña?
- 2º Cuando empezó su plantacion?
- 3º En que clases de terrenos ha plantado, es decir cual es su naturaleza, su forma y exposición?
- 4º A que variedades pertenecen las cepas que ha plantado y de donde proceden?
- 5º Que sistema de cultivo y a que distancia tiene plantadas?
- 6º Cuantas cepas tiene plantadas en su sitio y si han sido plantadas de raiz ó de sarmiento?
- 7º Que produccion ha dado el viñedo de Vd.?
- 8º Si ha notado alguna enfermedad en su viña y que forma asumia?
- 9º Cual de las variedades que cultiva es la mas numerosa y la mas productiva?
- 10º Además de Vd. que otras personas cultivan la viña en su distrito?”

Las preguntas permitirían confeccionar un registro relativamente completo de esta actividad en su fase experimental. El padrón de viticultores relevado inicialmente por la Rural identificaba a 77 productores. El formulario fue remitido a todos y la gremial publicó en su revista 42 respuestas.³⁸ Confrontando el padrón de envíos con el registro de recepciones, resulta: 1) no todos los encuestados brindaron información: de los 77, solo 30 lo hicieron; 2) varios viticultores manifestaron cierta capacidad de iniciativa: no recibieron el cuestionario pero por diversas vías tuvieron acceso al mismo y lo respondieron. En esta situación se encuentran 13 informes³⁹; 3) la pregunta nº 10 de la Encuesta

37 ARCHICO ARU “*Libro Actas 4, 1885 á 1894*”: sesión de agosto 18 de 1888; fol 105.

38 “*Viticultura nacional, encuestas a productores*” en REVISTA ARU Año XVII, Nº 16, 17, 18 y 19; Montevideo, Agosto 31, Setiembre 15, Setiembre 30, Octubre 15 de 1888.

39 Uno de estos informes es autoría de Pierre Simon, en calidad de responsable de tres viñedos.

Alcides Beretta Curi

solicitaba información sobre “*otras personas*” que “*cultivan la viña en su distrito*”. La mayoría de los documentos contienen breves referencias sobre otros 49 productores y, en varios casos, se alude a terceros de quienes se tiene referencias pero se desconoce sus nombres.

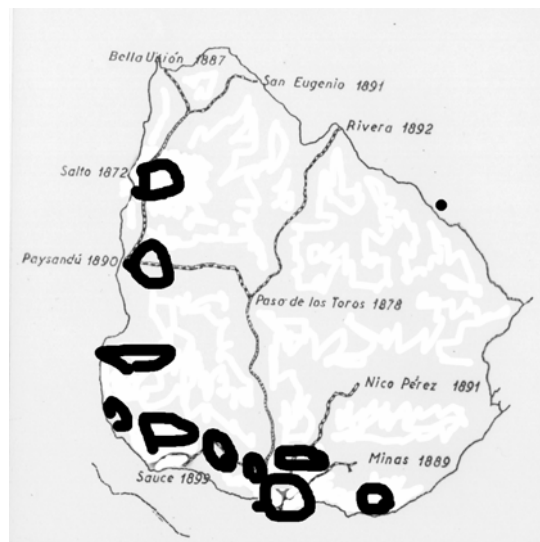
La ubicación de estos viticultores en el mapa nacional anunciaba, en una etapa tan temprana, la configuración del mapa vitícola del país hasta la primera década del XX. Revela un fuerte desarrollo del sector en el litoral norte (departamentos de Salto y Paysandú) que, en la década siguiente se convertiría en el paño viñatero más importante del país. El registro indica que allí radicaba aproximadamente un tercio de los viticultores. El otro polo vitícola y entonces el más importante, se hallaba en el sur (Canelones y Montevideo), acercándose al 37% de radicación. En el Oeste del país (Soriano y Colonia) alrededor del 24% de los viticultores. Finalmente, el 6% restante se distribuía entre los departamentos de Maldonado, Florida, Treinta y Tres y Río Negro.

Las respuestas informaban sobre lo reciente de esta historia: 2 productores habían iniciado la plantación de su viñedo en los años de 1860, 5 en la década siguiente, en tanto otros 34, entre 1880 y la fecha de la encuesta.

1. Los núcleos vitícolas fundacionales

La Encuesta de 1888 permite identificar pequeños distritos vitícolas, la existencia de algunas redes y varios productores aislados. Breve referencia a los datos que resultan de esta Encuesta.

Comunicaciones y redes de productores en 1888-1895



Fuente: Mapa base Paris de Oddone/Faraone/Oddone “Cronología...”

Simon está incluido en el padrón original de la ARU, respondió por su establecimiento y, además, anexó este otro documento. Los otros individuos que procedieron a responderlo y lo hicieron llegar a la gremial: en Minas Ciriaco Aldrovandi y J. B. Boudin; en Salto P. Ambrosioni, Moll & Salterain, Bartolomé Caballero, Joaquín Cimborain y el Presbítero Pedro Cisamolo y, en Paysandú, Lorenzo Geyres y Eduardo Kamerman.

Alcides Beretta Curi

Algunos de esos núcleos eran pequeños por el número de cultores, como el de Las Piedras, pero incluía a importantes empresarios con antecedentes en el agro, el comercio o la industria, como eran los casos de Adolfo Artagaveytia, el italiano Luigi Podestá, B. Viñoly y el alemán Gustavo Herten. En la localidad de Joanico solo figuraban dos viticultores: Luis Lerena Lenguas y Federico Eugenio Balparda, pero ambos connotados dirigentes de la *Asociación Rural del Uruguay*. Otras localidades del departamento de Canelones contaban con varios productores muy dinámicos.

Colonia albergó varios distritos vitícolas. En Nueva Helvecia, en Carmelo y en Nueva Palmira, en su casi totalidad pequeños o medianos productores de origen europeo.

En Soriano, hacia 1888, la ARU dirigió la Encuesta a cinco viticultores. Ellos y otros pocos agricultores de diversa procedencia – italianos, portugueses y españoles – iniciaban sus viñedos en el entorno de la ciudad de Mercedes.

En el litoral norte dos departamentos presentaban la formación de núcleos importantes: Paysandú y Salto. En el Este, la actividad más importante se desarrollaba en el departamento de Maldonado.

Montevideo, el más pequeño de los departamentos, contó con el mayor número de núcleos vitícolas, por otra parte los más consolidados y activos. Destacaron dos mayores: Colón-Peñarol y Manga, tempranamente animados por las principales figuras de referencia del sector –algunos políticos y otros dirigentes de diversas corporaciones empresariales, estudiosos y experimentadores–, que alentaron las acciones más importantes en la etapa de constitución del sector vitivinícola.

2. De los núcleos a la construcción de redes:

El trabajo sobre los núcleos iniciales y las redes vitícolas constituye una de las líneas de investigación que privilegia esta investigación. Sin considerar estos espacios y sus dinámicas se torna prácticamente imposible comprender el proceso de “construcción” de este sector que, como se ha señalado previamente, carecía de antecedentes significativos en el país. Es, además, una de las rutas para hacer más inteligible lo que se ha llamado “*la modernización*” del país. Si bien los estudios sobre redes se aplican principalmente al presente y a los procesos de innovación, aportan y mucho al conocimiento de estas redes informales en el proceso fundacional de la vitivinicultura uruguaya.⁴⁰ Probablemente se registraron tramas y procesos similares en Mendoza [República Argentina] y en Río Grande do Sul [Brasil].

El ingreso a estos ámbitos nos contacta con los “repertorios” de los productores: 1) los “repertorios de tradición”, transmitidos de una generación a otra, y que comprende los saberes y las prácticas operatorias –familiares y locales de origen–; 2) los “repertorios de nacionalización” que corresponden a los procesos de adaptación de aquellas prácticas y saberes a una realidad diferente –climática, edafológica, cultural–, la del país de adopción; 3) los repertorios de “nueva información”, incorporados más tarde y resultado de experiencias prácticas, lecturas, asesoramientos

⁴⁰ Ver, por ejemplo, José Luis Alonso Santos “Redes y procesos de innovación en las comarcas vinícolas de Castilla y León: el ejemplo de la D. O. Bierzo” en “Boletín de la A.G.E.” Nº 36, 2003.

Alcides Beretta Curi

y/o enseñanzas de terceros. Angélica Vitale Parra aborda esta dimensión desde el concepto de “capital cultural laboral”.⁴¹

La constitución de las redes fue una respuesta social de la inmigración, en primer lugar al proceso de instalación y recreación del trabajo, en segundo lugar, como vehículo ideal para las actividades agrarias de innovación y difusión. Reconoce su antecedente en la existencia de redes étnicas que alimentaron el flujo de la emigración mediterránea a ultramar, temática sobre la que se ha generado una extensa bibliografía. El afincamiento en territorios nuevos se nutrió de esa experiencia y, en algunos sitios, simplemente la consolidó. La relación entre inmigración y actividades productivas ha merecido interesantes estudios que concurren en este sentido a esclarecer estos procesos.⁴² La constitución de estas redes sería, también, un camino posible hacia la innovación en el sector, visualizando su rol dinámico.⁴³

En el seno de varios distritos vitícolas, aun poco densos y débiles, se generaron sin embargo vínculos más estables entre algunos productores. Incidieron en ese fortalecimiento, las proximidades geográficas, la vecindad, los orígenes étnicos comunes, o algunos problemas que afectaban seriamente la zona y que obligaban a buscar una salida colectiva. No puede ser desconocida la acción de algunos hombres, su liderazgo natural –aun tratándose de pequeños productores–, el “reconocimiento” a su saber o la capacidad creativa para resolver problemas que atañen a todos. En ese marco fue permitido intercambiar diversas prácticas, que cada uno había heredado de abuelos y padres; apreciar algunas experiencias sobre el terreno, a partir del asesoramiento brindado por la *Asociación Rural del Uruguay* o bien adquirido en algunos de los manuales en circulación. Bien el ensayo con herramientas más complejas, arados especializados para el trabajo en el viñedo. Finalmente, en algunos casos, la incorporación de algunas innovaciones que se abrían camino en el viñedo europeo.

En esta ponencia el tema de las redes se aborda sin ingresar a las relaciones del productor con la tierra –propietario, arrendatario, medianero– si bien la investigación se ha enriquecido con una amplia bibliografía.⁴⁴

Las redes fueron una respuesta *social* de los productores inmigrantes que funcionaron en ámbitos espaciales locales. En el lapso considerado, se detectan algunos contactos que trascienden la localidad.⁴⁵ Articular esos espacios pudo ser, y lo fue en cierto modo, tarea de la

41 Angélica Vitale Parra “Tradición y saberes en la cultura de la vid y el vino” en II Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay e la región” [Colonia, Noviembre 12/14 de 2003].

42 Ver, por ejemplo, Steven J. Keillor “Agricultural Change and Crosscultural Exchange: Danes, Americans, and Dairying, 1880/1930” en “Agricultural History” vol 67, N° 4, Fall 1993; Jette Mackintosh “Ethnic Patterns in Danish Immigrant Agriculture: A Study of Audubon and Shelby Counties, Iowa” en “Agricultural History” Vol 64, N° 4, 1990.

43 Ver Salvador Calatayud/Juan Pan-Montojo/José Pujol “Innovación y cambio técnico en la agricultura” en “Historia Agraria” n° 27, Agosto 2002

44 Particularmente: Rosa Congost/Gabriel Jover/Giuliana Biagioli “L’organització de l’espai rural a l’Europa mediterrània. Masos, Posesiones, Poderi” Girona. Universitat de Girona, 2003; J. Carmona Pidal/James Simpson “A vueltas con la cuestión agraria catalana: el contrato de “rabassa morta” y los cambios en la viticultura, 1890/1929” Documento de Trabajo 98-07 Universidad Carlos III de Madrid, Marzo 1998; José Colomé Ferrer “Pequeña explotación agrícola, reproducción de las unidades familiares campesinas y mercado de trabajo en la viticultura mediterránea del siglo XIX: el caso catalán” [adelanto de investigación presentado al curso realizado en la FHCE/Udelar, 2001; José Colomé Ferrer *De l’Aiguardent al Cava El procés d’especialització vitivinícola a les Comarques del Penedès-Garraf* Barcelona. El 3 de vuit, 2003; Rodolfo Richard Jorba *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola* Mendoza. Universidad Nacional de Cuyo, 1998.

45 Ver Philip Lowe, Jonathan Murdoch y Neil Ward “Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos” “Agricultura y Sociedad” N° 82, Enero-Abril 1997.

Alcides Beretta Curi

Asociación Rural del Uruguay. Sin embargo, el frágil terreno en que se construyeron estas primeras redes sufriría un durísimo golpe en la década siguiente, cuando la filoxera se fue expandiendo lentamente, anegando varias de estas experiencias promisorias.

3. Nueva Palmira y Nueva Helvecia

El departamento de Colonia albergó tempranamente diversas actividades agrarias. Concurrió a esa diversificación la temprana presencia de inmigrantes europeos que lograron vencer numerosas adversidades y consolidar áreas de producción agrícola y ganadera con industrias derivadas. La viña tuvo allí un espacio privilegiado, tanto a cargo de pequeños productores como de establecimientos mayores, también obra de europeos.

En esta sección se considerarán dos casos con características muy diferentes. La labor desarrollada por un inmigrante francés, Nicolás Guillot, hombre muy próximo a la elite dirigente de la ARU, productor medio, con activa presencia y reconocimiento en su zona. De la documentación compulsada no resulta el ejercicio formal de liderazgo – Comisión Auxiliar de la ARU, Junta Económica-Administrativa, Comisiones vecinales, u otras de notoriedad social- pero sí una labor influyente resultante de su trabajo práctico y una acción pedagógica a través del relacionamiento con los productores vecinos, y de una más amplia proyección a través de la escritura como un asiduo colaborador de la revista gremial.

El segundo caso presenta características muy diferentes y corresponde a la experiencia realizada por una comunidad de colonos europeos, la mayoría de sus miembros con tradición vitivinícola. Lo que a primera vista pareciera una experiencia cerrada sobre sí misma, permite apreciar ciertos niveles de proyección local a través de las redes comerciales construidas por la colonia en cuanto exportadora de algunos de sus rubros de producción más importantes: productos agrícolas, manteca y queso.

3. 1. La experiencia de Nicolás Guillot en Nueva Palmira

La pequeña localidad de Nueva Palmira contó con un área vitícola experimental que cobró importancia de la mano del francés Nicolás Guillot. Este hombre dispuso de recursos importantes, realizó inversiones en maquinaria agrícola, fue un estudioso de los temas agropecuarios en general y un activo socio de la ARU en aquel departamento. Un hombre con inquietudes y cierto nivel cultural que le permitió mantener durante varios años una correspondencia con la dirigencia de la gremial, correspondencia en la que aportó su experiencia y el conocimiento incorporado en sus lecturas.

3. 1. 1. El francés Nicolás Guillot

Nicolás Guillot nació en 1830 en Lorret, departamento de Haute Saone. Cuando partió del Havre, en el documento expedido por la Préfecture de Police constaba que era “journalier” de profesión, habiéndose ocupado como “ouvrier” en un único establecimiento.⁴⁶ El 14

46 Préfecture de Police, 1re. Division, 4e Bureau, 2e. Section; Paris, le 7 Juillet 1856. Documento facilitado por su bisnieto, Sr Manuel Velásquez Guillot.

Alcides Beretta Curi

de Julio de 1856 embarcaba con destino Buenos Aires, donde permaneció unas semanas, antes de dirigirse a Montevideo. Trabajó poco tiempo en la capital, trasladándose luego a Nueva Palmira [departamento de Colonia] donde se incorporó a la actividad agraria. Probablemente por experiencias, conocimientos e iniciativa, rápidamente se desempeñó como medianero.⁴⁷ En 1878 había adquirido varias cepas con destino a su huerta y al referirlo en carta a la Rural expresaba: “*y como yo he sido viñador en mi país, la plantación ha sido hecha con cierto método*”.⁴⁸

Contrajo matrimonio, en 1860, con María Tomasa Mutuberría, con quien tuvo tres hijos. Entonces, Guillot y su familia estaban radicados en el “*Campo de Casa Blanca, Agraciada*”. En 1861 nació su hijo Camilo y cuatro años más tarde, su hija Elisa.⁴⁹

Francois y Charles, hermanos de Nicolás, llegan a Uruguay en Mayo de 1866. No resultó de sus anotaciones cual era su condición en la estancia de Casa Blanca ni en el “*Campo Juana Villalba*” –donde trabajaba al momento que llegaron sus hermanos-, partiendo con ellos a la estancia de José María de los Santos. Dos años después registra otro movimiento: “*Mudanza de dicho campo para ir a vivir en el Campo de D^{ña} Isabel de Macdonald en la costa de Las Viveras*”.⁵⁰ Posiblemente trabajaba como arrendatario o medianero, ya que al registrar la partida de su hermano Francois hacia Buenos Aires, agrega: “*Charles se quedo conmigo, trabajando en sociedad*”.⁵¹

Nicolás Guillot retornó a Francia en 1871⁵², probablemente para resolver la liquidación de los bienes familiares. En su Larret natal nació su hija Marie Emilie. En 1874 retorna con su familia a Uruguay y el 22 de Marzo de 1875 “*hemos ido a vivir en la Quinta de Dn José María Montero en el Paso del Molino*”. El 24 de Marzo de 1875 partieron para la casa “*de mi compadre Gregorio Arribillaga, Costa de san salvador*”.⁵³ El 20 de Abril de 1875 radican en el campo de la sucesión Avila, cañada Magallan “*arrendado por 8 años a razon de 400 pesos cada año*”.⁵⁴ El trabajo en la finca debió ser productivo –no consta que incorporó capital de la liquidación de los bienes paternos- ya que el 23 de Mayo de 1881 viajó en compañía de su compadre Gregorio Arribillaga a Nueva Palmira “*para comprar una fracción de 505 cuerdas cuad.*”⁵⁵ al S. Martín Martínez Catro”.⁵⁶ El 4 de Diciembre de 1882 la familia Guillot se trasladó a su propiedad de “Las Flores”. Diez años más tarde –Agosto 10 de 1892- viajó a Buenos en compañía de Juan Lestrade a los efectos de comprar los lotes 9 y 11 –propiedad de Nicolás A. Calvo- y ubicados sobre el arroyo Las Flores (Depto. de Colonia).⁵⁶ En 1896 adquirió una casa en Nueva Palmira; dos años más tarde, la familia Guillot mudó de “Las Flores” a Nueva Palmira.⁵⁷ El 7 de Julio de 1902, realizó una última compra: un

47 Información brindada por la Sra. Elvira Guillot, nieta de Nicolás; entrevista realizada: 17/7/2004.

48 “Necesidad de fomentar la vinicultura” (Carta de N. Guillot a Domingo Ordoñana, “Secretario Perpetuo de la Asociación Rural” Revista ARU; Montevideo Año VIII N° 4; Montevideo, Febrero 28 de 1879).

49 A partir del año 1865, Nicolás Guillot registra sus anotaciones en castellano.

50 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Deuxieme feuillet].

51 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Deuxieme feuillet].

52 Las hojas 2 vuelta y 3 se extiende en los trámites de legalización de las partidas de matrimonio y de nacimiento de Camilo y Elisa.

53 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Quatriem feuillet].

54 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Quatriem feuillet].

55 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Quatriem feuillet vuelta].

56 La escritura fue realizada el mismo 10 de Agosto en la ciudad de Buenos Aires por el Escribano Público Agustín Roverzano [¿?]. Escritura 754, folio 796. 56 El 23 de Agosto registra la operación en el Registro de Venta del Jugado de Paz en Nueva Palmira [N° 693, folio 371 y vuelta del Cuaderno 28 de dicho Registro].

57 Anotaciones de Nicolás Guillot en su pasaporte [Cinquieme feuillet vuelta]

Alcides Beretta Curi

campo de 51 has, propiedad de Antolín Álvarez y lindera con su propiedad de “Las Flores”.⁵⁸

Falleció el 13 de Julio de 1911. Las anotaciones de Nicolás Guillot no aportan otra información sobre negocios o inversiones.⁵⁹

3. 1. 2. Nicolás Guillot, un experimentador local

Guillot representa a un nuevo tipo de empresario, que adhiere con entusiasmo a las bases de una agropecuaria moderna, diversificada, con mestización de ganado, variedad de cultivos, algunos de ellos para uso industrial. Se trataba de un empresario mediano⁶⁰ y es estimable que junto a los establecimientos de su propiedad conservara otro en arriendo. Las notas que publicó en la revista rural -generalmente en el formato de cartas extensas dirigidas a la presidencia de la gremial-, incluyen información, resultados de experiencias en su campo, reflexiones, síntesis de lecturas, sugerencias muy atinadas que incluyen apreciaciones interesantes sobre la “reforma” de la sociedad agraria. Conocemos por sus propias palabras que no era un “novato” respecto al manejo de la vid, como lo manifestaba en carta a Domingo Ordoñana: *“He sido viñador en mi país antes de venir aquí, mi segunda patria, y me alegraría ver, que se tomase en consideración la importancia de hacer, con fundamento, ensayos de viticultura”*.⁶¹

Impulsor incondicional de la viticultura, contrastaba ventajas del cultivo con los escasos requerimientos de inversión: *“No se precisa mucho dinero para emprender una plantación de vid en pequeña escala, y una vez plantado, dura muchos años cuidándola como es debido”*. En el texto refería que, cuando la breve estadía de retorno en Francia *“he hecho arrancar una viña que tenía más de 150 años de edad”* muy probablemente porque estuviera afectada por alguna peste. Y refería a continuación a un fenómeno que había apreciado como consecuencia de los altos costos de reconversión de los viñedos filoxerados: *“Bien seguro que la pobreza, ha sido causa que muchos viñadores venidos de Europa, no emprendieron la cultura de la vid, y que si hubiesen tenido auxilios, al día de hoy, se verían algunas viñas en los centros agrícolas”*.⁶² Finalmente, proponía un proyecto de premiaciones: entrega de \$ 500 por una vez a los productores que durante los años 1886, 1887 y 1888 cultivaran al menos media hectárea de viña en un radio no mayor a 10 km de cualquier pueblo, y cuyo rendimiento fuera de 10 hectolitros de vino por media hectárea.

En una carta precedente a la Rural, reiteraba su convicción de que el territorio uruguayo era altamente apto para este cultivo y que *“bien dirigido es lucrativo”*.⁶³ Pese a esta afirmación, y a raíz del diálogo con

58 Escritura otorgada por el Escribano Público Andrés Soñoría y registrada en Carmelo con el N° 90, folio 95 y vuelta y 96 del Registro de Escrituras del Juzgado de Paz de Carmelo y con fecha 14 de Julio.

59 La hoja 6 registra los casamientos de sus tres hijos [Camilo, María Emilia y Elisa] e inicia la anotación de las fechas de nacimiento de sus nietos, registro que continúa en la hoja 6 vuelta. En la parte inferior de ésta, en la 7 y 7 vuelta, su hijo Camilo anotó la oración fúnebre que leyó un niño, ya que Nicolás Guillot pariera fue un activo protector de la Sociedad “José Pedro Varela”.

60 Según Millot y Bertino los establecimientos ganaderos entre 100-200 y 1.000 has constituían una explotación mercantil con trabajo familiar y en transición, en los de mayor tamaño a formas capitalistas.

61 Nota de Nicolás Guillot a Domingo Ordoñana en “R.A.R.U.” año IX N° 10, Montevideo Mayo 31 de 1880.

62 “Necesidad de fomentar la viticultura” (Carta de N. Guillot a Domingo Ordoñana, “Secretario Perpetuo de la Asociación Rural” Revista ARU; Montevideo Año VIII N° 4; Montevideo, Febrero 28 de 1879).

63 “Necesidad de fomentar la viticultura” (Carta de N. Guillot a Domingo Ordoñana, “Secretario Perpetuo de la Asociación Rural” Revista ARU; Montevideo Año VIII N° 4; Montevideo, Febrero 28 de 1879).

Alcides Beretta Curi

Francisco Vidiella sobre las inversiones y pérdidas del experimentado catalán, Guillot recomendaba: *“Por ese motivo, toda persona que quiera efectuar plantíos de vides, en este país, tiene que hacerlo en pequeña escala, hasta ver los resultados que serán palpables a los dos, tres y cuatro años siguientes. Todo el secreto es acertar en la elección del terreno y de las cepas; luego la benignidad del clima y los cuidados del hombre, harán lo demás”*.⁶⁴ En 1880, daba a conocer parte de su experiencia con la cepa Gamay que, con ligeras variantes reseñaría en la respuesta a la Encuesta de 1888.⁶⁵

3. 1. 3. Guillot responde la Encuesta de la ARU

Debe señalarse en primer lugar que el papel de este hombre fue clave en precipitar la resolución de la gremial en realizar la Encuesta que, por otra parte, recogía varias de las preguntas que explicitara en la carta que dirigiera a Domingo Ordoñana.⁶⁶ El informe⁶⁷ de Guillot a la Encuesta de 1888 da cuenta de una superficie pequeña, con carácter experimental: 35 áreas superficiales de las cuales 9 había plantado en 1885, 12 en 1887 y el resto entre Mayo y Julio de 1888. Se refería a la tierra vegetal del viñado como *“bastante negra y contiene arena muy fina. Su espesor es de 25 á 30 centímetros, descansando sobre igual espesor de greda bastante compacta, y el sub-suelo es una tosca muy permeable”*. Las viñas estaban en pendiente, su exposición era hacia el Sudeste, y estaban abrigadas por plantaciones de frutales y forestales.

Guillot indicaba en dicho informe que las cepas provenían de España, Italia y Francia y que entre las más conocidas se hallaban el Pinot noir, Pinot blanc, Gamay, Noirien, Maillet, Merlot Malbec, Folle noir y Yadune. En su viñado usaba el sistema de espalderas con 3 o 4 alambres, *“según el sistema de poda”*. La orientación de las filas, en sentido Este-Oeste, fue determinado por las características del terreno, con intervalos de 2 m entre una fila y otras, y la distancia entre las plantas de una fila variaba (0,60 a 0,80, 1 m, o 1,50 m) *“según la naturaleza de las cepas”*. Algunas plantas eran podadas bajas y otras por el sistema Jules Guyot. En la fecha del informe contaba con 1.300 plantas de viña [sarmientos y barbados de un año]. Guillot usó el sistema de zanjas (0,50 de ancho por igual profundidad) para la plantación, zanjas realizadas con suficiente anticipación *“para hacer beneficiar la greda de las influencias atmosféricas y luego mezclarla con la tierra vegetal al plantar las cepas”*. La plantación de 1885 (9 áreas) le había permitido elaborar 400 litros de vino.

3. 1. 4. El aporte de Guillot a la introducción de herramientas especializadas y máquinas en la agricultura

En 1877, Guillot comunicaba a la ARU una experiencia con la trilladora Wood, que había recibido de Francisco Halbach, en el mismo departamento. No resulta claro de la información si se trataba de una demostración con vecinos o un simple alquiler. No parece que se tratara de una prueba paso previo a la compra de la máquina, si se atiende la relación entre inversión y la exigua superficie, no contándose con información complementaria respecto a un proyecto de un nuevo

⁶⁴ Respuesta de Nicolás Guillot a Francisco Vidiella, fechada en “Biscocho”, Dolores, 17 de junio 1880, en “R.A.R.U.” año IX, N° 12; Montevideo, Junio 30 de 1880

⁶⁵ N. Guillot “Experiencia propia” [Costa del “Biscocho”, Dolores, Julio 1880] en “R.A.R.U.” Año IX, N 13; Montevideo Junio 15 de 1880.

⁶⁶ Carta de N. Guillot a Domingo Ordoñana en Revista de la Asociación Rural” Año IX, N° 10; Montevideo, Mayo 31 de 1880

⁶⁷ El informe de Nicolás Guillot está fechado en Las Flores, vía Nueva Palmira, Agosto 25 de 1888 y publicado en “R.A.R.U.” Año XVII N° 16; Montevideo, Agosto 31 de 1888.

Alcides Beretta Curi

arrendamiento e incremento de la superficie cerealera. La nota –en esta oportunidad se trata de un texto breve– daba cuenta de su conformidad con el desempeño de la máquina en su campo donde había plantado unas 7 hectáreas de trigo.⁶⁸ En 1883, dos años después que comprara una estancia de 500 has, hacía un nuevo ensayo en dos trigales de 15 y 27 cuadras con una segadora “Kirby” que eran introducidas por el importador Juan Shaw.⁶⁹ El archivo de la ARU dispone de otras notas de este hacendado, a través de las que se configura una personalidad interesante, un explorador inquieto siempre dispuesto a incorporar novedades.

Atendiendo estrictamente su actividad en relación con la viticultura, en este campo del instrumental, también revela su iniciativa para experimentar y divulgar resultados. A fines de la década de 1860 –dos años antes de su retorno a Francia– había utilizado “*un arado inglés*” en la confección de zanjás para su primer viñedo.⁷⁰ Pocos años después de su retorno al Uruguay, ensayó con un “*arado americano*”, del que no brinda información alguna. Asimismo, manifestaba tener conocimiento de los arados “*Collins*” y “*Sólido*”, pero ninguno de ellos lo conformó plenamente.⁷¹ En la respuesta a la Encuesta, Guillot describía los instrumentos que utilizaba en su viña:

a) “*un arado viñador, articulado, que permite arar hasta el tronco de las cepas sin dañar las plantas de vides. El arado es de la fuerza de un caballo, tiene una construcción elegantes, es liviano y es todo de fierro y acero, y puede transformarse en 4 cuerpos de instrumentos de diferentes clases*”.

b) Para las carpidas contaba con un “*carpidor á expansion*”.

c) Indicaba como necesario para el viñedo un “*arado zanjeador*” que no había adquirido ya que no pensaba dedicarse a la viticultura en gran escala.

Indicaba como fabricante experto al Sr. Souchu-Pinet (de Langeais, Indre et Loire), miembros de la Sociedad de Agricultores de Francia. Guillot disponía de un catálogo de la casa Souchu-Pinet, adelantando los precios respectivos. Reconocía la importancia de este instrumental para los viticultores y ofrecía a la ARU el catálogo que obraba en su poder.

En 1888 expresaba no conocer a otros productores con viñas, lo que resulta un tanto sorprendente por la respuesta de otro vecino, Felipe Fontana, cuyas primeras plantaciones databan de 1884.⁷² El conocimiento de Guillot con Fontana fue posterior a la Encuesta y por este último es posible confirmar lo que se intuye desde sus cartas: fue un referente local.⁷³ Efectivamente, el francés realizó en esos años una labor “*didáctica*” en la zona, convocando a vecinos, exhibiendo resultados, socializando información acumulada y la síntesis de sus lecturas. En los años siguientes, y consecuencia en parte de su acción, el viñedo creció en las inmediaciones de Nueva Palmira. Esa labor pedagógica en la zona y

68 ARCHIVO ARU. Carpeta “Correspondencia año 1877”: Nota de Nicolás Guillot al Presidente de la ARU; El Bizcocho, Abril 12 de 1877.

69 ARCHIVO ARU Materiales s/encarpetar: Nota de Nicolás Guillot al Presidente de la ARU; Las Flores, Junio 11 de 1883.

70 ARCHIVO ARU Materiales s/encarpetar: Nota de Nicolás Guillot al Presidente de la ARU; Bizcocho, 23 de Octubre de 1877.

71 ARCHIVO ARU Carpetín s/caratular: Nota de Nicolás Guillot al Presidente de la ARU; Las Flores, Agosto 2 de 1885.

72 Respuesta de Felipe Fontana en “R.A.R.U.” año XVII N° 16; Montevideo, Agosto 31 de 1888.

73 ARCHIVO ARU. Carpetín s/caratular: Nota de Felipe Fontana a Lucio Rodríguez; Palmira, Agosto 19 de 1894.

Alcides Beretta Curi

concretamente respecto a la vitivinicultura, parece haber zozobrado con la presencia de la filoxera.

3. 1. 5. Saberes y lecturas

La correspondencia con la ARU revela un hombre con conocimientos empíricos pero también un atento lector. Si bien en alguna oportunidad confesó “*Yo no leo bastante para saber si algunas de estas cuestiones han sido estudiadas*”⁷⁴, se sabe que dispuso de algunos manuales, entre otros el de Cunisset-Carnot “*Le livre d’Agriculture*”⁷⁵, y el texto de F. Prades “*Agriculture*”⁷⁶ y, aunque cita a Jules Guyot en varias oportunidades, no parece haber sido lector de su obra. El universo de sus lecturas integró las revistas corporativas que, además de la publicación oficial de la ARU incluyó la editada por la Sociedad Rural Argentina, probablemente en carácter de suscriptor.⁷⁷

Durante el año 1880, Guillot continuó enviando notas a la revista tratando diversos aspectos de la viticultura (aclimatación de cepas, abonos, podas, multiplicación de la vid, etc). En los años siguientes sus notas se hicieron más espaciadas pero no menos interesantes. En 1887 reaparece con nuevos comentarios, y de forma intermitente hasta 1896. El análisis de sus extensas notas y reflexiones aportará una síntesis de su labor en el campo de la vitivinicultura.

Nicolás Guillot formó parte de los cuadros innovadores fuertemente vinculados a la ARU. Localmente no ha sido posible identificar la documentación de la Comisión Auxiliar de la corporación en ese departamento ni calibrar la relevancia de su participación. En cambio es muy nítido su aporte al pensamiento renovador que se expresó en la revista gremial, de la que fue un asiduo lector y colaborador.

3. 2. El distrito de la Colonia Helvética

En el sudeste del departamento de Colonia y desde inicios de la década de 1860, fueron radicando colonos europeos, mayoritariamente suizos. En la zona limitada por los Ríos de la Plata y Rosario y el arroyo Cufre constituyeron una colonia, conocida entonces como “Colonia Helvética”. Omite el papel de las sociedades de colonización y de tierras que estuvieron involucradas en su nacimiento. Hacia 1863, la colonia contaba con 144 colonos de los cuales 97 tenían familia. Los colonos iniciaron diversas actividades productivas que reproducían en cierto modo, las tradiciones familiares del país de origen. En los años siguientes, continuó la radicación de nuevos europeos. La colonia contaba entonces con unos 1.200 habitantes. Desarrollaba varias actividades productivas, ocupando las tierras labradas unas 10.500 cuerdas y es posible estimar las de pastoreo en la mitad de aquella superficie. Puede llamar la atención la inexistencia de ovinos, cuando el lanar se imponía en el país desde la década de 1860; pero en todo caso es indicativo de la ausencia de familiaridad con su crianza. En cambio la presencia de vacunos y cabríos se relaciona con la industria de la quesería de la que el censo informa sobre su importancia. Los caballos (algo menos del 50% de las existencias

⁷⁴ Nota de Nicolás Guillot a Domingo Ordoñana en “R.A.R.U.” año IX N° 10, Montevideo Mayo 31 de 1880.

⁷⁵ Cunisset-Carnot “*Le livre d’Agriculture*” Paris. Librairie Larousse, 1853.

⁷⁶ F. Prades “*Agriculture*” Paris. Vve. Ch. Dunod et P. Vicq, Éditeurs, 1896.

⁷⁷ Información brindada por el Sr. Camilo Guillot, nieto de Nicolás.

Alcides Beretta Curi

vacunas) eran utilizados como animal de tiro para el transporte de personas y mercaderías, y las tareas agrícolas. Porcinos y aves de corral estaban destinados al consumo familiar, aunque los primeros dieron origen a una pequeña industria. La agricultura se limitaba a los productos más tradicionales (trigo, maíz, cebada, porotos, papas, etc), no obstante, había registrado algunos progresos -en apenas una década- ya que fueron censadas 5 máquinas de segar y 4 trilladoras (una de ellas a vapor). Las actividades industriales registraban 10 establecimientos, y una importante producción de queso y manteca. Existían dos molinos, uno de ellos a vapor. Evidentemente, se asistía a una fase experimental de la que no tenían conocimiento aproximado ni quienes programaron el censo ni quienes lo ejecutaron. En significativo, en tal sentido que en “observaciones” no se incluyera una sola anotación referente a la existencia de viñedos. La colonia contaba con templo y escuela.⁷⁸

Cuando, en 1888, la ARU resolvió realizar el censo vitivinícola, tenía identificados cuatro productores en esta colonia, a quienes remitió el cuestionario. Juan Teófilo Karlen, una figura de referencia en esa comunidad y uno de los iniciadores de la producción quesera que daría notoriedad a la colonia, no respondió. Sí lo hicieron Gratwohl, Schaffner y Celio.

3. 2. 1. El informe de Teófilo Gratwohl

Teófilo Gratwohl nació en 1835, en Niederwil [distrito de Bremgarten, cantón Argovia, Suiza] en el seno de una familia de agricultores. Emigró solo al Uruguay -entre 1863 y 1868- buscando mejores oportunidades económicas. Casó⁷⁹ con Anna María Schaffner, [nacida en 1838, en Effingen, distrito de Brugg, cantón Argovia], con quien tuvo 6 hijos. Instalado en la Colonia Suiza, con un pequeño establecimiento del que era propietario, se dedicó a la agricultura y quesería. Falleció en 1904.⁸⁰

En la respuesta a la Encuesta, Teófilo Gratwohl informaba que disponía de dos cuerdas de viñedo que había iniciado en 1873. Respecto a las cepas que plantó indicaba dos procedencias: unas eran “*uvas blancas españolas*” del Rosario Oriental, en tanto las que había plantado recientemente fueron suministradas por Francisco Vidiella, pero en ninguno de los dos casos indicaba de qué cepas se trataba. Respecto a las primeras respondía: “*las tengo plantadas al sistema de mi país, la Suiza, muy estrecho, de 11,2 pies de distancia, tanto las plantas como las hileras; y tampoco hondo, como un pie más ó menos, mientras en las últimas he hecho zanjias de casi una vara de hondura, las hileras de dos metros de distancia, para poder trabajarlas con arado, y las plantas de una vara separadas una de otra*”. Estimaba en 8.000 las cepas plantadas de sarmiento e indicaba que el año siguiente la plantación la haría con barbados. La cosecha levantada el año anterior le había permitido elaborar 2.500 litros de vino. Respecto a las enfermedades del viñedo, advertía que “*no sé darle el nombre, es como una mugre blanca y si como fuesen sembradas de ceniza*”. Había observado que el tratamiento con azufre operaba bien, pero el problema mayor se presentaba en primavera por el exceso de agua. Apreciaba un creciente interés entre sus vecinos para dedicar parte de sus fincas a viñedo y estimaba que “*la tercera parte de los habitantes ó propietarios en este centro*

78 ARCHIVO ARU. Carpetín caratulado “Censo 1872[-73]: Censo departamental de Colonia, planilla “Colonia Helvética”.

79 Matrimonio religioso: 1866; civil, 1882.

80 Información brindada por la Sra. Sonia Ziegler.

Alcides Beretta Curi

agrícola se han dedicado en este invierno á la plantación de viñas en mayor ó menor escala”⁸¹.

3. 2. 2. El informe de Santiago Schaffner

Santiago Schaffner nació en 1844, en Effingen [distrito de Brugg, cantón de Argovia, Suiza]. Pertenecía a una familia de colonos agricultores. En 1863, viajó a Uruguay por razones económicas, acompañando a su padre Santiago, viudo y con otros 8 hijos. La familia Schaffner se instaló directamente en Nueva Helvecia. Casó con Fanny Karlen, con quien tuvo dos hijos. En Nueva Helvecia se dedicó a la agricultura y árboles frutales. Poco más tarde, y como la mayoría de sus compatriotas, instaló una quesería y la Bodega "El Toro". Su hijo Ernesto Santiago y uno de sus nietos, continuaron con la bodega.⁸²

En la respuesta a la Encuesta, Schaffner declaraba *“hemos traído unos cuantos sarmientos de la Suiza, nuestro país natal”*. Admitía que *“nuestra principal ocupación antes era la viticultura y hemos tenido la idea de dedicarnos á este trabajo también aquí”* y añadía *“además á nosotros gustaba un vino bueno”*. Explicaba que apenas instalados en Nueva Helvecia habían iniciado la plantación de unas 100 cepas y en 1864 habían traído de una quinta vecina unas 1.000, *“casi todos blancos, porque entonces había pocos rojos”*. La plantación se había realizada inicialmente a distancia de una vara, con buen rendimiento, ya que en 1867 habían cosechado *“6 bocoyes de un vino superior”*. Estimaba los resultados tan ventajosos que *“nos dio ánimo de agrandar este trabajo, y hasta hemos tenido el plan de dejar de sembrar trigo y maíz y ocuparnos en la viticultura, pero la cosa vino diferente”*. La razón del fracaso de esta decisión se debió a una enfermedad que afectó su viñedo, en 1868, y que se manifestaba como *“una mugre blanca”* que afectaba las plantas luego de su floración. Descubrieron en una finca de Montevideo una clase de cepas procedentes de Estados Unidos que era más resistente a la enfermedad y escribe: *“Esto nos convenció que debe haber una clase de uvas á propósito para este país. Como el inmigrante no tiene dinero para hacer pruebas ó experimentos, hemos plantado la que dio el mejor resultado”*.

En 1873, Santiago Schaffner dejó la casa paterna y se instaló en un predio de su propiedad donde inició la plantación de un viñedo con dos mil sarmientos. Es interesante apreciar que la información que utilizaba le era suministrada por diarios procedentes de Suiza, y del buen resultado que se lograba con el tratamiento por el azufre. Por otra parte, se había enterado que Francisco Vidiella *“tenía una clase de uvas coloradas que no vienen enfermas”* determinándose a comprar 200 sarmientos que le permitieron elaborar, finalmente, 180 litros de vino.

En el momento de la Encuesta, Schaffner tenía un viñedo de 2,5 has. Las primeras plantas eran uvas blancas, luego incorporó 700 *Reinete* – de la colonia Piamontesa- y por último las de la quinta Vidiella en Colón. La plantación inicial la practicó *“al sistema de nuestro país, cada vara un sarmiento; en los últimos tres años en línea distantes 1 ½ metros y un metro una planta de la otras”*, agregando que trabaja con arado. En su última plantación contaba con 7.000 plantas, todas puestas de sarmiento. La última cosecha le dio 7 bocoyes. Refiere a una enfermedad del viñedo que desconoce y que describe con atención, correspondiendo a la filoxera. Finalmente, apreciaba que los dos tercios de los colonos plantaron

81 Respuesta de Teófilo Gratwohl en “R.A.R.U.” Año XVII N° 18, Setiembre 30 de 1888.

82 Información brindada por la Mtra. Sonia Ziegler.

Alcides Beretta Curi

sarmientos en los últimos 3 años, algunos de ellos entre 6 y 7 mil sarmientos.⁸³

Un tercer informante de Nueva Helvecia, José Celio, remitía una breve nota sobre su viñedo –cuadra y media e iniciado en 1885-, plantado con cepas traídas de los establecimientos de Vidiella en Montevideo, de Harriague en Salto, y de otros dos que, por los apellidos, estimo provenían de la Colonia Piamontesa. Celio explicaba que la mayor parte de los colonos habían plantado viñedo, continuando con la tradición de su país, pero que las pestes, heladas y hormigas habían causado tanto daño, que la mayoría practicó el arranquío y se dedicó a plantar trigo y maíz, o a la fabricación de queso. Por otra parte, los que continuaron, fuere por carecer de un buen sótano, de utensilios necesarios, obtenían un vino de calidad inferior.⁸⁴

3. 2. 3. La “nacionalización” de saberes familiares

En el caso de Nueva Helvecia nos encontramos con una comunidad inmigrante relativamente homogénea culturalmente. Esa homogeneidad resultaba de los vínculos familiares o de vecindad en el país de origen, y su fortalecimiento una vez instalados en Uruguay. Las diferencias étnicas, sin embargo, no fueron un obstáculo, ya que se generaron y fortalecieron las relaciones nacidas al calor de un objetivo común que estaba atravesado por múltiples dificultades. Las diferencias sociales procesadas al interior de la colonia eran atenuadas por un denso tejido social construido sobre lazos solidarios. Esa homogeneidad parece pauta, además, por las figuras rectoras de la comunidad en la que se ubican el liderazgo religioso y el centro de enseñanza elemental.

El trabajo específico del viñedo y, seguramente, la producción de vino, respondían mayoritariamente a prácticas tradicionales suizas, según las indicaciones que expresan dos de los informantes a la Encuesta.

La respuesta de Schaffner contiene varios puntos de interés. Un conocimiento básico e intuición conforman el eje referencial, como se aprecia en su juicio respecto la enfermedad que afectaba al viñedo: para cada lugar debe encontrarse una cepa apropiada. En segundo lugar, la imposibilidad que se presentaba al inmigrante de ingresar en el campo de la experimentación por la carencia de recursos que ello implicaba. Consiguientemente, el proceder del labrador sería el de aplicar su bagaje de saberes y prácticas agrícolas traídos de ultramar y ver “cómo” funcionaban localmente. Sobre la marcha se irían operando ajustes resultantes de la observación, de errores y aciertos. Si bien el agricultor es conservador y rutinario no está desatento a las novedades de vecinos que tienen buenos resultados.

Por otra parte, presentes los problemas, a veces se deben transitar varios caminos antes de encontrar una solución. Esto abre una hendidura para la búsqueda de información y el recurso a lecturas elementales. En materia de enseñanza de la comunidad, más allá de la alfabetización en castellano, se realizó una labor informativa a partir de la literatura agraria que presentaba la revista de la *Asociación Rural del Uruguay*. Ilustran al respecto, las palabras del preceptor de la colonia, Manuel Luque, expresando el interés por la revista gremial, en la que reconocía una fuente renovada de información para los productores: *“Si bien el nº de habitantes de esta Colonia es numerosa pues pasa de 230 familias, tenemos la dificultad que muchos no saben leer en Castellano, no obstante me he dirigido aquellas*

83 Respuesta de Santiago Schaffner en “R.A.R.U.” Año XVII N° 18, Setiembre 30 de 1888.

84 Respuesta de José Celio en “R.A.R.U.” Año XVII N° 18; Setiembre 30 de 1888.

Alcides Beretta Curi

*personas principales en conocimiento para que estos propaguen los fines de la Asociación”.*⁸⁵

Testimonios diversos aluden a las reuniones periódicas en la escuela para la lectura de la revista de la Asociación Rural. Pero también circulaban textos procedentes de Suiza, probablemente periódicos, algunas revistas y seguramente no estaba ausente algún libro que recién llegados de ultramar portaban consigo, como lo sugiere una de las respuestas.⁸⁶ La sede de la escuela era, además, el ámbito para las asambleas donde se discutían diversos asuntos, desde las experiencias realizadas por algunos colonos, la resolución de problemas concretos que afectaban la producción local y otros de interés vital para la comunidad.

Los límites de las Redes: filoxera y después?

En las últimas décadas se ha revalorizado el papel de las redes en los procesos de difusión de conocimientos e innovación. En el Uruguay de la modernización, la red no fue un instrumento promovido desde el Estado pero sí fue un vehículo informal impulsado desde la Asociación Rural del Uruguay.

Entre 1870 y 1895 varios pioneros estaban realizando experiencias de aclimatación de cepas europeas y se pusieron a prueba distintos métodos de trabajo en el viñedo según las indicaciones de los más modernos manuales de viticultura que se importaron. Algunos de estos pioneros se interesaron por las prácticas que desarrollaban los agricultores inmigrantes -principalmente italianos y españoles-, observaron los procesos que seguían para adaptar con éxito sus saberes previos y los resultados obtenidos. Por otra parte, los productores tomaban conocimiento del trabajo de varios hombres cuyos nombres eran referentes locales o habían ganado un reconocimiento a nivel nacional. En los distritos mejor integrados, la familiaridad entre un viticultor y sus colindantes facilitó la difusión de algunas novedades. Como señala David Grigg, algunos individuos solo conocen sobre innovación a través de sus vecinos.⁸⁷

La conjugación de los datos que aporta la Encuesta de 1888 con la documentación que se está consultando en el Archivo de la Asociación Rural del Uruguay permite una identificación de temas a los efectos de un seguimiento de las “novedades” que se introdujeron en una o más localidades, y su difusión. En ese camino, importa a este estudio tanto los itinerarios, a los efectos de determinar el alcance *espacial* de la innovación, como las etapas de ese trayecto, precisando entonces sus propios *tiempos*.

Importa, por otra parte, determinar las razones que están en juego detrás de toda innovación, desde la racionalidad de empresa a las formas directas o más sutiles de presión social.

Finalmente, y es un tema muy importante para el caso de la viticultura uruguaya, estudiar la difusión de algunas prácticas de los inmigrantes europeos, prácticas que se fueron “*nacionalizando*” en el país

85 ARCHIVO ARU. Carpetín s/caratular [contiene correspondencia del año 1873]: Nota dirigida al Secretario Gerente de la ARU, Lucio Rodríguez, y fechada en “Colonia Helvética, Rosario Oriental, Febrero 6 de 1873.

86 La posibilidad de consultar los escritos de Juan Teófilo Karlen aportará datos de interés sobre esta etapa inicial de la viticultura en la Colonia Helvética y sobre el funcionamiento de la red de productores de esa localidad.

87 David Grigg *The dynamics of agricultural change. The historical experience* London. Hutchinson, 1982; p. 156.

Alcides Beretta Curi

Conocer sus “contenidos”, sus “tiempos” y su “espacialidad” en función de la existencia de las mismas comunidades étnicas -y/u otras similares o afines- en distintas localidades. La importancia del tema se comprende mejor si se tienen en cuenta las diferencias regionales e identitarias, en los países de origen: técnicas, modalidades, tradiciones que “hacían” a resultados particulares, no eran las mismas para el Priorato catalán, que para la Rioja, Galicia o el Marco de Jerez.

Un tiempo crítico para las redes: la reconversión por la filoxera

Los estudios realizados sobre la reconversión del viñedo filoxerado en España e Italia, revelan profundas mutaciones en el mapa de producción, con retraimiento de distritos e importantes egresos de viticultores del sistema. Parte de los viticultores expulsados en el marco de la reconversión emigraron a ultramar donde concurrieron al desarrollo de esa actividad.⁸⁸ Esta terrible enfermedad del viñedo fue reconocida oficialmente por el gobierno uruguayo en 1893, pero ya estaba presente desde 1888, y fue descrita por un viticultor cuando respondió la Encuesta. Los primeros años de la filoxera coincidieron, en Uruguay, con la crisis financiera que detonó a mediados de 1890. Se trató de una crisis de efectos recesivos prolongados, perceptibles aun en 1894 y 1895. Simultáneamente con la recesión, se debió procesar una primera expulsión de productores del sistema, posiblemente por efectos de la propia crisis, si bien se conocen varios casos que iniciaron viticultura como un recurso defensivo mediante la diversificación. De todas formas, los estragos de la filoxera en Europa y su reciente presencia en el vecino territorio argentino generaban temores e incertidumbres difíciles de disipar al considerar los costos de la reconversión.

El tema es aun más complejo. El alto costo social de la reconversión es apreciable, en un primer nivel de estudio, en la desaparición de numerosos nombres. La confrontación de listados de productores -correspondiente a un momento anterior, contemporáneo y posterior a la filoxera-, exhibe con un margen reducido de error, la desaparición de la mayoría de estos hombres.

Un segundo nivel de trabajo, repara en otra dimensión más profunda de ese costo social, a su vez menos visible: a) la desarticulación de las primeras redes que se constituyeron y que estaban en proceso de consolidación, b) la desaparición de algunos liderazgos que podían ser claves en el desarrollo de las actividades vitícolas locales, c) la pérdida, para el sector, de hombres que hicieron de la experimentación y adaptación su forma de trabajo, y que organizaron su labor en la confrontación de propuestas y resultados con sus vecinos. En esta dimensión es donde pareciera más dramático el efecto de la reconversión a que obligó la filoxera.

En su reciente tesis de Maestría, la Ec. Belén Baptista realiza un seguimiento, desde los datos estadísticos, de la difusión del portainjerto y el tiempo de la reconversión del viñedo uruguayo.⁸⁹ El estado de la investigación en curso estaría desnudando el tiempo crítico para las redes de productores y que corresponde al que Baptista marca como el de los

88 Ver, por ejemplo: Andreas Oestreicher “Conflictividad social y emigración durante la crisis de la filoxera en la Provincia de logroño (1899/1915)” ponencia presentada al III Simposio de Historia y Civilización de la Vid y el Vino [Funchal, Madeira, Octubre 5-8 de 2003], Tim Unwin “El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino” Barcelona. Tusquets Editores, 2001.

89 Belén Baptista “La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874/1930) ¿Tradición o innovación?” [Tesis, inédita, Maestría de Historia Económica, Fac. Ciencias Sociales, 2005]

Alcides Beretta Curi

“pioneros” (1895-1905). Seguramente fue más breve aun, ya que la confrontación de los listados de productores estarían confirmando que poco antes del 900 esta trama estaba relativamente desarticulada y el sector se recompondría sobre otra estructura, tan informal como la anterior.

En este tema, la investigación encuentra varios escollos: 1) la dificultad para medir esa crisis en la dimensión social, es decir, cuantificar tres aspectos relacionados entre sí: a) determinar el número de productores que reconvirtieron su viñedo por plantación con portainjertos; b) quiénes reconvirtieron hacia otros rubros agrícolas con menor riesgo de plagas; c) el número de los que egresaron del sector agrícola por no encontrar viables los caminos anteriores.

¿Crisis filoxérica y extinción de las redes?

La filoxera generó una abrumadora redacción de estudios agronómicos e importación de artículos e investigaciones realizadas en los países europeos. Escasamente aportan al conocimiento de los aspectos sociales que esta crisis entrañó.

El Ing. Agr. Teodoro Alvarez es uno de los pocos técnicos que refiere al problema de la reconversión y el alto costo que impuso. La consulta a los textos que redactó desde inicios de la década de 1890 y no más allá del 900, aluden a la dimensión social del problema pero –quizás por el tramo tan breve que ha sido posible considerar- no ahonda en él. Pese a sus insistentes señalamientos de los elevados costos para el pequeño viticultor, probablemente no constató una situación dramática en el tránsito hacia el siglo XX. Alvarez se desempeñó como Inspector de Viticultura y visitó en esos años cientos de viñedos. Las inspecciones que realizó quedaron plasmadas en extensos y documentados informes, de los cuales ha sido posible conocer algunos pocos.⁹⁰ La consulta de este frondoso material, tantos los estudios generales sobre la filoxera, los informes generales por departamentos y zonas del país, así como los correspondientes a cada viñedo, concurrirán a esclarecer estos temas.

Pese a los vacíos y silencios documentales, desde la información reunida se intuye que la desarticulación de estas primeras redes no pudo repararse. En algunas localidades se recompusieron aquellas pocas que presentaban mayor solidez y vitalidad. Las primeras décadas del siglo XX asistirían a múltiples esfuerzos de agremiación y la vida corporativa *se visualiza* con mayor importancia como factor vinculante entre los productores.

⁹⁰ Se trata de los informes conservados en los archivos de algunos empresarios importantes del sector. Una expectativa importante para esta investigación es el reordenamiento y catalogación del archivo del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que, durante décadas, ha estado abandonado en los depósitos de distintas reparticiones de este Ministerio.

El impacto sobre las condiciones de vida de la actividad vitivinícola en Mendoza. 1890-1914.

Resumen.

El propósito del presente trabajo es analizar los cambios y las continuidades en las condiciones de vida de los sectores obreros en la provincia de Mendoza (Argentina) a comienzos del siglo XX. La incorporación de un número significativo de inmigrantes junto a un proceso de reorganización productiva -asociado al desarrollo de la industria vitivinícola-, implicaron cambios en las relaciones sociales y en las condiciones de vida de amplios sectores de la sociedad mendocina.

Iniciado el siglo XX, la vitivinicultura mendocina se convirtió en la principal actividad productiva de la provincia y en la más importante en su rubro a nivel nacional. En este marco, los *viñateros*, *productores agroindustriales*, *industriales bodegueros*, *los contratistas de viñas*, etc., fueron constituyéndose en parte importante de una sociedad más heterogénea y diversa, producto del tipo de desarrollo capitalista que experimentó la región desde el último tercio del siglo XIX. Estos sectores se insertaron de forma muy dispar en el proceso productivo como consecuencia, en parte, del hecho de que el mercado de trabajo se conformó alrededor de una actividad -la vitivinicultura- caracterizada por una alta estacionalidad y una escasa especialización de la mano de obra.

Los datos estadísticos correspondientes a principios del siglo XX muestran que aquello habría redundado en una mayor segmentación social por cuanto la un sector importante de la población de la provincia experimentó una limitada participación de los beneficios de la modernización económica.

En este sentido, el cambio de siglo es de suma importancia para el estudio de las condiciones laborales y de vida de la población ya que en dicho período se fue delineando la formación de un mercado de trabajo y un sistema productivo en torno a un monocultivo que continua sin fuertes alteraciones hasta la década de 1970.

Este trabajo de investigación se basa en el análisis de las fuentes estadísticas disponibles -censos nacionales y provinciales- que permite un abordaje diferente y poco explotado de las condiciones de vida de la población en Mendoza a comienzos del siglo XX.

1. Introducción

La historiografía más tradicional asocia el proceso de desarrollo económico experimentado a finales del siglo XIX en la provincia de Mendoza, con un rápido ascenso social de amplios sectores de la población

* Autor del artículo: CERDÁ, JUAN MANUEL. Becario FONCYT y Docente de la Universidad Nacional de Quilmes.

Pertenencia institucional: Centro de Estudios e Investigación (CEI), Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).

Dirección electrónica: jmcerda@unq.edu.ar

Juan Manuel Cerdá

y, en especial, de los inmigrantes. Según esta postura, la población de Mendoza se benefició por una alta movilidad social ascendente y la conformación de una clase media acomodada. Sin embargo, para algunos contemporáneos, dicho proceso no fue tan notorio. En su clásico informe Biale Massé muestra las malas condiciones de los trabajadores vitivinícolas y la explotación que sufrían los viñateros y los pequeños bodegueros por parte de las grandes bodegas. Para Massé aquellos sectores se acercaban a las condiciones de explotación sufrida por los cañeros en Tucumán. (Biale Massé, 1985: 558) Por otra parte, para otro clásico como Benito Marianetti el desarrollo desigual por el cual pasó la economía de Cuyo, en general, y de la provincia de Mendoza, en particular definieron un perfil regional contrastante. (Marianetti, 1947: 22-24)

En las últimas décadas una nueva historiografía comenzó a matizar algunos aspectos relacionados con el desarrollo económico y social cuyano. Nuevos estudios han demostrado¹ el impacto desigual y las diferencias sociales que tuvo el desarrollo económico a comienzos del siglo XX en la provincia de Mendoza. En este sentido, el presente trabajo indaga sobre los efectos que tuvo el desarrollo económico de la Argentina moderna sobre la sociedad mendocina y, en especial, sobre las condiciones de vida de los sectores populares.

La elección del período estudiado se corresponde con la implantación de un nuevo sistema productivo en la provincia de Mendoza basado en la vitivinicultura y la incorporación de la provincial al modelo agro exportador predominante en el país. El período comprendido entre 1870 hasta la primera guerra mundial, marcó la mayor expansión de la industria vitivinícola en la región, convirtiéndola en el territorio del país, por excelencia, para la producción de vinos.

El presente trabajo aborda tres aspectos relacionados con las condiciones de vida que permitirán analizar el impacto que generó el desarrollo económico sobre la población mendocina. En primer lugar, se analiza la ocupación y el nivel de educación de la población, en segundo lugar, las características habitacionales y edilicias de esa población y, por último, las condiciones sanitarias y aquellas relacionadas con la salud pública de la provincia Mendoza.

La limitada información estadística obligó a la dotación cuidadosa de las hipótesis y resultó necesario plantear algunas de las conclusiones en forma provisoria, que serán desarrolladas en futuros trabajos.² Para el presente trabajo se han utilizado las siguientes fuentes de información disponible:

a) Censos Nacional de Población (1869, 1895 y 1914), Censo Industrial de 1906, Censo de población de la Provincia de Mendoza (1909), y los Anuarios Estadísticos de la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Mendoza (1908 y 1910).³

b) Con relación a las fuentes cualitativas se han utilizado todos aquellos informes o fuentes primarias útiles para verificar algunos de los aspectos que no se reflejan —o se reflejan parcialmente— en los datos estadísticos.⁴

El trabajo se estructura en dos grandes secciones: en la primera parte (punto 2), se desarrollan los aspectos centrales de las transformaciones económicas de Mendoza en el último tercio del siglo XIX y hasta 1914; en la

1 A modo de ejemplo y sólo para la región cuyana ver Mateu, Ana María (2004), Richard-Jorba, Rodolfo (2003), Girbal-Blacha (1982), Martín, José (1992).

2 El presente trabajo es parte del proyecto de tesis doctoral que tiene como objetivo el estudio de las políticas sociales en la provincia de Mendoza entre 1900 y 1930.

3 Desde ahora Censo Nacional de Población (CNP) y Censo Provincial de Población (CPP).

4 Por falta de espacio estos serán detallados a lo largo de trabajo.

Juan Manuel Cerdá

segunda parte (puntos 3 al 5), se analizan las condiciones de vida y el impacto que tuvo el desarrollo económico sobre los sectores de los trabajadores en la provincia.

2. Aspectos característicos del escenario

A mediados del siglo XIX la economía de la provincia de Mendoza se basaba en el desarrollo de una producción ganadera que abastecía el mercado de Chile y una producción cerealera destinada al mercado local. Asociados a la producción primaria se desarrollaron un sector comercial y uno de servicios, que permitieron la expansión de la ciudad capital hasta convertirla en una de las más importantes del país. Sin embargo, a finales de la década de 1860 la economía mendocina entró en crisis debido al cierre del comercio trasandino y a la imposibilidad de competir con la región pampeana, región con ventajas comparativas mucho más importante. Estos dos hechos obligaron a la reestructuración de la economía provincial y a la búsqueda de un nuevo producto más competitivo que diera sustento a un nuevo modelo de desarrollo local.

Los sectores terratenientes junto con la clase dirigente provincial – esta última tenía fuertes intereses en el sector agropecuario– comenzaron a diseñar una nueva estrategia productiva con el fin de revertir la crisis provincial. Así, la vitivinicultura se convirtió en una alternativa a la crisis y, rápidamente, transformó las estructuras económicas y sociales de Mendoza. El impulso de la vitivinicultura, a finales de la década de 1870, impactó sobre el paisaje transformando su fisonomía en sólo una década. Los valles del norte de la provincia comenzaron a poblarse de viñedos, a la vez que las pequeñas propiedades se multiplicaron rápidamente dejando atrás la experiencia agrícola-ganadera de la región. (Richard-Jorba, 2000)

El gobierno provincial fue el impulsor de la vitivinicultura y la élite local apoyó la iniciativa desde un comienzo. En este sentido, el diseño de la política fiscal cumplió un papel importante en la transformación de la economía. A partir de 1874, se pusieron en vigencia una serie de leyes que promocionaron la implantación de la vid. Un año más tarde se fijaron tasas preferenciales para las tierras que fueran plantadas con vid, y una nueva ley promulgada en 1881 –pero puesta en práctica a partir de 1884– eximía de impuestos provinciales a las nuevas plantaciones de viñas, olivos y nogales por el término de diez años. (Richard-Jorba, 2000: 119) Estas leyes permitieron plantar 17.830 Ha. repartidas en 2.900 unidades productivas entre 1884 y 1900.

Otro de los factores que permitió el desarrollo económico de Cuyo fue el ferrocarril. Desde la década de 1860 se habían impulsado una serie de proyectos con el fin de desarrollar el ferrocarril desde Buenos Aires pero éste llegó a la ciudad de Mendoza recién en 1885. Si bien la llegada del ferrocarril limitó la expansión de Mendoza como productora de cereales y carnes por su imposibilidad de competir con los productos de la pampa húmeda, le permitió organizar su economía a partir de la producción vitivinícola, aprovechando las ventajas comparativas derivadas del clima excepcional de la región para el desarrollo de la vid. Por otro lado, posibilitó una mejor y más rápida comunicación con Buenos Aires y con su zona de influencia -el litoral pampeano- que era el mercado consumidor más importante.

Sin embargo, la escasez de mano de obra comenzó a ser una preocupación para las autoridades y los empresarios obligaron al gobierno a

Juan Manuel Cerdá

llevar a cabo campañas que promovieran la inmigración.⁵ Para cubrir dicho déficit, el poder Ejecutivo provincial envió comisiones especiales a Europa y contrató a agentes extranjeros para la radicación de inmigración en la región. Estas campañas tenían como objetivo incorporar a hombres y mujeres que fueran “prácticos en toda labor agrícola, con especialidad en el cultivo de la vid y en la elaboración de vino.” (Registro oficial, 1884: 84) Este proceso explica la gran afluencia de inmigración en el período 1895-1914, que convirtió a Mendoza en el segundo polo de atracción luego de la región pampeana.⁶

Población de la Provincia de Mendoza

	Valores absolutos			Variación intercensal	
	Censo de 1869	Censo de 1895	Censo de 1914	1869-1895	1895-1914
Población total	65.415	116.136	277.535	77,5	139,0
Extranjeros	6.144	15.896	88.354	158,7	455,8
Nativos	59.271	100.240	189.181	69,1	88,7
Porcentaje de extranjeros con relación a la población total.	9,4%	13,7%	31,8%		

Elaboración propia sobre la base de los datos de los respectivos CNP.

El cuadro anterior muestra que la población de Mendoza creció 77,5 % entre 1869-1895 mientras que en el período 1895-1914 se elevó a 139%. Por su parte, los extranjeros experimentaron un crecimiento mayor con relación al total de la provincia llegando a representar 158,7% y 455,8%, respectivamente. Por el contrario, la población nativa sólo creció 69,1% y 88,7%, en iguales períodos intercensales.

Sin embargo, producto de la estructura de la propiedad y la tenencia de la tierra, la industria se desarrolló en base a la expansión de su producción primaria, descuidando la calidad de sus vinos. (Richard-Jorba, 2003: 7) Por su parte, los intentos de la clase dirigente para impulsar un mejoramiento en las técnicas de cultivo y elaboración de vinos no tuvieron rápida aceptación en la población. La creación temprana de la Escuela Nacional de Agricultura en la década de 1860 –primero bajo jurisdicción nacional y luego de la órbita provincial– no pudo establecerse un vínculo importante con los sectores productores. La corta vida de la Escuela –que cierra sus puertas en 1890– demuestra la imposibilidad de consolidar un sector técnicamente preparado que permitiera un mejoramiento en la calidad de los vinos.

El desarrollo productivo implicó un proceso de crecimiento vertiginoso de la población en torno a los centros de producción e industrialización. La expansión del comercio y del sector de servicios –en especial el sector financiero–, convirtieron a la región productora en el centro de atracción y desarrollo urbano más importante de la provincia. Así, el oasis norte –que comprende la ciudad de Mendoza y los departamentos circundantes– vivió una transformación rápida de su fisonomía y de su estructura social. Mendoza en 1895 contaba sólo con 4 ciudades y con una población urbana que apenas sobrepasaba los 30.000 habitantes –25% de la

⁵ Otra herramienta que utilizó el Estado para cubrir el déficit de mano de obra fue la papeleta o libreta de conchabo, sin embargo, no tuvo demasiado éxito.

⁶ Datos extraídos de los censos nacionales de 1869, 1895 y 1914. La diferencia intercensales 1869-1895 representan un incremento de la población del 44% mientras que el período 1895-1914 el mismo se eleva a 58%.

Juan Manuel Cerdá

población total.⁷ En 1914 la población urbana ascendía a 137.237 habitantes distribuidos a lo largo de toda la provincia, representando el 49% de la población provincial. (Censo, 1914)

Sin embargo, la transformación del sector primario se vio acompañada por la expansión de la industria vitivinícola, a lo largo de todo el período. Si bien los datos difieren según las fuentes de información, es posible afirmar que la elaboración de vinos en 1888 era de 59.000 HI, y para fines del siglo XIX ascendía a 900.000 HI (Richard-Jorba, 2003: 8-9) Alrededor de esta industria principal se fueron generando encadenamientos productivos que permitieron la creación de nuevas fuentes de trabajo y el desarrollo de un complejo agroindustrial que la provincia no poseía hasta ese momento. No obstante, al igual que en el caso de la vitivinicultura, ninguno de estos sectores demandaron mano de obra especializada. (Romagnoli, 2001)

En síntesis, en el período que se analiza el crecimiento de la economía de Mendoza estuvo asociado directamente a la reconversión productiva basada en la vitivinicultura. Si bien los datos estadísticos y las estimaciones difieren, es posible afirmar que el desarrollo económico descripto transformó las relaciones sociales y convirtió a la sociedad tradicional mendocina en una mucho más compleja. La incorporación de grandes grupos inmigratorios, el ferrocarril, la transformación productiva de la región y la conformación de una renovada elite agroindustrial contribuyeron a los factores determinantes de la formación del capitalismo en la provincia de Mendoza. (Mateu, 2004) Los cambios y continuidades formaron parte de esta modernización e influyeron en la conformación del mercado de trabajo propio de este proceso económico durante la última parte del siglo XIX y comienzos del XX.

3. Mercado de trabajo y educación

Una de las particularidades que caracterizó el proceso de incorporación de mano de obra durante la reconversión productiva fue la vinculación que se estableció entre los sectores urbanos y rurales. Durante el período de mayor expansión (1895-1914) la participación de la población urbana fue aumentando significativamente pero ello no resultó en una división en el espacio. Por el contrario, el proceso de desarrollo económico se dio en un espacio geográfico limitado que permitió el contacto cotidiano de los habitantes de ambas zonas. Esta es una característica que diferenciaba a la región con otras –por ejemplo con la región pampeana– ya que “la campaña” y los poblados estaban estrechamente relacionados. Esta característica es importante debido a que la el mercado de trabajo se conformó basado en una alta movilidad de la población y una escasa estabilidad laboral.

Por otro lado, ello se debió a que la mayoría de los inmigrantes que llegaron a la provincia tenían como objetivo convertirse en pequeños propietarios, sin embargo, la posibilidad de acceso a la tierra no fue resuelta. Si bien la propiedad de la tierra en Mendoza fue más accesible en comparación con la región papeada, la mayoría de los inmigrantes tuvieron sólo una tenencia precaria de la misma y sólo por el tiempo que durara el contrato de trabajo. Los primeros inmigrantes –plantadores, contratistas de viñas, etc.– pudieron obtener altos beneficios y adquirir sus tierras y así lograron cierto bienestar y poder; en cambio aquellos que llegaron a

7 Los cuatro centros urbanos existentes en 1895 eran: Mendoza capital con 28.602 habitantes, San Rafael con 1.089 habitantes, Junín 528 habitantes y San Martín con 150 habitantes.

Juan Manuel Cerdá

comienzos del siglo XX no tuvieron las mismas posibilidades y tuvieron que migrar de un lugar a otro con el objetivo de sobrevivir, sin conseguir la propiedad efectiva de la tierra.⁸ El área productiva más importante por su envergadura y desarrollo fue el oasis norte, donde se sitúa la ciudad capital y la región más fértil de la provincia.

El fuerte proceso de inmigración cambió no sólo la composición de la población sino que presionó directamente sobre el mercado de trabajo. Así, se produjo un aumento significativo de la participación total de los extranjeros en él que pasó del 19% en 1895 al 42,43% en 1914. Sin embargo, la población extranjera que se reconocía como agricultora en 1895 era del 22,9% mientras que los que se definían sin calificación representaban el 27,1%. Sin embargo para 1914 los porcentajes sufrieron una importante modificación: los agricultores pasaron a representar el 15,4% mientras que los que no tiene una actividad determinada elevaron su participación al 39,2% de la población extranjera total. (Ver Anexo 1, cuadro 2.b.) Si se aplica el mismo análisis para los argentinos los porcentajes no varían demasiado: el 44% no tiene profesión alguna, el 15% son jornaleros, el 13% trabajan en actividades industriales y sólo el 10% es agricultor. (Ver Anexo 1, Cuadro N° 2.b.) Por último, en el cuadro es posible observar que entre 1895 y 1914 la estructura no cambió, excepto el fuerte aumento que se verificó en la participación de los sectores que se declaran sin profesión.

De lo expuesto se puede inferir que los extranjeros que llegaron a la región en éste período mostraban, por un lado, una mayor capacidad para incorporarse al mercado de trabajo pero, por otro lado, esta no de debió a su experiencia previa en las actividades agrícolas, en general, y sólo un grupo reducido mostró tener conocimiento o experiencia previa como vitivinicultores.

Por otra parte, comparando los datos de los censos de 1895 y 1914 por rama de actividad, podemos observar que la participación de los argentinos en el mercado laboral cayó del 81% al 57,6% respectivamente. (Anexo I, Cuadro 2.a) Ello se debió a una caída significativa en la participación de los nativos en la mayoría de las actividades, excepto *jurisprudencia, personal sanitario, letras y ciencias, bellas artes y venta ambulante* donde se mantuvieron estables los porcentajes de participación. Por su parte, entre los extranjeros el mayor crecimiento en términos porcentuales se dio en los sectores *jornaleros, comerciantes, "sin profesión declarada", personal de servicios, agricultura y ganadería, industria, transporte y rentistas*, respectivamente. (Ver Anexo I, Cuadro 2.a. última columna)

Por su parte, la mano de obra ocupada en la industria experimentó un crecimiento en términos absolutos entre 1895 y 1914, sin embargo, en términos relativos se observa una caída cercana al 1%. Una caída mucho más notoria se observa en el área de "servicios domésticos" que pasa del 14% a sólo el 3,5% en el último censo. (Ver Anexo 1, Cuadro N° 2.b.) Si bien los datos disponibles no son categóricos, puede sostenerse que la incorporación de mano de obra provista por la inmigración no respondió a los propósitos de la ley de inmigración que impulsaba la incorporación de agricultores y su familia. Es posible advertir el predominio de una mano de obra poco calificada en la provincia, una característica no sólo de los nativos sino también entre los inmigrantes.

Cuando se compara la participación de nativos y extranjeros por rama de actividad no se observa una diferencia sustancial. Sin embargo, los

⁸ Con relación al papel que cumplió el contratista de viñas y su rol en el desarrollo región se planteó una controversia historiográfica en los años 1990 que todavía hoy continúa.

Juan Manuel Cerdá

extranjeros muestran un cambio sustancial a lo largo del período. En las actividades productivas este grupo muestra una disminución en términos porcentuales de su participación –agricultura, industria y personal de servicios domésticos–, mientras que se mantienen estables en el sector de servicios –comercio y transporte– y aumentan significativamente entre los jornaleros y los que se declaran “sin profesión determinada”. Por su parte, entre los nativos el proceso muestra algunas diferencias. Así, los argentinos acusan una caída importante en el sector de “servicio personal”⁹ que repercutirá en el aumento de los individuos que se declaran sin profesión. En las demás actividades, las variaciones son menores si comparamos los censos de 1895 y 1914. (Ver Anexo 1, Cuadro N° 2.b.) Se destacaría así que, a partir del nuevo siglo, la incorporación de los inmigrantes al proceso productivo fue más dificultosa que en años anteriores.

El proceso de desarrollo no generó trabajo más allá de la actividad principal y, a partir del siglo XX, un sector importante de la mano de obra comenzó a tener trabajos temporarios –mano de obra subocupada- o directamente desocupada diferentes momentos del año. El período más importante en la contratación de mano de obra era durante el año era la vendimia. En dicho período, se intensifican las tareas en el campo y en las bodegas, ya que el tiempo de la recolección de la vid y su industrialización es corto. En las bodegas la contratación de trabajadores temporarios se multiplicaba por tres en dicho período y, luego de finalizada ésta, volvían a un plantel reducido dedicado exclusivamente al mantenimiento de los establecimientos. Este proceso se repetía cada año y es característico de la industria vitivinícola, ya que los tiempos de producción resultan extremadamente cortos pero con largas jornadas de trabajo.

En tal sentido, el mercado de trabajo se caracterizó por tener una mano de obra permanente reducida y una gran cantidad de personal temporario –jornaleros y trabajadores sin profesión- disponible a lo largo del año para realizar algunas tareas específicas propias del trabajo agrícola. Si bien, los datos estadísticos no permiten verificar los índices de desempleo o la existencia de trabajo precario, es posible inferir que éstos debieron ser importantes. La imposibilidad que tuvieron amplios sectores de la población para definir su actividad principal que, como se mencionó, representaban el 32% de población en edad activa en 1895, se elevó al 42% para 1914 resulta un indicio certero para sostener dicha conclusión. Esto generó no sólo períodos de inactividad a lo largo de año sino que también ello redundó en una alta inestabilidad en los ingresos de los trabajadores.

En síntesis, todos estos factores estarían mostrando un limitado desarrollo de la economía mendocina en la primera parte del siglo XX, que se refleja en la imposibilidad de absorber una oferta creciente de mano de obra. Por su parte, esto estaría mostrando el fin de la primera etapa de implantación de un nuevo modelo de desarrollo –que podría denominarse como de implementación “fácil”- donde la vitivinicultura fue el factor modernizador de la economía mendocina.

A continuación se analizará la formación de la población de la provincia de Mendoza lo que nos permitirá mostrar el grado de desarrollo de la fuerza de trabajo y el nivel de instrucción del cual se valió la economía durante todo este período. Esta variable es relevante ya que muestra de forma indirecta el nivel de desarrollo de la fuerza de trabajo así como también en desarrollo de la economía, lo que permite tener una variable

⁹ Este sector hace referencia básicamente al servicio doméstico.

Juan Manuel Cerdá

Proxy para comparar con otras regiones del país. Es importante analizar, en consecuencia, la población analfabeta que residía en toda la provincia, para considerar luego los sectores en edad escolar.

Los analfabetos en la provincia de Mendoza representaban en 1895 el 58% de la población total mientras que en 1909 el porcentaje se redujo a 42% manteniéndose estable hasta 1914. (ver Anexo 1 cuadro 3) Si bien los índices aparecen como muy elevados estos se ubican por debajo de la media nacional.¹⁰ Sin embargo, si se analiza la composición de la población analfabeta de Mendoza por departamento se advierte un proceso desigual en el mejoramiento de las condiciones educacionales. (Anexo I, Cuadro 3) Mientras el departamento de la capital logró disminuir el porcentaje de analfabetos entre 1895 y 1909, pasando de 42,1% al 28,6%; otros departamentos disminuyeron pero aún se ubicaban por encima del 50% de la población para 1909, así ocurría en La Paz, Lavalle, San Carlos, San Rafael, Tunuyán y Tupungato. Un escalón intermedio lo ocuparon los departamentos del oasis norte y el departamento de Santa Rosa, que si quebraron la barrera del 50% su situación siguió siendo preocupante.¹¹

Sin embargo, si consideramos la población en edad escolar, los índices de analfabetismo aumentaron en el mismo período (1895-1909). Para 1895 el analfabetismo de los niños en edad escolar era del 57% mientras que en 1909 ascendía al 61%. Sin embargo los datos muestran una notable mejoría generalizada entre 1909 y 1914. Cuatro años después, descendía vertiginosamente al 38% de la población en edad escolar,¹² redundando en un mejoramiento sustancial de los niveles de analfabetismo. Otra vez, el promedio esconde diferencias departamentales y una distribución disímil de la población analfabeta en edad escolar.

El Cuadro N° 4 muestra que en 1909 el único departamento que se ubicaba por debajo del 50% de analfabetismo era la ciudad capital, los demás superaban con creces ese porcentaje. Cinco años después la situación había cambiado significativamente y, paradójicamente, sólo la capital sobrepasaba el 50% de los niños analfabetos en edad escolar. Ahora bien, si se suma los semianalfabetos a los analfabetos, eran tres los departamentos que superaban dicho porcentaje: Capital, Godoy Cruz y San Carlos. Este proceso de mejoría del analfabetismo de los niños en edad escolar se debió a una mejor inserción en la educación producida por un aumento sustancial de los establecimientos escolares. Como se muestra en el cuadro 5, entre 1905 y 1909 el número de colegios aumentó 11% mientras que los niños en edad escolar aumentaron un 13% mientras que en el período siguiente (1909 y 1914) la población en edad escolar creció 54% y las escuelas crecieron 74%.

El impacto positivo de mayor intensidad se dio en las regiones más alejadas de la capital de la provincia, donde la construcción de nuevas escuelas permitió el acceso a la educación formal de sectores que antes no la tenían. Sin embargo, la zona del oasis norte mostró un marcado retraso a lo largo de todo el período estudiado, provocando un aumento de la población en edad escolar analfabeta en la capital y un marcado retraso en términos porcentuales de los departamentos cercanos al oasis norte.

Esta conclusión impone cautela, pero se puede inferir que los niños

10 Para 1895 el promedio es de 64% y para 1914 es de 48%. Se ha decidido utilizar el promedio simple del total del país sacando del cálculo a la Ciudad de Buenos Aires, ya que distorsiona el promedio por su bajo nivel de analfabetismo.

11 No se ha sido posible realizar una comparación con el año 1914 debido a que los datos del CNP no están desagregados por departamentos.

12 Quedando un 3% de la población que es anotada como semi-analfabeta. Esta nueva categoría es incorporada por el CNP 1914.

Juan Manuel Cerdá

de la ciudad capital y de la zona del oasis norte parecen mostrar un menor acceso a la educación en el último período si se los compara con los niños del resto de la provincia. Sin embargo, la situación no fue producto de un empeoramiento en las condiciones educacionales estructurales que afectara la posibilidad de acceso a la educación. Para tratar de demostrar esto se ha construido un indicador que muestra el grado de hacinamiento y la posibilidad de accesibilidad de los menores a la educación por departamento.¹³ (Anexo I, Cuadro 6)

En este sentido, el cuadro 6 indica que la relación alumno/maestro promedio en Mendoza para 1914 es de 45 alumno por cada maestro; vale decir un número razonable para ejercer la enseñanza. Sin embargo, cuando se desagrega la información por departamento, la Capital muestra una relación mejor 37alumnos/maestro; mientras otros departamentos superan ampliamente la media provincial llegando a mostrar una relación de 70 alumno/profesor (La Paz) y otros que superan ampliamente los 50 alumno/profesor, como por ejemplo Lujan de Cuyo, Tunuyán, etc.

De lo anterior se desprenden algunas conclusiones: en primer lugar, que el aumento del analfabetismo en la capital no se produjo por un deficiente desarrollo de la infraestructura escolar, ya que la relación alumno/maestro es la menor de toda la provincia. En segundo lugar, en las regiones donde más se notó la caída del analfabetismo fue donde el grado de hacinamiento era mayor. Tampoco parece ser una cuestión de diferenciación sexual, ya que el porcentaje de las niñas educadas era similar a la de los varones. En síntesis, el proceso de escolarización se dio de forma desigual, pero no dependió directamente del grado de hacinamiento o de las condiciones estructurales del aprendizaje. Por lo tanto, podría afirmarse -de forma provisoria- que los altos índices de analfabetismo de la población en edad escolar de la zona del oasis norte estarían indicando una imposibilidad de los niños de asistir a los colegios. En tal sentido, esto estaría relacionado con una alta deserción de los menores y de la falta de medios económicos de amplios sectores de la población mendocina.

Si estos mismos indicadores se usaran para el total del país, la provincia de Mendoza se ubicaría por sobre la media nacional y muy lejos de las provincias del litoral. (Anexo I, Cuadro 7) Si se observa la relación alumno/profesor con relación a las demás provincias Mendoza se ubica entre las que tiene un índice superior al promedio, sólo superada por la provincia de Córdoba, Tucumán y Santiago del Estero.¹⁴ Por otro lado, y sólo a modo de ejemplo, puede afirmarse que la provincia de Mendoza tenía en 1914 menos escuelas que el conjunto de todos los territorios nacionales, teniendo éstos mayor población en edad escolar.

Por otro lado llama la atención que Mendoza contaba en 1914 con 28 escuelas privadas, repartidas en los departamentos de Capital (17), Godoy Cruz (3), Maipú (4), Rivadavia (1) y San Rafael (3); que daban educación a 2.167 niños. (CNP, 1914) La distribución de estas instituciones muestra el impacto diferencial del desarrollo económico y cómo los sectores de mayores recursos se concentraron en la Capital y sus alrededores o en los nuevos centros de productivos, como San Rafael.

Por último otro elemento indicativo del escaso desarrollo cultural de la provincia se reflejó en otros ámbitos de la vida cotidiana. En este sentido, Mendoza contaba en 1914 con un sólo teatro y existían ocho diarios que se concentraban en la capital (6), San Rafael (1) y Lujan de Cuyo (1). Dicha

13 Entiéndase por accesibilidad las capacidades físicas de los establecimientos.

14 Cabe aclarar que las provincias del norte argentino fueron -y siguen siendo- las provincias más pobres y más atrasadas del país.

Juan Manuel Cerdá

cantidad de diarios era muy inferior a los existentes en las provincias del litoral y aún menor a Córdoba que tenía según el CNP de 1914 16 diarios y sólo comparables con el territorio de La Pampa (8 diarios) o la provincia de San Luis (7 diarios). (CNP, 1914: Tomo 9, 282)

El tipo de construcción que había en la provincia en el 1900 es otro modo de acercamiento al desarrollo de las condiciones de vida de la población y cual fue el impacto que tuvo el crecimiento económico sobre la arquitectura de la provincia. Ese es el objetivo siguiente.

4. Vivienda

Entre 1869 y 1895 se observa un incremento del 11% de las viviendas en la provincia de Mendoza.¹⁵ Si bien Mendoza seguía siendo la mejor posicionada entre las provincias de Cuyo, era la única provincia que mostraba un decrecimiento en la cantidad de casas de material en el período estudiado. (Anexo I, Cuadro 8) Esto datos indican que las casa que se construyeron por entonces fueron realizadas en adobe, material muy popular a fines del siglo XIX.

Las viviendas construidas con adobe representaban el 75% del total de las casas en 1869, aumentando al 80% en 1895 y llegando al 90% de las casas en 1909. El cuadro 9 registra que el mayor crecimiento de las casas de adobe se dio en el oasis norte y en el departamento de Santa Rosa. En el mismo cuadro llama la atención la caída significativa del total de viviendas en los departamentos de Lavalle, Tunuyán y Las Heras; sin embargo, ello se debió por una destrucción de las casas de adobe y no en las de material que se mantienen estable.¹⁶ En general, se puede afirmar que el adobe se consolidó como material utilizado para la construcción de las casas durante todo el período en detrimento de las de material. (Anexo II, Gráfico 1)

Por otro lado, en la ciudad capital se concentró el 60% de las casas construidas entre 1895 y 1909. Este aumento, basado en la construcción de casas de adobe, respondió a la necesidad de cubrir las demandas de los sectores inmigrantes. Esto provocó un crecimiento desigual, reflejado en el mayor desarrollo de las casas de adobe en detrimento de las casas de material, que implicaba una mejor calidad pero un precio más elevado. Según el Censo Provincia de 1909, la ciudad contaba con sólo 1.065 casas de material lo que representaba tan sólo el 25% del total; de las cuales sólo 4 tenían tres pisos, 62 de dos pisos y el resto (99 casas) de una sola planta. (Censo, 1909: 81)

Por otro lado, el censo de 1909 registra un 50% de las casas como pertenecientes a sus dueños; siendo el resto ocupadas por inquilinos. Si se considera el precio pagado por estos últimos, se observa que el 75% pagaban menos de m\$ⁿ 50, lo que equivalía al 45% del salario de un empleado industrial o de un empleado de comercio y el doble del sueldo de un peón de comercio.¹⁷ En general, los alquileres mayores a los m\$ⁿ 200 estaban concentrados en la ciudad capital, mientras que en el resto de la provincia predominaban los alquileres menores a m\$ⁿ 100.¹⁸ Si bien estos datos son

15 Según el CNP de 1869 el total de viviendas es 14.178 mientras que en el CNP de 1895 el número se eleva a 15.868.

16 Este proceso merece un estudio pormenorizado que nos permita determinar las causas de ello.

17 El sueldo mayor que puede obtener un empleado del abasto de carne era de m\$ⁿ 100, el sueldo de un peón era de m\$ⁿ 20 mientras que el sueldo más alto de una carpintería era m\$ⁿ 150. Estos son datos indicativos ya que la dispersión de los salarios es importante según cada rubro y sección. Datos extraídos del CPP 1909.

18 Estos datos son preliminares y serán desarrollados en próximas investigaciones.

Juan Manuel Cerdá

exiguos para sacar una conclusión categórica, son indicativos del costo de vida de los obreros en el período estudiado.

Casas de alquiler según el precio pagado.

En términos absolutos y en porcentaje.

	Hasta \$10	Entre \$10 y \$15	Entre \$15 y \$50	Entre \$50 y \$100	Entre \$100 y \$150	Más de \$ 200	Total
Nº de casa	1772	1442	2382	1278	424	218	7516
en % del total	24%	19%	32%	17%	6%	3%	47.37%

Elaboración propia sobre la base de CPP de 1909.

Por otra parte, el cuadro 8 evidencia las diferencias interprovinciales y una marcada diferencia con el resto de las provincias que tuvieron un desarrollo de las casas de material mucho mayor durante el período 1869-1895; en especial, las provincias de la región pampeana. Son evidentes las desigualdades en el proceso de crecimiento y modernización que se dio en el país en el último cuarto del siglo XIX. Si comparamos la situación entre las regiones la pampeana se vio beneficiada por un proceso de crecimiento más amplio y un ritmo mayor de modernización que el resto del país que se reflejó en el incremento de la construcción y, en especial, en el aumento de casas de material. Este proceso parece haberse dado de forma más rápida y en un porcentaje mayor en ésta región que en el resto de las provincias. Por el contrario, en la provincia de Mendoza el crecimiento económico y el proceso de modernización no tuvieron los mismos efectos a pesar de las similitudes que la memoria colectiva se empeña en guardar. En cierta forma, el desigual crecimiento económico se dio tanto a nivel nacional como provincial.¹⁹

En el informe *Compendio geográfico de la provincia de Mendoza*, publicado en el CPP de 1909 se plasma el desarrollo desigual que experimentaron los departamentos locales en los años anteriores al censo. (CPP, 1909: XCIII) Algunos fragmentos del informe ilustran dicho proceso y los efectos sobre la construcción en algunos de los departamentos de la provincia. El informe se refiere, por ejemplo, a que: “la villa [San Martín] ha entrado en plena vía de progreso. Actúan en ella las oficinas públicas, correos, telégrafos, escuelas fiscales graduados de ambos sexos, como también se encuentran los mejores edificios y los más grandes establecimientos de toda la industria.”²⁰ (CNP, 1909: CX)

En el caso de Maipú expone: “La villa de Maipú, capital del departamento, representa bien los progresos generales a cuyo frente se halla. La delineación perfecta de sus calles decoradas de arboledas, la suntuosa edificación de sus viviendas particulares, su bella iglesia parroquial, hermosas plazas, dignos edificios de administración departamental (...) la colocan en el camino de gran ciudad, y no tendrá mucho tiempo en hacer un solo cuerpo con la pintoresca capital de la provincia.”²¹ (CNP, 1909: CXIV)

Sin embargo, cuando se refiere a la capital de la provincia los elogios disminuyen significativamente: “La ciudad de Mendoza llama por su fuerza

19 Por el momento desestimo toda explicación que asocie a este cambio con las características sísmicas de la región ya que de ser así deberíamos haber encontrado un proceso similar en las demás provincias cuyanas. Tampoco se ha conseguido bibliografía o fuentes que hablen de los benéficos del adobe como material antisísmico en el período estudiado o que justifiquen la construcción de dichas casas por alguna cuestión cultural.

20 El subrayado es mío.

21 El subrayado es mío.

Juan Manuel Cerdá

la atención de todo viajero; *no precisamente por los grandes progresos que ha hecho en su edificación y pavimento de sus calles principales*; [tampoco] por el vasto desarrollo comercial e industrial que sirve a todas las exigencias-adelantos realizados hoy más o menos en todas las capitales argentinas y otros pueblos que no ocupan esa categoría. Lo que ofrece en Mendoza una visión notable es el amplio y novedoso desahogo de las calles vestidas de árboles a doble fila (...), la avenida central (...), y el fuerte arroyo canalizado que corre al costado.”²² (CNP, 1909: CIV)

Emilio Coni en su informe sobre “Saneamiento de la provincia de Mendoza” realizado en 1897 describe las casas populares, construidas en los alrededores de la estación del ferrocarril y sostiene que “la fermentación del barro putrefacto con el que están construidos sus techos y el de las murallas de sus edificios construidos de adobe y revocadas con guano (...) son causantes de muchas de las enfermedades” (Coni, 1897: 10)

Si bien estas fuentes no son concluyentes, contribuyen a sostener las afirmaciones realizadas a partir de las fuentes cuantitativas. Las condiciones inherentes a la salud pública y aquellas asociadas con los aspectos sociodemográficos de la población a comienzos del siglo XX también son importantes para determinar el grado de desarrollo de la población mendocina. Esa es nuestra siguiente etapa de estudio.

5. La salud

Los índices de natalidad y mortalidad que tenía Mendoza durante los primeros años del siglo XX superan ampliamente la media nacional. (Anexo I, Cuadro 10) Para 1914 la provincia tenía un índice de natalidad peor que el de las provincias del Norte argentino, el cual alcanzaba el 45%. Por otro lado, el índice de mortalidad mejora en relación con el de las provincias más pobres del país –Tucumán, Salta y Jujuy- pero aún se mantiene por encima de la media nacional. Estos indicadores vitales estarían mostrando dos aspectos: en primer lugar, el atraso relativo de Mendoza con relación a un importante número de provincias y, en segundo lugar, resulta un indicador relevante para determinar los efectos desiguales que tuvo el desarrollo económico sobre las diferentes regiones, en general, y sobre la población, en particular.

Sin embargo, las tasas de mortalidad y de natalidad mendocina venían revirtiendo su tendencia negativa desde principios del siglo XX. La tasa de natalidad disminuyó entre 1890-1914 pasando de 53‰ a 45‰, mientras que la de mortalidad tuvo un desarrollo positivo aún mayor, pasando de 59‰ a 22‰, en el mismo período. (Anexo I, Cuadro 11) Si bien ambos índices fueron positivos, la natalidad siguió siendo elevada con relación a las demás provincias y esto es aún más preocupante si se tiene en cuenta que Mendoza había entrado en un proceso de modernización desde finales del siglo XIX. El gráfico 2 muestra como en el quinquenio 1890-1895 se produjo una marcada dispersión de los índices de natalidad y de mortalidad sin una tendencia clara. Un proceso que a cambiar a partir del período 1900-1910, cuando la tendencia decrece y se estabiliza hacia el final del período. Por primera vez, a partir del 1900 se registran tasas positivas de crecimiento vegetativo. (Anexo II, gráfico 2)

Sin embargo, la desagregación de los indicadores por departamento muestra una diferencia importante. El gráfico 3 muestra que para 1910 en la

22 El subrayado es mío.

Juan Manuel Cerdá

región del oasis norte –sector derecho del gráfico- la tasa de natalidad es inferior al promedio provincial, excepto en el caso del departamento de Godoy Cruz. Los demás departamentos mendocinos sobrepasaban con creces el promedio, pero sin definir una estructura regional determinada, llegando a niveles asombrosos del 69.8‰ como por ejemplo el departamento de La Paz.

Si la atención se pone en la tasa de mortalidad por departamento, es sencillo advertir una relación inversa. La región del oasis norte es la que tiene el índice de mortalidad más elevado de la provincia, excepto Junín (22‰) y Guaymallén (28‰) que se ubican por debajo del promedio.

Estos índices empeoran en términos relativos cuando se los compara con las demás provincias. Mendoza se ubica por debajo de las del norte argentino en relación con la mortalidad y sólo por encima de éstas en el caso de la natalidad. (Ver Anexo 1, Cuadro 10) Por lo tanto, si bien Mendoza experimentó un crecimiento económico a finales del siglo XIX y comienzos del XX, las características sociales primarias parecen asemejarse mucho más a las de una sociedad tradicional (con alta natalidad y alta mortalidad) que a una sociedad que está culminando un proceso de modernización. Mendoza siguió por algunas décadas con niveles de desarrollo social más cercanos al conjunto de las provincias menos desarrolladas del interior del país.

Como describió Susana Torrado,²³ la Argentina presentó desde el último cuarto del siglo XIX y hasta 1930 un marcado descenso de la tasa de natalidad y de mortalidad. Después, el proceso se desaceleró y comenzó una etapa de estabilidad, con claros indicios en la década de 1950. Sin embargo, este promedio esconde algunas diferencias regionales sustanciales, donde las regiones más atrasadas del país “mantienen los antiguos y más elevados patrones de alta fecundidad y alta ilegitimidad.” (Torrado, 1999: 240) Para el caso de Mendoza el estudio registra un marcado retraso en la incorporación al modelo de “familia moderna”. Esta postergación, estaría signada por una tasa alta de fecundidad –efecto ya descripto - y por un alto índice de nacimientos extramatrimoniales. Según demuestra Torrado, la sociedad mendocina comenzó el proceso de “transición demográfica” recién en la década del 1940, siendo superada en casi dos décadas por la región pampeana. Por esta razón, Torrado afirma que “... mientras que en la Ciudad de Buenos Aires los matrimonios formados en 1910-1914 ya estaban próximos a una descendencia de 3 hijos y en la ciudad de Rosario existía una tendencia similar, en la provincia de Mendoza (que incluye zonas rurales y ciudades de todo tamaño) la descendencia final de las promociones 1885-1989 es aún superior a los 7 hijos.” (Torrado, 1999: 242)

¿Por qué se produjeron estos índices tan negativos en una provincia que estaba modernizándose? ¿Cuál fue el papel que cumplió el Estado y la sociedad civil en la prevención de la salud? Para contestar estas preguntas fue necesario analizar los alcances que tuvieron los servicios de salud en esos años.

A finales del siglo XIX la provincia de Mendoza contaba con dos hospitales; uno ubicado en la capital y otro en el departamento de Belgrano (hoy Godoy Cruz). El primer hospital de la provincia –hospital San Antonio- fue fundado en 1880 y tenía una capacidad para 200 camas, pero “ha[bía] sido destinado desde su principio a casa de detención y corrección, asilo de alimentados, imbeciles, cretinos, epilépticos, etc. Hoy mismo no se ha cambiado ese destino”, (Coni, 1897: 314) El propio Dr. Emilio Coni

23 Torrado, Susana, 1999.

Juan Manuel Cerdá

sostenía que el hospital era insuficiente para atender las necesidades sanitarias de la ciudad y sus malas condiciones edilicias lo convertían en una institución y un lugar insalubre.

Por otro lado, el informe presentado al gobernador en 1897, llamaba la atención sobre las malas condiciones sanitarias de la provincia y que ello es reflejo del atraso de la provincia con relación a la salud pública. También, se resaltaba allí el alto índice de mortalidad local debido las malas condiciones de vida que tenían amplios sectores de la población. Como mencionamos más arriba el Dr. Coni hacía eferencia, en varios pasajes del informe, a las malas condiciones habitacionales y a los problemas que ellas acarreaban a los habitantes de la ciudad capital. Al referirse a los barrios populares afirmaba: “La ubicación de las dos estaciones de los ferrocarriles (...), ha dado lugar a que en su proximidad se establezcan los llamados conventillos, en los que la higiene deja mucho que desear, y así se ha visto que en la calle Belgrano²⁴ y adyacentes es donde las enfermedades infecciosas han tomado mayor desarrollo.” (Coni, 1897: 10)

El reconocido higienista determinó que el gran problema que tenía la ciudad de Mendoza era la inexistencia de una red de agua potable y de cloacas. Así, la población de la ciudad capital se veía obligada a obtener el agua para consumo de los canales o de las acequias y, en menor medida, de los aljibes instalados en las casas más importantes. Estos medios de suministro de vital importancia no garantizaban la potabilidad de las aguas ya que, muchas veces, las acequias eran utilizadas también para eliminar los desechos generados en la ciudad. En tal sentido, en el informe se hace referencia a que en el hospital provincial “estas acequias sirven de cloacas a todos los residuos que los enfermos y demás personal de servicio del hospital quieran arrojar todo tipo de desperdicios (...) y decir que los vecinos que rodean al hospital, beben el agua de las acequias!” (Coni, 1897: 315)

En el informe hay un sinnúmero de referencias reveladoras del grado de atraso en el que se encontraba la provincia con relación a este tema y que parece no haber mejorado considerablemente a lo largo del período en estudio. Para 1914 la provincia contaba tan sólo con 3 hospitales: dos ubicados en la capital – el viejo hospital y uno nuevo inaugurado en 1907– y otro en Godoy Cruz fundado en 1900. Este último era sostenido con los aportes de la Sociedad San Vicente de Paúl, que también se ocupaba de los gastos del Asilo de Mendigos. (Censo, 1914: Tomo 10, 513)

Según el mismo censo, había tan sólo 15 médicos que prestaban servicio en los hospitales públicos y el total de camas no superaba las 500. (Censo, 1914: Tomo 10, 549) Números insuficientes para atender las necesidades de una población que crecía rápidamente y que para 1914 superaba las 270.000 personas en toda la provincia. Por otro lado, el desarrollo hospitalario se concentró en el oasis norte y, más especialmente, en la ciudad capital y sus cercanías, y no más allá de esta restringida zona. Esta situación obligaba a las personas enfermas a trasladarse a la capital para recibir la atención necesaria, una decisión que no era muy habitual a comienzos del siglo XX. Esto se debía no sólo a los escasos conocimientos sino a la dificultad del traslado y las precarias condiciones de las comunicaciones.

Tampoco se observa un desarrollo importante de asociaciones civiles que cumplieran o complementaran la (in)acción del Estado. Las asociaciones de beneficencia como las sociedades de socorros mutuos no tuvieron una presencia importante en la provincia de Mendoza a comienzos

²⁴ La calle Belgrano marcaba la periferia de la ciudad de Mendoza a fines del siglo XIX.

Juan Manuel Cerdá

del siglo XX. Una situación curiosa ya que, comúnmente, se asocia el desarrollo de estas instituciones y la implantación de una cultura “mutualista”, con la llegada de los inmigrantes. Sin embargo, esto no parece haber sucedido en la provincia, al menos con relación al impulso inmigratorio y al impacto que tuvieron los grupos europeos en la región.

En 1914 las entidades de socorros mutuos eran 12 que reunían a sólo 2.677 de socios. (CNP, 1914: Tomo 10, 92) y el número de asociaciones de beneficencia era aún menor. Si bien estos datos no son definitivos, sólo parece haber existido 3 entidades de este tipo: las Damas de Caridad, la Sociedad de Beneficencia y la Sociedad de San Vicente de Paúl, sin poder constatar aún la cantidad de adherentes a cada una de ellas.

Las Damas de Caridad se dedicaban a la atención del Asilo de Ancianos y del Hospital Provincial, la Sociedad de Beneficencia tenía a su cargo el Asilo de Huérfanos y la Escuela Práctica de Mujeres; mientras la Sociedad de San Vicente de Paúl se ocupaba de la manutención y el cuidado de los internos del Asilo de Ancianos, el Asilo de Dementes y el Hospital Belgrano (del departamento de Godoy Cruz). (Coni, 1897: 327-328)

En el caso de las sociedades de beneficencia es posible afirmar que estaban escasamente desarrolladas como instituciones civiles y su participación en la sociedad civil de Mendoza eran de relativa importancia.²⁵ La sociedad civil mendocina parecía no tener mucha preocupación por organizarse con el fin de mejorar las condiciones de vida de los sectores populares a comienzos del siglo XX. Un ejemplo fue la construcción del nuevo hospital que fuera diseñado por el Dr. Coni en 1897 y que recién se pudo construirse diez años más tarde.

6. Reflexiones finales

Mendoza experimentó un desarrollo económico importante a finales del siglo XIX debido, en gran medida, a las políticas implementadas desde el gobierno provincial en alianza con los sectores nacionales de poder. Este proyecto político tenía como finalidad salir de la crisis económica luego del cierre del mercado chileno y ante la imposibilidad de competir con la región pampeana. En la década de 1870 la vitivinicultura se convirtió en la alternativa a la crisis y tres factores fueron fundamentales para su desarrollo: en primer lugar, las políticas de promoción fiscales –educación de los impuestos y fomento al crédito–; en segundo lugar, el desarrollo del ferrocarril que facilitó la apertura del comercio con la región pampeana y, por último, las políticas de fomento de la inmigración –tanto nacional como provincial– que estimularon y brindado un ambiente amigable a la inmigración europea.

Sin embargo, y pesar de los esfuerzos realizados por el Estado provincial, para atraer mano de obra especializada en el cultivo de la vid, la mayoría de los inmigrantes que llegaron a la provincia no tenían experiencia. En este campo, la falta de calificación no fue un problema para el proceso de modernización encarado por la provincia, ni tampoco fue un fenómeno exclusivo del desarrollo mendocino. Las ocupaciones más frecuentes, incluso el sector industrial, no requerían de un elevado nivel de instrucción, y no implicó una presión para elevar la capacidad de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, al igual que en otras regiones del país, en Mendoza se produjo una alta concentración de la población alrededor de la ciudad

25 Una apreciación similar se describe en Coni, 1897 pp. 327-328.

Juan Manuel Cerdá

capital y en aquellas regiones donde la producción principal pudo desarrollarse más rápidamente. Sin embargo, la industria no creó los puestos de trabajo suficientes y este bajo dinamismo del mercado laboral afectó directamente las condiciones de vida de la población. En la primera parte de presente estudio se caracterizaron las dificultades para insertarse en el mercado de trabajo, que fueron muy significativas –tanto para los nativos como para los extranjeros–, implicando un aumento de la precariedad laboral entre 1895 y 1914. Este proceso quedó plasmado en las estadísticas, que muestran un aumento significativo de “los jornaleros” y de los sectores “sin profesión determinada” en el período analizado.

Sin embargo, algunos de los indicadores sociales comenzaron a mostrar una mejoría a partir de los primeros años del siglo XX –fundamentalmente los índices de mortalidad y de analfabetismo–, aunque las diferencias entre los departamentos fueron significativas. Las “barriadas obreras” y la construcción de conventillos en la ciudad de Mendoza son sólo un ejemplo de la difícil inserción social que tuvieron que soportar amplios sectores poblacionales, producto de una fuerte fragmentación entre los mismos. El estudio realizado sobre la construcción de viviendas destaca un marcado retraso en el medio mendocino en estos años. El auge de las casas de adobe junto a un proceso de concentración de las mismas en el oasis norte, muestra que la modernización tuvo efectos disímiles sobre el bienestar de la población. En tal sentido, puede sostenerse que las casas de adobe fueron creciendo a lo largo de todo el período y que sólo el 50% de la población en 1909 era propietaria, mientras que la otra mitad alquilaba sus viviendas. El 75% de estos últimos pagaban un alquiler que representaba el 50% de un salario medio de la economía local. Vale decir que una porción importante de la población no cubría (o cubría deficientemente) sus necesidades habitacionales. A esta compleja situación habitacional se le sumaron las dificultades sanitarias y la limitada accesibilidad a los servicios de salud. Si bien estos dos factores aparecen como una preocupación del Estado provincial en los últimos años del siglo XIX, la concreción de las obras se demoró y los fondos llegaron muy lentamente.

El trabajo realizado pretende caracterizar los límites de los efectos sociales que tuvo el proceso de desarrollo económico de Mendoza a comienzos del siglo XX. Sin embargo, no se puede negar que algunos sectores se beneficiaron y consiguieron pingües beneficios. En este sentido, “la modernización” permitió el surgimiento de una burguesía bodeguera fuerte, que se benefició del proceso de concentración económica regional, también como del control político que comenzó a ejercer sobre los sectores subalternos. Esta burguesía industrial tuvo un rápido ascenso socioeconómico y, al mismo tiempo, generó una imagen de progreso ilimitado en la sociedad mendocina, ya que algunos de los más afamados bodegueros habían llegado a la provincia con un escaso capital y, en el transcurso de algunos años, se habían convertido en exitosos empresarios –Giol, Gargantini, Tomba, Arizu–.

Sin embargo, los sectores subalternos –viñateros, pequeños productores, pequeños bodegueros, contratistas de viñas, etc.– debieron soportar las arbitrariedades de los bodegueros y vivieron en condiciones difíciles, con un retraso importante en las condiciones de vida. Estas diferencias fueron el germen de las protestas sociales que a partir de la primera década del siglo XX comienzan a intensificarse y se prolongan en el tiempo.

Por último, es preciso advertir que el caso mendocino se inserta en el modelo modernizador llevado adelante por la generación del '80 con el objetivo de colocar a la Argentina en la economía mundial. La década de

Juan Manuel Cerdá

1880 marcó el comienzo de un proceso de modernización al que las economías regionales tuvieron que adaptarse. En este contexto Mendoza optó perentoriamente por orientar su producción hacia el mercado interno. La baja calidad de sus vinos hizo imposible la competitividad en el mercado internacional y el producto quedó limitado para su venta en el mercado local por lo menos durante los primeros años del siglo XX.

Bibliografía y fuentes

BIALET MASSÉ, Juan. **Informe sobre el estado de la clase obrera**. Hispanoamérica. Buenos Aires, 1985.

BRAGONI, Beatriz. “La Mendoza criolla. Economía, sociedad y política (1820-1880).” En Roig, A.; Lacoste, P. Y Satlari, María C. (compiladores) **Mendoza a través de su historia**. Ed. Andino Sur. Mendoza, 2004.

CONI, Emilio R. **Saneamiento de la provincia de Mendoza**. República Argentina. Buenos Aires. 1897.

GIRBAL DE BLACHA, Noemí M. “Ajustes de una economía regional. Inserción de la vitivinicultura cuyana en la argentina agroexportadora, 1885-1914”. En **Investigaciones y Ensayos** N° 35. Academia Nacional de la Historia. Buenos Aires, 1987.

LOS ANDES. **Cien años de vida mendocina; centenario del Diario Los Andes, 1882-1982**. Mendoza, 1982.

MARIANETTI, Benito. **Problemas de cuyo**. Ed. Lautaro. Buenos Aires, 1947.

MARIANETTI, Benito. **Las Luchas sociales en Mendoza**. Ediciones Cuyo. Mendoza, 1970.

MARTÍN, José Francisco. **El estado y empresas. Relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional**. Ed. EDIUNC. Mendoza, 1992.

MATEU, Ana María. “La vitivinicultura mendocina: ¿una opción dura y no demorada en la periferia de la periferia? (1870-1920)” En **XVIII Jornadas de Historia Económica**. Mendoza, 2002.

MATEU, Ana María. “Entre el orden y el progreso (1880-1920).” En Roig, A.; Lacoste, P. Y Satlari, María C. (compiladores) **Mendoza a través de su historia**. Ed. Andino Sur. Mendoza, 2004.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. DIRECCIÓN DE COMERCIO E INDUSTRIA. **Censo industrial de la República**. Boletín N° 9 y N° 11. Buenos Aires, 1906.

PEREZ ROMAGNOLI, Eduardo E. “Constitución de industrias derivadas de la vitivinicultura en Argentina. Una comparación aproximativa entre Mendoza y San Juan (1885-1920).” En **1º Congreso de vitivinicultura: Uruguay en el contexto internacional (1870- 1930)**. Montevideo, Uruguay, 2001.

Juan Manuel Cerdá

PROVINCIA DE MENDOZA. **Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza.** Año 1910.

PROVINCIA DE MENDOZA. **Censo provincial de Población.** Año 1909.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. "Modelos vitivinícolas en Mendoza (argentina): desarrollo y transformación en un período secular, 1870-2000." En **Historia económica & historia de empresas.** Año III, N° 1. 2000.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. "El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El "contratista de viña": una aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910". En **Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios.** N° 18. Buenos Aires, 2003.

REPUBLICA ARGENTINA. **Censo Nacional de población 1869, 1895 y 1914.**

SALVATORE, Ricardo. "Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920. En **Desarrollo Económico,** Vol. 26, N° 102. Buenos Aires, 1986.

TORRADO, Susana. "Transición de la familia en la Argentina, 1870-1995." En **Desarrollo Económico,** Vol. 39 N° 154. Buenos Aires, 1999.

Juan Manuel Cerdá

Anexo 1: Tablas

Cuadro 1

Población Total de la Provincia de Mendoza. Por departamento.

Variación en términos porcentuales entre censos

Departamentos	Crecimiento de la población entre 1869-1895	Crecimiento de la población entre 1895-1909	Crecimiento de la población entre 1909-1914	Crecimiento de la población entre 1895-1914
Ciudad	252,07	76,38	16,53	105,55
Godoy Cruz	35,41	69,34	58,83	168,96
Guaymallen	27,19	60,33	50,38	141,11
Junín	-16,78	37,26	50,30	106,30
La Paz	-14,20	72,36	10,93	91,19
Las Heras	-0,09	24,32	34,00	66,59
Lavalle	98,88	30,34	9,70	42,98
Lujan	50,21	95,02	30,56	154,61
Maipú	91,92	133,60	37,63	221,50
Rivadavia		62,93	49,27	143,21
San Carlos	5,62	12,63	35,44	52,54
San Martín	3,34	83,49	34,46	146,71
San Rafael	623,44	166,21	49,08	296,87
Santa Rosa		133,41	-0,17	133,03
Tunuyán		17,65	62,41	91,07
Tupungato	-44,80	44,35	16,61	68,33
Total	78,91	77,72	34,28	138,63

Estimación propia en base a los datos de los CNP 1869,1895, 1914 y CPP 1909.

Cuadro 2.a.

Clasificada de los principales oficios y medios de vida, distinguidos según sexo y nacional. En porcentaje.

Actividad	Censo 1895						Censo 1914						Diferencia Intercensal de los extranjeros
	Argentinos			Extranjeros			Argentinos			Extranjeros			
	Var*	Muj*	Total	Var	Muj	total	Var	Muj	Total	Var	Muj	Total	
Agricultura y ganadería	59,4	7,8	67,2	29,3	3,5	32,8	46,4	0,9	47,3	51,2	1,5	52,7	19,9
Industria y artes manuales	28,4	49,6	78,0	16,4	5,6	22,0	23,2	34,9	58,1	35,3	6,7	41,9	19,9
Comercio	49,0	10,6	59,6	35,5	4,8	40,4	31,4	3,7	35,1	62,2	2,7	64,9	24,5
Transporte	84,3	0,5	84,8	14,9	0,3	15,2	66,3	1,0	67,3	32,5	0,2	32,7	17,4
Rentistas	29,5	57,6	87,1	6,4	6,5	12,9	26,9	42,8	69,7	20,1	10,2	30,3	17,4
Personal de servicios	7,9	85,3	93,2	1,0	5,8	6,8	4,3	66,3	70,6	8,3	21,0	29,4	22,6
Defensa del país	93,8	-	93,8	6,2	-	6,2	97,6	-	97,6	2,4	-	2,4	-3,9
Administración pública	76,6	2,1	78,7	21,2	0,1	21,3	79,0	1,0	80,0	19,9	0,1	20,0	-1,3
Culto	39,8	20,5	60,2	33,0	6,8	39,8	19,0	28,8	47,9	27,6	24,5	52,1	2,4
Jurisprudencia	76,3	-	76,3	23,7	-	23,7	81,7	-	81,7	18,3	-	18,3	-5,3
Profesiones sanitarias	31,6	15,4	47,0	47,0	6,0	53,0	32,8	12,7	45,5	40,7	13,8	54,5	1,5
Instrucción y educación	44,3	46,9	91,2	4,7	4,1	8,8	35,8	50,9	86,6	8,0	5,4	13,4	4,5
Bellas artes	20,0	6,0	26,0	64,0	10,0	74,0	28,4	4,5	32,9	53,2	13,9	67,1	-6,9
Letras y ciencias	32,5	1,3	33,8	64,9	1,3	66,2	38,0	3,5	41,5	57,9	0,6	58,5	-7,7
Personal a cargo de otros: prostitutas, mendigos y rufianes	6,2	83,2	89,4	2,7	8,0	10,6	-	-	-	100,0	-	100,0	89,4
Personal ambulante	46,5	3,5	50,0	46,5	3,5	50,0	75,6	-	75,6	24,4	-	24,4	-25,6
Empleados							71,3	-	71,3	28,7	-	28,7	28,7
Jornaleros	83,9	1,1	85,1	14,5	0,4	14,9	56,8	0,9	57,8	41,5	0,8	42,2	27,3
Sin profesión determinada	18,2	65,6	83,8	3,8	12,4	16,2	10,7	49,9	60,6	8,4	31,0	39,4	23,1
Total	38,0	43,0	81,0	12,5	6,5	19,0	28,0	29,6	57,6	27,0	15,4	42,4	23,4

Elaboración propia en base a datos de los censos.

*Var: varones y Muj: Mujeres

Juan Manuel Cerdá

Cuadro 2.b.

Clasificada de los principales oficios y medios de vida, distinguidos argentinos y extranjeros.
En porcentajes.

Actividad	Censo 1895			Censo 1914		
	Argentinos	Extranjeros	Total	Argentinos	Extranjeros	Total
Agricultura y ganadería	11,0	22,9	13,3	10,2	15,4	12,4
Industria y artes manuales	13,6	16,3	14,1	13,4	13,1	13,3
Comercio	3,7	10,7	5,1	3,9	9,9	6,4
Transporte	2,5	1,9	2,4	1,6	1,1	1,4
Rentistas	1,6	1,0	1,5	1,3	0,8	1,1
Personal de servicios	16,4	5,1	14,2	4,2	2,4	3,4
Empleados	0,0	0,0	0,0	1,8	1,0	1,5
Otras Jornaleros	14,9	11,1	14,2	15,5	15,4	15,5
Sin profesión determinada	32,7	27,1	31,7	44,4	39,2	42,2
Otras actividades	3,6	3,6	3,6	3,5	1,8	2,8
Participación con relación al total	80,99	19,01	100	57,57	42,43	100

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del CNP 1895 y 1914.

Cuadro 3

Población alfabetizada. Total de la población (mayores a 6 años).
En porcentaje

por departamento	Censo 1895		Censo 1909	
	Analfabetos	Alfabetos	Analfabetos	Alfabetos
Ciudad	42,1	57,9	28,6	71,4
Godoy Cruz	51,3	48,7	38,8	61,2
Guaymallén	50,8	49,2	38,6	61,4
Junín	64,2	35,8	44,0	56,0
La Paz	65,2	34,8	51,5	48,5
Las Heras	60,9	39,1	45,7	54,3
Lavalle	81,9	18,1	63,9	36,1
Lujan	58,2	41,8	44,8	55,2
Maipú	62,0	38,0	46,0	54,0
Rivadavia	59,0	41,0	46,0	54,0
San Carlos	70,8	29,2	53,6	46,4
San Martín	63,9	36,1	47,6	52,4
San Rafael	81,5	18,5	57,3	42,7
Santa Rosa	68,0	32,0	38,4	61,6
Tunuyán	79,3	20,7	61,6	38,4
Tupungato	64,3	35,7	49,7	50,3
total	58,3	41,7	42,9	57,1

Estimación propia en base a los CNP 1895 y CPP 1909

Cuadro 4

Población alfabetizada en edad escolar (de 6 a 14 años).
En porcentaje

Departamento	Censo 1895		Censo 1909		Censo 1914			Analfabetos: Diferencia % entre 1909-1914
	Analfabetos	Alfabetos	Analfabetos	Alfabetos	Analfabetos	Semi-Analfab	Alfabetos	
Ciudad	30,1	52,7	45,1	54,9	56,0	2,6	41,4	-10,9
Godoy Cruz	40,4	59,6	57,2	42,8	47,8	3,2	49,1	9,4
Guaymallén	45,4	54,6	58,8	41,2	42,5	1,8	55,7	16,3
Junín	21,5	78,5	61,2	38,8	32,4	2,8	64,8	28,8
La Paz	69,3	30,7	68,1	31,9	28,8	3,9	67,3	39,3
Las Heras	51,1	48,9	64,0	36,0	41,4	3,0	55,6	22,6
Lavalle	89,9	10,1	79,8	20,2	26,4	6,1	67,5	53,4
Lujan	57,1	42,9	63,5	36,5	40,0	3,2	56,8	23,5
Maipú	67,7	32,3	62,9	37,1	35,2	5,2	59,5	27,6
Rivadavia	55,2	44,8	65,1	34,9	34,6	1,7	63,8	30,5
San Carlos	69,5	30,5	64,5	35,5	37,2	4,2	58,6	27,3
San Martín	62,2	37,8	64,7	35,3	33,0	2,6	64,4	31,7
San Rafael	88,7	11,3	80,0	20,0	26,3	3,3	70,4	53,7
Santa Rosa	69,5	30,5	54,8	45,2	32,5	1,7	65,8	22,3
Tunuyán	83,1	16,9	74,8	25,2	23,3	2,2	74,5	51,5
Tupungato	55,7	44,3	67,5	32,5	38,5	4,7	56,8	29,1
total	57,1	42,9	61,6	38,4	63,1	5,1	94,9	28,5

Elaboración propia en Base a los CNP 1895, 1914 y CPP 1914.

Juan Manuel Cerdá

Cuadro 5

Provincia de Mendoza

Años	Total de escuelas	Total de alumnos	Total de maestros
1005	177	17.207	383
1006	181	16.799	380
1007	186	15.338	405
1008	181	15.729	389
1009	197	19.449	470
1010	185	19.041	481
1011	248	23.626	499
1012	310	29.724	693
1013	298	29.240	654

Fuente: CNP 1914. pp. 83

Cuadro 6

Escuelas Primarias públicas en Mendoza (1914)

Departamento	Total de escuelas	Total de Alumnos	Total de Maestros	Relación alumnos/escuelas	Relación alumnos/profesor	Escuelas en %	Total alumnos en %	Total de Maestros en %
Ciudad	45	7.680	210	171	37	14,33	27,59	33,82
Godoy Cruz	14	1.220	24	87	51	4,46	4,38	3,86
Guaymallén	33	2.738	49	83	56	10,51	9,84	7,89
Junín	17	1.277	29	75	44	5,41	4,59	4,67
La Paz	5	426	6	85	71	1,59	1,53	0,97
Las Heras	16	1.206	25	75	48	5,10	4,33	4,03
Lavalle	19	668	20	35	33	6,05	2,40	3,22
Lujan	29	2.014	47	69	43	9,24	7,23	7,57
Maipú	29	2.261	48	78	47	9,24	8,12	7,73
Rivadavia	18	1.736	31	96	56	5,73	6,24	4,99
San Carlos	10	734	18	73	41	3,18	2,64	2,90
San Martín	27	2.071	46	77	45	8,60	7,44	7,41
San Rafael	33	2.648	47	80	56	10,51	9,51	7,57
Santa Rosa	7	453	7	65	65	2,23	1,63	1,13
Tunuyán	6	421	7	70	60	1,91	1,51	1,13
Tupungato	6	286	7	48	41	1,91	1,03	1,13
Total	314	27.839	621	89	45	100	100	100

Elaboración propia en base CNP 1914.

Cuadro 7

Educación total de país por provincias. Año 1914

	Total de escuelas	Total de alumnos	Total de maestros	Relación alumnos/maestros
Capital Federal	644	190.317	6.155	31
Bs. As.	2.095	203.756	6.392	32
Santa Fe	846	75.779	3.002	25
Entre Ríos	597	59.746	1.548	39
Corrientes	403	34.508	1.014	34
Córdoba	827	87.127	1.179	74
San Luis	262	20.538	715	29
Santiago del Estero	397	33.140	738	45
Mendoza	342	30.008	729	41
San Juan	149	16.969	563	30
La Rioja	140	12.150	349	35
Catamarca	182	17.193	509	34
Tucumán	371	46.710	1.001	47
Salta	170	16.081	90	33
Jujuy	120	7.275	254	29
Territorios Nacionales	334	27.240	820	33
total del país	7.879	878.537	25.458	35

Elaboración propia en base al CNP 1914

Juan Manuel Cerdá

Cuadro 8
Casas de material según provincias.
En términos porcentuales

Distribuidas por provincia	Censo 1869	Censo 1895
Capital	35,4*	72,7
Buenos Aires		29,9
Santa Fe	21,4	40,7
Entre Ríos	14,0	33,3
Corrientes	17,5	21,5
Córdoba	8,4	22,6
San Luis	1,6	10,0
Santiago del Estero	1,3	7,7
Mendoza	26,0	14,2
San Juan	63,4	5,9
La Rioja	15,8	15,1
Catamarca	13,2	7,7
Tucumán	10,2	21,7
Salta	13,6	17,7
Jujuy	8,0	13,5

Estimación propia en base al censo de 1869 y 1895. Los datos de San Juan y Santiago del Estero son puestos en duda en el CNP de 1895, por la elevada participación de las casas de material.

*Incluye la Ciudad de Buenos Aires.

Cuadro 9
Total general de casas en la provincia

Departamento	Censo 1895	Censo 1909	Diferencias	Crecimiento en términos %
	Total general	total general		
Ciudad	3.160	4.186	1.026	24,51
Godoy Cruz	848	966	118	12,22
Guaymallén	1.230	1.415	185	13,07
Junín	645	830	185	22,29
La Paz	373	257	- 116	-45,14
Las Heras	962	591	- 371	-62,77
Lavalle	603	274	- 329	-120,07
Lujan	939	1.019	80	7,85
Maipú	1.051	1.731	680	39,28
Rivadavia	1.126	1.367	241	17,63
San Carlos	419	335	- 84	-25,07
San Martín	941	1.397	456	32,64
San Rafael	1.100	931	- 169	-18,15
Santa Rosa	128	258	130	50,39
Tunuyán	430	144	- 286	-198,61
Tupungato	223	167	- 56	-33,53
Total	14.178	15.868	1.690	10,65

Estimación propia en base al censo de 1895 y 1909.

Juan Manuel Cerdá

Cuadro 10
Índice de Natalidad y Mortalidad.
Censo de 1914

Provincias	Natalidad ‰	Mortalidad ‰	Nupcialidad ‰
Capital Federal	30,2	14,9	8
Buenos Aires	38	12,4	5,4
Santa Fe	38,1	14,3	6,1
Entre Ríos	36,9	14,4	5
Corrientes	31,4	13	4
Córdoba	39	17,6	6
San Luis	31,7	15	4,6
Santiago del Estero	39	13	5,1
Tucumán	40,1	25,2	5,6
Mendoza	45	22	5,8
San Juan	41	22,5	4,9
La Rioja	25	13,4	4,6
Catamarca	29,6	14,6	5,2
Salta	35,6	24,1	6,8
Jujuy	33,7	26,8	6,4
Territorios Nacionales	36	12,3	4,7
Promedio nacional	36,4	15,2	5,9

Fuente: CNP 1914

Cuadro 11
Estadísticas de natalidad y mortalidad

Año	en términos absolutos		Habitantes ‰		Población total ‰
	Natalidad	Mortalidad	Natalidad	Mortalidad	
1890	1.195	1.248	53	50	107
1891	1.311	1.298	51	51	109
1892	1.196	1.443	69	55	111
1893	1.148	1.131	50	54	113
1894	1.225	1.298	47	44	115
1895	1.345	1.597	75	62	116
1904	6.787	4.091	47	28	144
1905	6.810	3.885	46	26	148
1906	7.030	5.609	47	37	150
1907	7.846	4.823	50	31	156
1908	8.733	4.878	55	31	160
1909	9.473	5.622	46	27	206
1910	10.037	6.993	45	31	224
1914	12.489	6.105	45	22	277

Los datos 1890-1895 corresponden a Coni, Emilio (1897); los datos 1904-1910 al Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Año 1910. pp.33, y los datos para 1914 corresponden al CNP 1914.

Los años en negrita es una estimación propia en base a un aumento estimado del 2% anual de la población entre 1869-1895.

Juan Manuel Cerdá

Cuadro 12
Estadísticas de natalidad y mortalidad.
Por departamento. Año 1910.

Departamento	Natalidad ‰	Mortalidad ‰
Capital	43,8	35,4
Godoy Cruz	63,6	45,4
Guaymallén	41,3	28,8
Junín	28,5	22,0
La Paz	69,8	23,5
Las Heras	41,7	33,5
Lavalle	51,3	30,2
Luján	42,9	33,2
Maipú	42,9	36,9
Rivadavia	56,5	32,6
San Carlos	43,0	31,7
San Martín	54,6	27,5
San Rafael	39,1	22,9
Santa Rosa	30,8	15,4
Tunuyán	52,9	25,4
Tupungato	47,3	22,9
TOTAL	45,2	31,3

Fuente: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Anuario Estadístico 1910.
Mendoza, 1911, Pp.21.

Vania Heredia*
Ramon Victor Tisott**

A vitivinicultura no Rio Grande do Sul: apontamentos históricos.

O estudo retrata a evolução histórica da vitivinicultura no RS. Apresenta as condições socioeconômicas em que ocorreu a cultura da vide e a industrialização da uva na região de colonização italiana, destacando as dificuldades que essa cultura sofreu para se estabelecer como atividade predominante. Mostra também a evolução das pequenas cantinas às grandes indústrias, uma vez que teve início como indústria doméstica, desenvolvida nas cantinas, onde o processo de elaboração era feito manualmente, e o esmagamento da uva era feito com os pés. A formação de cooperativas fortaleceu essa atividade econômica, seja pela defesa do pequeno produtor, seja pelas conquistas de mercados feitas pela concorrência e pelo monopólio exercido na sua comercialização. O estudo analisa, portanto, o papel do movimento cooperativista e as medidas políticas que foram estabelecidas pelo governo federal para qualificar esse setor e aponta as diversas crises que o mesmo atravessou para sobreviver economicamente. O processo de modernização da vitivinicultura foi ocorrendo lentamente com a fundação de estabelecimentos vinícolas. As grandes cantinas assumiram maiores proporções pelos investimentos feitos em maquinários modernos que conduziram a um elevado grau de tecnificação. Pode-se enumerar uma série de indústrias de vinho que começaram como pequenas cantinas e gradativamente se transformaram em empresas manufatureiras, mostrando a subordinação do trabalho camponês ao capital.

Palavras-chave: cultura das vinhas, industrialização, vitivinicultura.

Introdução

A cultura da vide aparece com constância na História do Brasil. O vinho era um produto que alimentava hábitos dos portugueses, que vieram para administrar a colônia, e mesmo mais tarde dos brasileiros. A cultura da vide faz parte da história econômica brasileira, e sua evolução demonstra que sempre esteve presente como uma cultura de uso e de produção.

Foram os portugueses que trouxeram as primeiras cepas de videiras para o Brasil, distribuindo-as em diversas províncias do País, e algumas delas tornaram-se produtoras de uvas e de vinhos como é o caso de Rio Grande do Sul, São Paulo, Santa Catarina, Minas Gerais e Paraná. Até o século XVII, a viticultura não apresentava indícios de ser uma cultura rentável e, em 1717, “na colônia de Sacramento, à margem

* Universidad de Rio Grande do Sul

** Universidad de Rio Grande do Sul

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

esquerda do rio da Prata, defronte a Buenos Aires, agricultores portugueses, procedentes do Brasil, iniciaram a cultura regular do trigo, de outros cereais e da vinha”. (RODRIGUES, 1972, p. 26).

No século XVIII, o cultivo da videira apareceu apenas como atividade de cunho doméstico e, no século XIX, a mesma como atividade manufatureira é proibida, uma vez que concorria com produtos congêneres do Reino. Em 1800, os viticultores norte-americanos perceberam que as videiras nativas eram propícias para se adequarem e se aclimatarem em outras regiões. (RODRIGUES, 1972, p. 27).

Em São Paulo, entre 1830 e 1840, foram introduzidas as primeiras vides americanas, já que as européias apresentavam dificuldades de se manter. Até essa data, predominava no Brasil variedades de vides européias. Trinta anos mais tarde, constata-se a influência dos colonos alemães de Santa Catarina, que migraram para o Paraná e levaram consigo os bacelos de uvas Isabel, o que leva a supor que o local de partida teria sido a zona de colonização teuta do Rio Grande do Sul.

A introdução da uva Isabel modificou a história da videira no Brasil, pelo fato de finalizar o “ciclo das viníferas” e abrir a possibilidade da introdução de novas vides americanas, como “Catawba, Concord, Herbemont, Jacques, Goethe e outras uvas e seus híbridos”. (RODRIGUES, 1972, p. 28).

A ampliação e o surto de prosperidade da viticultura nacional são atribuídos à imigração italiana da segunda metade do século XIX. Os colonos vindos da Itália tornaram São Roque e Jundiá, no Estado de São Paulo, dois grandes centros produtores de uvas e de vinhos e influenciaram de forma decisiva a vitivinicultura gaúcha.

A vitivinicultura no Rio Grande do Sul

A introdução da videira na Província de São Pedro do Rio Grande do Sul ocorreu com os colonos açorianos. Tinham experiência na pátria de origem e iniciaram na Província a cultura do trigo e da vinha. Encontraram muitas dificuldades para manter essas culturas, “ambas fadadas a desaparecer quase que completamente, anos depois; o trigo dizimado pela ‘ferrugem’ e a videira de origem européia ante o ataque de pragas”. (RODRIGUES, 1972, p. 31). Essa afirmação demonstra que nem sempre a agricultura foi privilegiada pelo governo da Província e que a pecuária aparecia como atividade predominante. Atribuía-se a falta de apoio governamental dessas culturas ao fato de não serem as principais atividades econômicas. A pecuária no Sul do Brasil predominava e resultava da concentração da propriedade e da renda do estado. Segundo Alonso e Bandeira (1990, p. 71), “desde o início da ocupação portuguesa até aproximadamente a metade do século XIX, a pecuária foi a atividade econômica que dinamizou a economia rio-grandense”.

A exploração vitivinícola de caráter econômico-industrial no Estado do Rio Grande do Sul começou em 1870. Naquele ano, foram remetidas para o Rio Grande do Sul 193 variedades de videiras. O resultado desse plantio foi que, em 1872, a Província registra a exportação de oito barris de vinho, denominado de ‘Vinho Nacional de São Leopoldo’.

Entretanto, sabe-se que, no Rio Grande do Sul, o precursor da cultura da vide foi João Batista Orsi, em 1825, enviado por D. Pedro I,

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

quando trouxe bacelos que foram plantados em vários lotes coloniais em São Leopoldo e no Caí, próximo à Nova Petrópolis. (PELLANDA, 1975, p. 42). Sabe-se ainda que a introdução da uva Isabel no Rio Grande do Sul deve-se a um comerciante, Thomaz Messiter, que investiu nos vinhedos da Ilha dos Marinheiros, graças aos bacelos enviados de Washington por um rio-grandense chamado Marques Lisboa (SOUZA, 1969, p. 40).

Em 1875, com o início da imigração italiana e com o advento da uva 'Isabel' no planalto, começa o progresso contínuo que a viticultura alcança na região. O imigrante italiano que chega ao Rio Grande do Sul, proveniente do Norte da Itália traz algumas bacelos de videiras, cultura tradicional de sua terra de origem. Esses bacelos, transplantados sem os cuidados necessários e, em virtude da seca, das geadas e das pragas, foram aos poucos morrendo, e levaram o colono a dedicar-se às lavouras de milho, centeio, cevada, trigo e posteriormente batatas e feijão.

Entretanto, o imigrante trouxe consigo o hábito europeu do consumo do vinho, não dispensando à mesa esse alimento. A zona de colonização agrícola apresentava condições climáticas e de solo semelhantes às que predominavam em seu país de origem, o que o levou a plantar pequenos parreirais para a produção de vinho, fabricado unicamente para consumo doméstico. (RODRIGUES, 1972, p. 40).

As diversas castas que provieram da América afetaram a vitivinicultura gaúcha, porque trouxeram simultaneamente doenças que prejudicaram as videiras européias que se desenvolviam sem dificuldades.

Segundo Gobbato¹, a introdução das variedades americanas provocou prejuízo nas vides européias que produziam uma uva de qualidade. Gobbato (1950, p. 403) diz que:

Com a vinda dessas novas variedades, tão diferentes das européias que se haviam já aclimatado a este meio e que medravam luxuriantes, sadias e produtoras de uva de ótima qualidade, as parreiras portuguesas e outras européias de lá produzidas, definham rapidamente, não maturavam mais com uniformidade seus cachos, dando evidentes sinais de serem atacadas por doenças de caráter fungino.

A análise feita pelo autor, como experiente enólogo, é que a uva Isabel, apesar de ter prejudicado a qualidade do vinho, quando expulsa do Estado algumas castas produtoras de vinhos finos, foi a responsável pela expansão da viticultura no Rio Grande do Sul. Em sua análise, atribui à difusão da uva Isabel a sua resistência. Afirma que é justo salientar que: “embora a Isabel tenha expulsado de nosso Estado as videiras européias coloniais, ela permitiu a extensão da viticultura em regiões onde as geadas primaveris prejudicam o desenvolvimento econômico das viníferas de precoce brotação, favorecendo a produção de elevadas quantidades unitárias de uva, embora de qualidade inferior à das européias.” (GOBBATO, 1950, p. 403).

¹Celeste Gobbato foi professor do Instituto de Agronomia e Veterinária em Porto Alegre em 1912. Dirigiu a Estação Experimental de Caxias no período de 1928 a 1938. Autor do Manual do Viticultor Brasileiro que orientou a vitivinicultura no estado do Rio Grande do Sul.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

É importante lembrar que no início da ocupação italiana no nordeste do RS, os primeiros viticultores não tinham domínio da cultura. O plantio era feito de forma primária e os cuidados com as vides, como o tratamento das pragas e as podas nem sempre eram efetuadas de forma correta. Segundo Giron (1987, p.278), os agricultores “desconheciam a sulfatação das cinzas e o modo de terminar com as pragas como a peronóspora, a antracnose e a filoxera. Sulfatavam as parreiras com sulfato de cobre, mal preparado e sem conhecimento das doses apropriadas”.

Apesar de todas as dificuldades enfrentadas, a cultura das vinhas vingou e mais tarde a produção vinícola provincial é prova disto. Apesar de a produção inicial ser doméstica e artesanal, torna-se uma atividade industrial com a exportação dos vinhos para o centro do país.

Ações governamentais para a qualificação do produto

A preocupação do governo de Júlio de Castilhos em 1896 com a atividade vitivinícola se consubstancia através da importação de bacelos, distribuídos aos colonos da região de colonização italiana, incluindo, além daqueles municípios, os de Ijuí, São Leopoldo e Porto Alegre. A intenção do governo estadual era estimular o plantio das novas mudas e de enxertos, com o fim de formar um centro de conhecimento técnico, com o objetivo de qualificar o processo de cultivo e de produção do vinho.

Dessa maneira, já o governo de Borges de Medeiros, em 1898 distribui aos colonos dos municípios descritos 25.000 bacelos que havia adquirido por meio da Casa João Adolfo da Fontoura Freitas. Nessa data, foi criada a primeira Estação Agronômica Experimental na Chácara das Bananeiras em Porto Alegre. A criação foi feita pelo Decreto n. 178, de 5 de outubro de 1898. Um ano depois, o governo estadual “importou do Uruguai mais 20.000 bacelos para distribuição entre os colonos e criou o primeiro Laboratório Enológico Rio-Grandense, na Estação Agronômica Experimental”². (PESAVENTO, 1983, p. 30.).

A criação desse laboratório permitia, além da análise do vinho produzido no estado, avaliar as possíveis alterações necessárias com fins de promover a melhora do produto. O governo tentava viabilizar atividades econômicas que dinamizassem a economia rio-grandense, com o fim de enfrentar a crise da pecuária que se enunciava.

Segundo Pesavento (1983, p. 31), em 1901, durante a Exposição Industrial, Caxias se coloca como o grande centro produtor de vinho, com 30 expositores, dentre os quais figuram os nomes de Antonio Pieruccini, José Andreazza, Angelo Chittolina e Aristides Germani. Dos expositores, 25 são classificados como ‘fábricas’ de caráter doméstico.

É oportuno lembrar que em 1901 Caxias já possuía uma Associação dos Comerciantes que tinha como objetivo representar os interesses econômicos da região, sendo o comércio do vinho um deles. Durante muitos anos, a questão do vinho foi o elemento de ligação dos comerciantes que esperavam do governo estadual, menos impostos e infra-estrutura para o transporte do produto.

² Entretanto, há o registro de que anterior a essa data, ou seja, em 1891, em Taquari havia sido fundada uma Escola de Agricultura e Viticultura.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

Entretanto para o governo municipal de Caxias, a cultura intensiva da vinha foi sempre uma preocupação, que acreditava no aperfeiçoamento da cultura vitícola e no projeto de transformá-la numa forte indústria, à medida que investia na matéria-prima, visando à melhor qualidade. A solução vista pela administração municipal era criar “um campo de demonstração experimental, destinado a esse objetivo e onde se pudesse tratar, simultaneamente, de outros gêneros de cultura próprios desta região”³.

Com esse objetivo, a intendência comprou, em 1917, 16 hectares de terras, nas proximidades da cidade, com vistas a realizar tal intenção. Ainda havia recebido do governo estadual cerca de 3.000 baceiros de uva Barbera, para distribuir aos cultivadores. Nesse período, foi fundada a Escola Elementar Industrial, com o fim de desenvolver o ensino técnico, podendo ser apontado como uma estratégia para aprimorar atividades econômicas propícias na região. Essa intenção, aliada às medidas tomadas pelo Ministério da Agricultura, de criar uma estação experimental vitícola, fortaleceu-se com a visita de Luiz Esquier ao estado. Esse enólogo francês vem com a intenção de escolher o local para a fundação da estação, uma vez que essas terras seriam doadas pelo Ministério da Agricultura a Caxias. Dessa maneira, nessa colônia, foi instalada a estação onde foram cultivadas várias castas de vides estrangeiras, inclusive a uva Isabel.

Segundo o Intendente Municipal José Penna de Moraes⁴, a cultura da uva passou por várias dificuldades para entrar no mercado. Os fatores que o intendente atribui a essas dificuldades foram:

a falta de transporte ferroviário e marítimo; a rotina; a qualidade da vinha; as dificuldades criadas pelo fisco federal; as adulterações do vinho; a concorrência desleal do produto estrangeiro nos mercados consumidores; a alta do preço do açúcar e das substâncias necessárias às correções químicas de que não pode prescindir a qualidade e grau alcoólico do vinho; o custo elevado; a escassez e má qualidade do vasilhame, além de outros obstáculos de não menos importância, ainda que de atuação menos constante, como sejam as alterações climáticas e os germes patológicos que acometem a videira.

Alguns enólogos italianos foram contratados pelo governo do estado, para qualificar nosso vinho. Esses profissionais acreditavam que a única forma de promover a qualificação era substituir a uva Isabel por variedade vitis vinífera. Dentre eles, destaca-se Lourenço Mônaco, que atuou como fiscal de higiene no município de Caxias e de Garibaldi, Horácio Mônaco e José Mônaco. Anos mais tarde, essa família cria o estabelecimento Lourenço Mônaco & Cia. Além desses, destacam-se ainda Carlos Dreher Filho, como produtor do vinho Reno, em Bento Gonçalves; Manoel Peterlongo Filho, como produtor de espumantes em Garibaldi; e Antonio Pieruccini e Ungaretti, como produtores de vinhos em Caxias do Sul.

3 Relatório da Intendência José Penna de Moraes. 1912-1916. In: Arquivo Histórico Municipal de Caxias do Sul.

4 Idem.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

Em 1920, o Ministério da Agricultura, interessado no crescimento da agricultura na região, determinou ao governo do estado a seleção de áreas que tivessem condições propícias para a criação de estações experimentais, com a intenção de criar escolas agrícolas. Naquele período, foram instaladas várias estações experimentais no Rio Grande do Sul, entre elas a Estação Geral de Experimentação em Osório, Estação de Triticultura em Alfredo Chaves e a Estação Experimental de Viticultura e Enologia em Caxias do Sul⁵.

Essa estação foi criada em 1921, com o fim de resolver os problemas das falsificações realizadas no comércio do vinho no centro do País, e também da discutível qualidade do mesmo. No ano de sua instalação, essa estação dispunha de “um vinhedo de 7 hectares e produziu uma média de 10.000 a 12.000 litros de vinho; possuía somente cerca de 25 variedades de videiras; possuía problemas relacionados com a doença da philoxera”. (PAZ; BALDISSEROTTO, 1997, p. 35). Encontrou uma série de obstáculos para melhorar o sistema de cultivo da vinha, começando pela impossibilidade de importar da Europa coleções de vinhas, que fossem resistentes à philoxera.

Durante a administração do enólogo francês Esquier, a estação identificou as principais dificuldades da Estação, alertando o governo municipal sobre as restrições encontradas no trabalho proposto. Entre as restrições indica:

1) importar da Europa uma coleção de vinhas das melhores variedades entre os quaes cavallos resistentes a Philoxera, Hybridos productores directos e uvas finas para mesa e fabricação de vinhos; 2) construção de uma estufa para a preparação de mudas enxertadas e enraizadas em um anno só; 3) completar o material de laboratório que se acha insufficiente para pesquisas técnicas sobre mostos, vinho e aguardentes⁶.

As cantinas e as cooperativas vinícolas

A cantina do pequeno agricultor era parte integrante de sua moradia. Os pequenos produtores usavam a parte inferior de sua habitação (porão) para a produção do vinho. Dessa maneira, nem sempre as condições de produção eram adequadas. Essa situação permanece por um período até que seja criado o regulamento do vinho. As condições precárias apontam para o fato de que a produção do vinho era feita de forma artesanal e doméstica.

Segundo Gobbato (1940, p.77), a cantina colonial, local destinado à produção do vinho, é “representada por um só local situado, ao mesmo nível, onde se encontram as finas pipas que se utilizam para a

⁵ *A Estação do Vinho: a história da Estação Experimental de Viticultura e Enologia*, de Ivoni Nôr Paz e Isabel Baldisserotto, resgata a história dessa estação, através de uma exaustiva pesquisa nos documentos da instituição. As autoras reconstroem os primeiros anos da estação e as gestões administrativas que caracterizaram o trabalho dessa organização. Analisam as experiências vitivinícolas e apontam para as linhas de pesquisa nela desenvolvidas.

⁶ Esses dados foram extraídos da correspondência expedida ao Cel. Francisco Thomaz Pinheiro, Diretor da Estação Geral de Experimentação, Conceição do Arroio, em 10 de janeiro de 1927. In: PAZ; BALDISSEROTTO, op. cit. p. 36.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

fermentação do mosto e para a conservação do vinho; a prensa para a espremedura do bagaço, as pipas, a bomba e os demais utensílios. A chegada da uva e seu esmagamento, ao contrário, é conveniente que se verifiquem noutro local, situado a nível mais alto do primeiro de onde o mosto, pela gravidade, vai às dornas de fermentação primária ou tumultuosa”.

Essa descrição, não inclui outras funções que muitas vezes os agricultores agregavam a cantina, como o de depósito e de expedição de vinhos.

No que diz respeito às cooperativas vinícolas, elas nasceram como fruto do movimento cooperativista na zona de colonização italiana no Rio Grande do Sul, com o objetivo de promover a organização da economia agrária que, na região, estruturava-se no regime da pequena propriedade e de buscar mercados para colocar os produtos coloniais.

O responsável pela organização das cooperativas nessa zona foi o Dr. Stefano Paternó⁷, que, por convite do governo federal, veio ao Sul do Brasil compartilhar sua experiência na área do cooperativismo. O objetivo da organização cooperativista era buscar formas de valorizar os produtos nacionais, melhorando sua qualidade. Defendia a idéia de que, com a cooperação, os colonos poderiam “empreender qualquer coisa em proveito de cada um e, por conseguinte, com vantagem de todos”⁸.

O governo do estado estimulou o cooperativismo, promulgando a Lei n.163, de 18 de dezembro de 1911, que isentava as cooperativas de impostos territoriais, industriais e de exportação. Essa lei estimulava a organização dos produtores em cooperativas, com vistas a proteger o preço do vinho e, ao mesmo tempo, buscar formas de qualificá-lo.

A primeira cooperativa da região foi criada em 1912, denominada Cooperativa Agrícola de Caxias, localizada no espaço onde funcionava o laboratório de enologia.

⁷ Stefano Paternó chegou a Porto Alegre em setembro de 1911, e semanas depois instala-se no município de Caxias do Sul.

⁸ Discurso de Stefano Paternó ao chegar na sede da Colonização Italiana. In: MONSERRAT, J. O cooperativismo na zona de colonização italiana. *Album de 75º Aniversário da Colonização Italiana no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1975.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

Quadro 1

Cooperativas agrícolas na região colonial italiana em 1912.

Cidade	Estabelecimento	Número de Sócios	Capital	Capacidade
Porto Alegre	Cooperativa Agrícola de Vila Nova	108 sócios	Cr\$ 12.500,00	6 mil hl
Caxias do Sul	Cooperativa Agrícola de Caxias	1.186 sócios	Cr\$ 45.950,00	30 mil hl
	Cooperativa Agrícola Nova Trento	550 sócios	Cr\$ 27.500,00	15 mil hl
	Cooperativa Agrícola Nova Vicenza	300 sócios	Cr\$ 11.500,00	7 mil hl
	Cooperativa Agrícola Nova Milano	310 sócios	Cr\$ 18.000,00	5 mil hl
Bento Gonçalves	Cooperativas Agrícola de Be. Gonçalves (inclui as sucursais São Marcos e Linha Palmeira)	920 sócios	Cr\$ 55.000,00	30 mil hl
Garibaldi	Cooperativa Agrícola Garibaldi	_____	_____	16 mil hl
Alfredo Chaves	Cooperativa Agrícola de Alfredo Chaves	_____	_____	20 mil hl
Guaporé	Cooperativa Agrícola Guaporé	_____	_____	10 mil hl

Fonte: MONSERRAT, J. O cooperativismo na zona de colonização italiana. *Album do 75º Aniversário da Colonização Italiana no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1975. p. 300-301.

O quadro 1 aponta para a capacidade vinífera, expressa através dos números de sócios e do capital investido na organização. O cooperativismo foi uma estratégia que representou a crença no movimento pelos agricultores. A economia colonial cresceu, e muitas atividades se beneficiaram da troca de informações técnicas, promovidas pelas cooperativas, que, através da união de esforços, conseguiram enfrentar a luta pelos mercados.

A intensa crise em que se encontravam as cooperativas vinícolas afetava a vida econômica. Fundadas para amparar a indústria vinícola, com fins de aperfeiçoar e valorizar o produto, não tiveram os resultados esperados. O capital investido era fruto das economias acumuladas pelo agricultor colonial, decorrentes do seu trabalho. O fracasso das cooperativas vinícolas trouxe danos aos agricultores que haviam investido nelas seu capital e trabalho.

Após a crise de 1913, durante quinze anos, o movimento cooperativista ficou adormecido. Em 1929, o movimento ressurgiu e, na análise das ações realizadas por Paternó, muitas lições foram apreendidas. A indústria vinícola foi estruturada, e os princípios enológicos foram adotados. A ação de Paternó, independentemente das críticas feitas por muitos cooperativistas, ajudou a organização da indústria do vinho.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

Muitas máquinas foram compradas, estabelecimentos foram construídos, técnicas foram absorvidas, hábitos foram incorporados.

Sindicatos e sociedades

A organização do Sindicato Vitivinícola Rio-Grandense ocorreu em 1927 e transformou-se em Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda⁹ em 1929. Foi criado com fins de produzir, comprar e vender vinhos e promover uma produção racional, com o objetivo de defender os interesses dos vinicultores.

A entrada das cantinas na sociedade vinícola implicava a aceitação das regras da mesma. Com isso, começava uma nova cultura da produção do vinho, modificando os padrões de produção e alterando a estrutura da produção doméstica. A sociedade exigia também que o vinho tivesse um padrão mínimo de qualidade, e essas exigências estavam regulamentadas em lei e eram avaliadas pelos laboratórios. Com isso, começava uma mudança no padrão de produção doméstica para um processo industrial mais racional.

Cabia ainda à Sociedade a fixação dos preços do vinho, o que lhe dava um poder de negociação tanto com os produtores quanto com o mercado. Para fortalecer a sociedade, foi feito um regulamento do vinho, que permitia, através das normas criadas, definir as responsabilidades dos colonos na participação dessa entidade. Dessa maneira, o regulamento estabelecia que: “a) o vinho para circular no comércio necessita de autorização expressa; b) deve ter no mínimo 9 graus de álcool; c) a qualidade do vinho fica submissa ao exame de laboratório e a análise do vinho é obrigatória e gratuita; c) fica estabelecido a existência de multas para aqueles que não fazem o exame do vinho”.

O regulamento propunha ainda:

Qualquer um que se ocupe de fazer vinho e de comerciar vinho é por isso mesmo sujeito à fiscalização da Fiscalização Sanitária do estado. Deve registrar a sua cantina, deve declarar cada ano a quantidade de vinho que possui, a qualidade, deve sujeitar ao exame de Laboratório ad hoc cada produto seu e deve estar munido de uma guia que o autorize a vender.¹⁰

Esse tipo de iniciativa promoveu uma dupla ação: de um lado os colonos começaram a atentar para a qualidade de seu produto, usando técnicas mais adequadas e modernas para a produção do vinho. Aceitaram a fiscalização, tendo em vista que seus produtos estavam de acordo com as regras estabelecidas pelos laboratórios do estado e começaram um processo de industrialização do vinho. De outro lado, essa medida

⁹ Estatutos da Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda., datados de junho de 1929. Arquivo Histórico Municipal de Caxias do Sul.

¹⁰ Regulamento do vinho, extraído do jornal *La Stafetta Riograndense*, 30 de gennaio 1929, n. 38, Anno XX, Garibaldi.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

provocou o enfraquecimento de várias cantinas que estavam organizadas de forma doméstica e fez com que muitos agricultores perdessem seus meios de trabalho.

Anos mais tarde, a Secretaria de Agricultura, Indústria e Comércio do Rio Grande do Sul, instituiu o Registro das Cantinas, com intuito de fiscalizar as construções, atentando para a parte higiênica das cantinas, com fins de impedir o comércio do vinho daquelas que não atendessem as regras básicas do registro. Nesse período muitos cantineiros foram recomendados a restringir suas atividades ao plantio da uva. Segundo Gobbato (1940, p.77), nesse período diminuiu “sensivelmente a produção do vinho por parte dos vitivinicultores que se limitam, deste modo a vender uva”.

Considerações finais

Os apontamentos aqui apresentados, de forma limitada, permitem acompanhar partes da evolução da cultura das vinhas e da produção do vinho no Rio Grande do Sul e instigar a produção de estudos que possam averiguar os processos semelhantes e divergentes das demais regiões que investiram nessa atividade econômica.

Constata-se que no RS, houve em algumas conjunturas estaduais a valorização dessa cultura, pelo fato de governos reconhecerem a importância da uva e do vinho para a economia do Estado. Várias foram as formas que os vitivinicultores buscaram para defender o produto que representavam, tendo nesses movimentos períodos de crise e de apogeu.

Algumas medidas do governo Borges de Medeiros, ainda no século XIX, para estimular a vitivinicultura expressam a intenção política de dinamizar a economia rio-grandense em áreas de economia distintas da pecuária e, ao mesmo tempo, buscar a simpatia dos imigrantes para ingressarem no Partido Republicano Rio-Grandense, que sempre havia sido financiado pelos pecuaristas.

Percebe-se, ainda, na maioria dos documentos oficiais, que a visão dos políticos sobre a vitivinicultura era positiva, e as soluções apresentadas pelos governos, sejam federais sejam estaduais, para a qualificação do produto encontravam-se no avanço técnico da produção agrícola e, ao mesmo tempo, na possibilidade de que os estabelecimentos de experimentos pudessem auxiliar os produtores na cultura da uva e na indústria do vinho.

Vania Heredia

Ramon Victor Tisott

Referências bibliográficas

ALONSO, José Fialho e BANDEIRA, Pedro. **rescimento inter-regional no Rio Grande do Sul nos anos 80.** p. 65-131. In: *Economia Gaúcha e os anos 80. Uma Trajetória Regional no contexto da Crise Brasileira.* Tomo 1. Porto Alegre, FEE, 1990.

DE BONI, Luis A.; COSTA, Rovílio. *Os italianos do Rio Grande do Sul.* Porto Alegre: EST; Caxias do Sul: Educs, 1979.

GIRON, Loraine Slomp. O cooperativismo vinícola gaúcho. In: DE BONI, L. A. (Org.) *A presença italiana no Brasil.* Porto Alegre: EST, 1987.

GOBBATO, Celeste. *Manual do viticultor brasileiro.* 4. ed. Porto Alegre: Globo, 1940.

MONSERRAT, J. O cooperativismo na zona de colonização italiana. *Álbum de 75º Aniversário da Colonização Italiana no Rio Grande do Sul.* Porto Alegre: Globo, 1975.

PAZ, Ivoni Nör; BALDISSEROTTO, Isabel. *A estação do vinho: a história da Estação Experimental de Viticultura e Enologia – EEVE (1912-1990).* Caxias do Sul: Educs, 1997.

PELLANDA, Ernesto. Aspectos gerais da colonização italiana no Rio Grande do Sul. *Álbum comemorativo do 75º aniversário da colonização italiana no Rio Grande do Sul.* Porto Alegre: Globo, 1975.

PESAVENTO, Sandra J. *RS: agropecuária colonial & industrialização.* Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.

RODRIGUES, Jimmy. *Subsídios para a história da uva e do vinho.* Caxias do Sul: São Miguel, 1972.

SANTOS, José Vicente Tavares. *Colonos do vinho: um estudo da subordinação do trabalho camponês ao capital.* São Paulo: Hucitec, 1978.

SOUZA, J. S. *Uvas para o Brasil.* São Paulo: Melhoramentos, 1969.

El horizonte de sentido en los consumidores de vinos. La conformación del gusto.

En el momento de la elección de un producto gastronómico, el consumidor pareciera responder a sus gustos; esto es, estar condicionado únicamente por la acción de las papilas ubicadas en la lengua, por la recepción de los olores de la mucosa olfativa, y por la percepción ocular de los colores y texturas. Esta mirada centraría exclusivamente en los sentidos corporales -gusto y olfato- la elección de un producto alimenticio a consumir. La responsabilidad en la percepción, identificación y registro de los sabores por estos sentidos -que responde a los deseos y necesidades nutritivas del consumidor-, los estaría señalando como los indicadores necesarios para la toma de decisión a la hora de consumir un producto gastronómico.

La primer interrogante sobre la pertinencia de esta explicación, se instala sobre la validez cultural de términos sostenidos en registros sensoriales, sobre quien o qué sector los difunde y sobre quién se quiere influir o moldear comportamientos. Y es que la sensación gustativa, necesariamente, debe ser vista desde dos abordajes complementarios. El primero lo constituye el registro cognitivo que refiere a la información concreta del sabor y la intensidad a la que hicimos referencia. El segundo es el registro afectivo, ese que tiene que ver con la sensación de placer o displacer para el consumidor, es decir, si considera agradable o desagradable un sabor.

Estos dos registros se relacionan culturalmente, por lo cual es necesario considerarlos en conjunto. Con la información primaria concreta enviada por el órgano del gusto al cerebro (registro cognitivo), el consumidor atribuye al mensaje cierto significado que construye mentalmente con su universo de sabores, que son fijados desde la niñez (registro afectivo). Estos últimos forman parte de los *habitus* (Bourdieu), constituyen el principio de la percepción y apreciación de toda experiencia ulterior, se instalan como imágenes inconscientes transmitidas de generación en generación, aprendizajes sensoriales que dan cuenta de los primeros olores y sabores que remiten a la infancia y a la familia.

Si bien hay que tener ambas perspectivas presentes, es en esta última que centramos la mirada, es decir, en la importancia del gusto en la configuración de las prácticas alimentarias. Desde aquí, adquiere relevancia la necesidad de investigar en torno a las variables que influyen en la conformación del gusto, entendidas, por un lado, en las que intervienen en la forma, la modalidad y el tiempo en que llegan los productos al consumidor, es decir, el grado de desarrollo de las industrias relacionadas (proceso de industrialización, distribución y venta del producto); y, por otro, las pautas culturales que conforman la identidad del consumidor desde el punto de vista moral, religioso, médico, y hasta la publicidad. Estas variables son históricas, por lo cual sufren procesos de

¹ Esta ponencia corresponde a un adelanto de la línea de investigación actualmente abordada por Daniela Bouret, Licenciada en Historia. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación – UDELAR dbouret@adinet.com.uy

Daniela Bouret

transformación que explican cómo esos “deseos y necesidades” del consumidor no responden solamente a un sentido del gusto personal e íntimo, y dan cuenta además de sus mutaciones. El sentido del gusto provoca un placer físico, que contiene también un valor simbólico, ético y estético, es una respuesta a un complejo entramado en relación con la cultura y su contexto, que no es autónomo de la visión del mundo según clases sociales, etnias y género.

Es así, que la experiencia aparentemente personal del gusto como respuesta a una necesidad fisiológica, está relacionada a ese contexto social más amplio, que en el caso de los alimentos, se vio inmerso desde la antigüedad en deliberaciones en torno a qué alimentos o bebidas corresponden al festejo o a lo sagrado; cuáles se consideran exclusivas para la ingesta de las mujeres o de los hombres; cuáles complementan la dieta alimenticia; cuáles son tónicos energizantes... Estas respuestas sólo tienen sentido al interior de cada cultura, porque los alimentos son también un factor social, son identidad y constituyen *“un signo social.”*² Porque no hay nada puramente natural en la organización social; desde las funciones fisiológicas (hambre, sueño y deseo sexual), hasta en la elección y forma de cocinar alimentos, y en la selección de bebidas, cada sociedad ha tenido y tiene diferentes respuestas; *“comer, por lo tanto, es una manera de marcar la pertenencia a una clase social particular.”*³

Al interior de este complejo entramado de alimentos y bebidas, el vino debe ser considerado no solamente como un líquido que acompaña las comidas o completa las necesidades energéticas, sino que el vino se constituye como un elemento social significativo, como un aspecto más de la definición del estatus de quien lo consume y su ingesta puede significar un placer estimulante.

Los parámetros para definir la calidad del gusto del vino a consumir están hoy legitimados por los precios, las presentaciones, el mercado, los premios, las publicidades, los lugares de expendio, las ferias y las revistas especializadas. Ellos remiten a características técnicas objetivas y subjetivas, a ciencia y a la moda; son fundamentalmente parámetros culturales que, en un extremo, podríamos decir que dependen de cada consumidor y sus múltiples grupos de pertenencia que orientan su capacidad y opciones de compra. ¿Cómo se construye el gusto? Empecemos por el principio: la construcción primaria de los sabores.

a) Los sabores y el vino y el arte de la degustación.

Esta línea *“de degustación”*, investigaría el curso de la recepción gustativa disparada a través del contacto de determinadas sustancias químicas solubles con la lengua y el paladar, conjuntamente a otros elementos que intervienen en la construcción de esa sensación, tales como la textura, la temperatura y la consistencia de esa ingesta consumida.

Es necesario, entonces, conocer dónde se genera la sensación de sabor. Las casi 10.000 papilas gustativas reciben del sistema nervioso determinados impulsos dirigidos directamente al centro nervioso del bulbo raquídeo; desde aquí, los impulsos se transmiten a las caras superior

2 TOUSSAINT SAMART, Maguelonne. Historia natural y moral de los alimentos, Alianza editorial, Madrid, 1991, tomo 1, p. 77

3 Grignon, 1980, citado en CUCHE Denys. La noción de cultura en las ciencias sociales. Ed. Claves - Problemas (París 1996). Traducción Paula Mahler, Ed. Nueva visión, 1999, Argentina

Daniela Bouret

e interna del lóbulo parietal, en íntima relación con el área del cerebro relacionada con el olfato, induciendo la sensación del gusto. Si bien se distinguen cuatro sensaciones de sabores primarios -ácido, salado, dulce y amargo-, hay múltiples combinaciones de las mismas que provocan sensaciones diversas en cada paladar. En líneas generales, las papilas sensibles a los sabores dulce y salado se concentran en la punta de la lengua (principal órgano del gusto), las sensibles al ácido ocupan los lados, y las sensibles al amargo están en la parte posterior.

La sensibilidad sensorial/cultural a los sabores, tiene matices que transforman la recepción personal. Anteriormente presentamos los cuatro sabores básicos registrados, ahora proponemos detenernos brevemente en cada uno de ellos, considerando especialmente su particularidad en los vinos.

1) El sabor dulce se encuentra en una variada gama de productos químicos, como azúcares, glicoles, alcoholes, aldehídos, cetonas, amidas, ésteres, aminoácidos, etc. En el caso de los vinos, a excepción de los blancos y licorosos, la mayor parte no contienen azúcar. Las sustancias con sabor dulce son elementos de la ligereza, del cuerpo y de la suavidad del vino.

2) El sabor ácido está causado por ácidos como el orgánico natural o cítricos. Los vinos son ricos en diversos ácidos, de los que cabe destacar el tartárico, láctico y acético, que transmiten la sensación de frescor y en conjunto otorgan la característica al producto.

3) El gusto salado depende de sales ionizadas. En los vinos, este sabor es casi inexistente dado que contiene de dos a cuatro gramos por litro de sustancias con gusto salado, pero no se deben ignorar ya que participan del sabor y le dan la estructura.

4) El sabor amargo, como el dulce, no depende de un solo tipo de agente químico. Puede percibirse particularmente en los vinos tintos aún sanos por su riqueza polifenólica, sobre todo en taninos. En los vinos tintos jóvenes, ricos en sustancias tánicas, estos cuerpos se combinan con las proteínas de la saliva, secando la boca, produciendo al mismo tiempo una sensación rasposa sobre dientes y encías y suele dejar en el fondo de la lengua una sensación de astringencia. A medida que el vino tinto madura y envejece, los taninos se van complejizando más y más, para terminar suavizándose. Las sustancias con sabor amargo pertenecen a la familia de las materias tánicas (piel de la uva). La sensación amarga viene acompañada generalmente de astringencia y lo amargo se percibe mejor en vinos poco ácidos. Los vinos deben a estos elementos su color y en gran medida su sabor. Es de destacar que estas sustancias evolucionan durante el envejecimiento y transforman los vinos durante su conservación.

Una de las modalidades más corrientes para el conocimiento de los vinos en los sectores medios y altos, -donde no lo utilizan como ingesta calórica complementaria a una dieta pobre-, es el arte de la degustación. Las estrategias que relacionan la gastronomía con lo artístico, lo histórico, la tradición y la educación sensorial, se han desarrollado desde comienzos del siglo XX. En nuestro país, estas prácticas fueron registradas inicialmente, por la publicación mensual de la Unión de Viticultores y Bodegueros, que buscó fomentar el consumo de vinos en los sectores altos, explicando las claves de una buena degustación a través de los sentidos.⁴

⁴ Por más información, ver "Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay", Año III, N° 28, setiembre 1925, *"Cómo degustarse el vino. Por Gustave Burger"*

Daniela Bouret

Si bien hoy, en los sectores medios y altos, proliferan esta modalidad de dar a conocer los vinos a través de charlas, cursos, catas y manuales, hay cierta coincidencia en reconocer que cuando se degusta un vino, las sensaciones van cambiando en el paladar, tornándose más complejas en su análisis. El arte de la degustación está asociado al ritual basado en la observación atenta del vino y el tiempo dedicado al placer. Los sentidos adquieren absoluta primacía: 1) la vista es el primer paso que da cuenta del aspecto físico y el color; 2) el olfato como segunda fase está dividido en dos etapas, la primera es la directa, donde se realiza un movimiento rotatorio de la copa para airear el vino y facilitar el desprendimiento de otros aromas; y la segunda es la indirecta, donde se expulsa el aire por la nariz una vez que el vino entró en la boca y fue retenido unos instantes. Aquí es donde se clasifican los aromas; 3) una vez ingresado el vino a la boca, a las sensaciones del gusto se le suman las del tacto y los aromas retronasales para dar la sensación en boca del vino. Aquí se distinguen los cuatro gustos básicos y se percibe el vino, según el tacto, como aterciopelados, suaves, ásperos o astringentes. El equilibrio de las sensaciones en la boca produce su clasificación en redondo, armonioso, equilibrado o desequilibrado.⁵

A la vez, es usual distinguir tres etapas en el proceso: el *ataque*, la *evolución*, y el *gusto final y persistencia*. La primera etapa, *el ataque*, se produce cuando se introduce el vino en la boca y se analizan los gustos primarios: dulce, ácido, salado y amargo. El equilibrio de sabores resulta de la balanza entre todos ellos. Los polifenoles y taninos aportan el sabor amargo y son los responsables del color y de la astringencia del vino. En la *evolución*, segunda etapa, se estudian las sensaciones gustativas de origen primario, el aroma de boca, el cuerpo del vino, el tanino y su intensidad, la calidad y procedencia de los aromas de origen secundario. En el *gusto final y persistencia*, o tercera fase, se estudian los sabores adquiridos en bodega, que pueden ser de oxidación o de reducción, aromas terciarios, accidentales, debidos a gustos de la tierra por ejemplo, enfermedades del vino, o posteriores y no achacables a la elaboración ni conservación por el productor. En cuanto a la sensación que permanece en la boca durante unos segundos, llamada la persistencia, se debe valorar positivamente si es prolongada y agradable, y penalizarla si el sabor final deja un mal recuerdo.⁶ Estas pautas de consumo, marcan también un tiempo pausado y de disfrute en la ingesta, distinto a la sensación rápida de una bebida que se ingiere de prisa para buscar una alcoholización rápida o en la pausa breve del trabajo, porque para los sectores altos, “*el vino se traga despacio*”⁷

El cambio en las preferencias de los consumidores

Con estas premisas, las interrogantes sobre la elección del vino podrían circunscribirse a que si un consumidor atento y educado en las artes de la degustación, que sabe lo que quiere y le “gusta”, sólo accedería a él según el precio y la disposición del producto en el mercado. A este respecto, según las investigaciones de José Morilla Critz⁸ sobre el cambio

5 PEREZ DELGADO, Nancy (Enóloga) y MAZZUCHELLI, Isabel (Ing. Agrónoma). “Sentir el vino: introducción a la degustación”. Repartido del Club de Vinos Cava Privada, Montevideo, 2002.

6 Basado en investigaciones de Hugo Jesús Montenegro Ruiz. Refugio3000@hotmail.com

7 “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N° 28, setiembre 1925, “*Cómo degustarse el vino. Por Gustave Burger*”.

8 José Morilla Critz (Universidad de Alcalá de Henares), *Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuesta de los productores en los dos últimos siglos*, en J. Carmona, J. Colomé, J.

Daniela Bouret

de preferencias en los consumidores, las demandas del vino no se realizan sólo en función del precio, sino que, junto a las variables antedichas, debe tenerse en cuenta también la tendencia del producto a la diferenciación y los cambios de las regulaciones. Este estudio permite ver los desplazamientos de las preferencias de los consumidores, y la reacción técnica y comercial de los productores ante ellos; nuestra propuesta la utiliza como plataforma de análisis en el consumo nacional de vinos importados en las clases medias y altas.

1. Primera Etapa

En líneas de larga duración, Morilla sostiene que en el siglo XVIII el gusto hegemónico demandaba de vinos licorosos o generosos, oscuros y dulces, tipo oporto, madeira y Málaga. En esos tiempos, el gusto estaba condicionado por los requerimientos técnicos -aunque limitados- de necesaria preservación de los vinos, de forma que fueran aptos para soportar largas travesías.

2. Segunda Etapa

En el correr del siglo XIX, los vinos madeira y Málaga alcanzaron sus máximo histórico de producción y comercio; el oporto llegó a su declive en el mercado, a la vez que se produjo la expansión del Jerez. Este hecho está relacionado a las imposiciones del imperio Británico en las negociaciones comerciales con las colonias, que bajo medidas proteccionistas consiguió sustitutos para los vinos madeira y oporto (que con mercados cerrados hicieron modificar el gusto de los consumidores) a favor de vinos como el Jerez que se importaban en grandes cantidades y a bajos precios. Los consumidores requirieron entonces vinos secos, claros y con menor graduación alcohólica. Y los productores de Jerez se adaptaron produciendo un producto más ligero, claro y seco llamado “fino”. Se beneficiaron entonces los vinos de Burdeos y Borgoña, mientras que las clases altas de Francia y de Inglaterra comenzaron a preferir los claretes, tal como se manifestó en 1855 en la exposición de París. La tendencia llevó a que los vinos elegidos fueran cada vez menos alcohólicos, menos azucarados y con menos aditamentos, cada vez más distanciados de los vinos licorosos.

3. Tercer etapa

La tercer etapa Morilla la denomina los años de la “Templaza”, y la ubica desde finales del siglo XIX hasta fines de la Primer Guerra Mundial. En estos años se produjo una baja de consumo en general y se requirieron vinos naturales de bajo grado alcohólico y calidad. Se ingirió menos alcohol en los países que tradicionalmente eran grandes consumidores de vino (Francia, Italia, España, Portugal).

El nombre de esta etapa remite sin dudas a la pujanza del movimiento antialcohólico. Este movimiento que se desarrolló en Europa, Estados Unidos y América fundamentalmente, cuya característica fue la manifestación pública a favor de la moderación en el beber (o templanza), asociado a la preocupación por la moral y productividad de los

Daniela Bouret

trabajadores. La medida más extrema fue tomada en EEUU (1919-33), cuando se prohibió la fabricación y comercialización de bebidas alcohólicas. En Francia en 1892 se creó la sociedad Francesa de Templanza y la Liga Nacional contra el alcoholismo, mientras fueron emergiendo filiales que pregonaron la abstinencia total, fundamentalmente entre organizaciones obreras y feministas.

En América del Sur surgieron organizaciones de similares características en los centros urbanos más fuertes de Argentina, Chile y Uruguay. En el correr de 1914, la ciudad de Montevideo vivió la creación de ligas antialcohólicas y sociedades de templanza a iniciativa de la Liga Uruguaya contra la Tuberculosis. Las mismas fueron instrumentadas según el modelo de las europeas, cuyo método más eficaz consistió en la información y divulgación de los males (la ingesta de alcohol) y sus consecuencias (internación en manicomios, asilos, hospitales, rupturas familiares, degeneración de la descendencia, criminalidad, etc.)⁹.

4. Cuarta etapa

Siguiendo a Morilla, se establece que durante la guerra, en Gran Bretaña el vino se convirtió en la bebida de las clases populares. La guerra modificó la política de abastos y hay cierto consenso en considerar que se utilizó, de alguna forma, el consumo de bebidas alcohólicas como una válvula de escape de las angustias de la población. Después de la Primera Guerra, terminaron las tendencias más obsesivas contra el alcohol y ciudadanos que no habían sido hasta entonces grandes bebedores de vino lo fueron. En esta etapa centraremos el análisis.

b) De la Templanza al Hedonismo

A fines del siglo XIX y comienzos del XX, los productores vitivinícolas en Uruguay estaban expandiendo sus productos, sus extensiones dedicadas al viñedo, experimentando ensayos y curas alternativas a las plagas, buscando reconocimientos y premiaciones que influyeran en la calidad de sus productos y su percepción por los destinatarios. Es en este período cuando se produce la “modernización” del Estado uruguayo, donde queremos detener la mirada para acercarnos al consumo de vinos.

En ese Montevideo de 1885, se publicó el “Manual del almacenero. Vinos de pasas y vinagre”, que buscaba advertir al comerciante las dificultades existentes en el mercado de los vinos: “*No es tan fácil, como parece a primera vista, el emitir un juicio exacto a cerca de la bondad de un vino, sobre todo, en un mercado como el de Montevideo, que recibe en su seno casi todas las clases que se producen en el mundo. He dicho que este líquido varía en calidad y gusto no solamente según la especie que lo produce, sino también según el país de su procedencia (...). Un buen vino debe tener un sabor y olor franco; esto es, libre de todo sabor y olor extraño a su composición. Un aspecto sospechoso, el color turbio y opalino, un exceso de color, una aspereza o una acritud insoportable, una acidez excesiva, una*

⁹ El ala femenina de la Liga Nacional Contra el Alcoholismo hizo públicas la Memoria correspondiente al año 1916, donde concluían que “*En Uruguay, (...) el alcoholismo existe bajo todas sus formas (...) [y], desde todo punto de vista social, significa la regresión al estado de barbarie durante el cual prevalecían las voracidades de los bajos instintos sobre las disciplinas de la templanza*”. Revista “El Lazo Blanco”, año 1, Nº 1, Montevideo, Enero 1917.

Daniela Bouret

apariencia viscosa o filamentosa, las flores o sean unos hongos pequeñitos, blanquizcos que flotan en la superficie del líquido, el color azulado, etc., manifiestan claramente que no está en buenas condiciones, que está alterado o próximo a serlo.”¹⁰

Hasta aquí, y cruzando este Manual con las estadísticas de importación / producción nacional y consumo, es posible constatar que el origen principal de vinos consumidos en el país provenía de las importaciones (europeas). La segunda observación es el reconocimiento que para definir un vino, no alcanzaba con conocer la variedad de uva que producía el líquido, sino que era necesario conocer también el país de procedencia, construyendo así un indicador temprano sobre las bondades y especificidades de una región sobre otras. A continuación, el Manual brindaba algunas explicaciones y consejos claros sobre cómo reconocer un vino en buenas condiciones y diferenciarlo de uno alterado o picado, a fin de brindarle elementos prácticos a los comerciantes para su recepción y venta. Pero este Manual incluso avanzó más. El fragmento a continuación merecería un análisis lingüístico que revelara, por ejemplo, los usos del lenguaje y su comparación con el mismo uso en los países de donde proviene la inmigración y la utilización de terminología propia sus escritos, traducciones, apropiación, adaptación, introducción de la misma en la prensa y en correspondencia entre vitivinicultores, etc. Porque esta publicación constituye un breve y conciso diccionario de términos que buscaba definir los “gustos” y su relación con las tipologías de cada vino, tratando de orientar al comerciante en su venta hacia el potencial consumidor:

“Para expresar las impresiones producidas en los órganos del gusto, empléase un lenguaje especial, cuyo términos técnicos determinan sus caracteres más salientes. He aquí su explicación.

Asperos, ácidos, acres, acerbos, crudos- Llámense así los vinos cuya uva contiene mucho tanino y los que proceden de una mala vendimia; es decir, cuando las uvas verdes van juntamente con las maduras a la tina o lagar. Producen una sensación desagradable en el paladar, contraen los labios, paredes de la boca y la superficie de la lengua. Algunas veces asemejanse al jugo de frutas verdes.

Aromáticos u olorosos- Llámase Aroma o Bouquet a uno o varios éteres que se forman durante la fermentación del mosto o después, y que caracterizan los vinos de cada localidad. Este olor se exhala cuando el vino se pone en contacto con el aire atmosférico. Es ésta una calidad importante que debe tener en cuenta el comerciante en vinos por que la primera sensación que se manifiesta al comprador y la que él mismo busca, es la de la nariz y por consiguiente agradando el olor, su primera opinión es siempre favorable.

Astringentes- Se denominan así los vinos que poseen la propiedad de contraer los labios y la boca a imitación de la corteza de roble, el aserrín de quebracho y otras sustancias. Esta calidad predomina en los vinos de Burdeos, algunos españoles e italianos.

Licorosos, alcohólico, firme, fuerte, caliente- Nómbrase así los vinos que cuando se gustan o beben producen una sensación caliente en la boca y en el estómago parecida a la que se siente cuando se bebe aguardiente, cognac, ron, etc. Algunas veces son espesos y azucarados y otra ligeros.

Delicados, generosos, finos- Son denominaciones que se aplican a vinos de una constitución perfecta y cuyas partes están bien combinadas entre

¹⁰ “Manual del almacenero. Vinos de pasas y vinagre”, Montevideo 1885, s/datos, p. 4 y 5

Daniela Bouret

sí. Tales son los vinos finos por excelencia que forman en las opulentas mesas de los grandes magnates. Champagne, Jerez, Oporto del Rhin, Málaga, Marsala, Asti, Acqui, Hungría, etc., nos brindan esta famosas sabias de sus cepas.

Mordientes— Llámense así los que poseen la propiedad de transmitir su gusto y sus propiedades calditivas a los vinos con que se mezclan.

*Insípidos, insulsos, desabridos, etc.— Son los que no tienen calidad ni fuerza, sin vinosidad y sin caracteres. Componen esta categoría algunos que provienen de malas cosechas (...).*¹¹

Dado que los gustos condicionan las economías, algunos de los incipientes empresarios vitivinicultores buscaron mejorar la calidad del vino, incidiendo en el productor para adecuar sus vinos a las demandas del consumidor, sobre todo, luchando contra la adulteración: *“Renunciemos voluntariamente a la fabricación de vinos de segunda para la venta y concretemos su elaboración a los usos exclusivos del viñedo. (...) Esta costumbre de mezclar vinos extranjeros con los del País antes de ofrecerlos en venta, ha favorecido la introducción de hábitos en alto grado desfavorables a nuestra viticultura. Como los vinos que se importan son sumamente cargados en color y en alcohol, el paladar del consumidor se ha acostumbrado bien pronto a esta alta graduación y sus ojos a un color subido, que nuestros vinos son incapaces de producir.”*¹² Esta distancia entre la expectativa del consumidor y la posibilidad de producción propia, marcó una tensión en el perfil de la producción esperada; por esta razón, a pesar de la sustitución de importaciones por producción de vinos nacionales, los sectores altos que buscaban calidad lo hicieron en los vinos importados, fundamentalmente en los franceses.

En este periodo, el consumidor estaba habituado a vinos fuertes en color y sabor. Para entender el cambio de la percepción de los sabores y lo que “gusta”, es necesario incorporar la presencia de las mujeres como consumidoras. Es que las mujeres emergen con fuerza en el mercado de trabajo, en la matrícula curricular de estudios medios y superiores, y sobre todo, en el consumo de diversos artículos. En el caso concreto de los vinos, el su incidencia en el consumo provocó que algunos investigadores se refirieran a esta etapa como de una “feminización” creciente del gusto, dada la demanda de vinos más livianos, con mejores colores, menos maderosos y alcohólicos.¹³ La demanda de calidad en los vinos fue cambiando, porque si bien la tradición pesa, *“no es una fuerza ciega e indeterminada que ata el pasado con el presente. En buena medida, la tradición se construye, mediante el olvido y el recurso selectivo, la resignificación del pasado y hasta el invento.”*¹⁴ De todas formas, sigue siendo una línea abierta a profundizar.

Siguiendo con este cambio de gusto y mercados, en la “semana del vino” celebrada en París en 1922, uno de los temas centrales fue la crisis del sector vitivinícola francés y la pérdida de mercados. Si bien el análisis centró las causas de esta pérdida en los incrementos de los derechos aduaneros y las alzas de los fletes, también se reflexionó sobre el perfil del consumidor transoceánico. *“En toda la América latina, el hombre*

11 Ibidem p. 6 Subrayados nuestros.

12 Revista de la Asociación Rural, año XXIV, 31 octubre de 1895, N° 20 “Cómo producir y vender mejor. Análisis de los vinos nacionales” p. 538

13 Por más información, ver VIDAL BUZZI, Fernando. “Los gustos cambian”, Revista Cava Privada, mayo 2003

14 H. GUTIERREZ, Leandro; ROMERO, Luis Alberto “Sectores populares, cultura y política. Buenos Aires en la entreguerra”, Ed. Sudamericana, Bs. As., 1995, p 38

Daniela Bouret

*del pueblo no es un cliente del vino francés (...) El peón, el obrero de la ciudad o de la campaña en la Argentina, Uruguay y Chile desea beber vino rojo y áspero y el que allí se produce satisface. Contrariamente en las clases superiores de la sociedad, en todas partes donde se siente nuestra influencia moral, nuestros vinos son buscados y constituyen el complemento obligado de las fiestas, banquetes y reuniones. El gusto que testimonian las clases superiores de la América Latina por nuestros vinos, es una de las manifestaciones de su gusto por la cultura francesa. Los círculos donde se beben son también aquellos donde se habla nuestra lengua, se leen nuestros libros, se siguen nuestras modas. (...) Los vinos uruguayos rojos son, por otra parte, y en general, de calidad ordinaria y fuertes; algunos tipos blancos hacen la excepción recordando nuestros burdeos.*¹⁵

Como adelantáramos, en Uruguay la producción nacional de vinos fue creciendo y sustituyendo importaciones, de tal forma que en 1930 sólo un 3% de los vinos eran importados.¹⁶ Se consumía un porcentaje muy alto de vinos de tipo común a granel, proveniente de España fundamentalmente y Argentina; en cuanto al tipo de vinos finos, la mayoría de las importaciones provenían de Francia, según el saldo de importaciones a cada país en el cuadro siguiente.

Vinos

Importación por categorías y procedencias

Valores en pesos

	1916	1917	1918	1919	1920	1921	SUMA
Alemania	54		944		8545	4427	13970
Argentina	51299	98697	124317	353800	264296	75136	967545
Bélgica					8987	7289	16276
Brasil		226		224	1796	1581	3827
Cuba		270	72				342
Chile					1098	2782	3880
España	320540	241489	244334	242159	228415	180866	1457803
EEUU	459	72	464	108	3465	316	4884
Francia	139927	110205	94099	100586	171669	96133	712619
Inglaterra	104304	44303	40964	25064	64998	49200	328833
Países Bajos	77				262	756	1095
Paraguay			192				192
Portugal	8714	10158	14443	10390	13455	6412	63572
Reino Unido	315	1214	449	763	665	3555	6961
Total	625689	506634	520278	733094	767651	428453	

Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico, 1920, 1921

¹⁵ La información corresponde a un “levante” de la revista mensual del comité France Amerique con estudios del ministro M. Julio Lefaiivre sobre la caída de las exportaciones de vinos franceses a América. Revista de Agricultura, Industria y Comercio N° 200, 25 de abril de 1922, Buenos Aires, pgs. 177, 178 y 179. Publicación del Centro Vitivinícola Nacional, gentileza del Prof. Rodolfo Richard Jorba.

¹⁶ Ver BAPTISTA, Belén La *temprana* vitivinicultura en el Uruguay (1875-1930): algunos indicadores de su desarrollo. Primer Congreso de Historia de la Vitivinicultura, CD, Montevideo 2001.

Daniela Bouret

Si bien los Anuarios Estadísticos registraban los precios en pesos según el aforo, esta información no sería suficiente para un cuadro comparativo que permitiera conocer de precios en el mercado (por ejemplo, durante la guerra los precios subieron y el aforo no). Sin embargo, el siguiente detalle en 1919 y 1929 permite visualizar qué tipo de vinos franceses eran los más consumidos por la población en Uruguay de la segunda década del siglo XX, fundamentalmente por los sectores altos, donde el gusto por lo importado tenía un sello de calidad indiscutible, con una brecha de diez años, antes que la crisis del 29 afectara las economías.

Tipo de vinos franceses en 1919

Porcentaje vinos franceses Sobre total importados.

Champagne bot 1 lt.	95.41
champagne 1/2 lt.	94.68
Jerez 1 lt.	0.95
Oporto 1 ltr.	3.19
Vino común en gral en cascos o	1.13
Entrefino	7.17
Fino	4.31

Tipo de vinos franceses en 1929

Porcentaje vinos franceses. Sobre total importados. en cantidad %

Champagne bot 1 lt,	100.00
Champagne 1/2 lt,	100.00
Jerez 1 lt.	
Oporto 1 ltr.	17.80
Vinos otras clases, 1 lt	73.05
Vino común en casco o damajuana Rhin	17.91
Vino común en gral en cascos o	
Vino marsala ltr en Damajuana y blanco	11.17
Vino en botellas 1/2 ltr otras clases	44.59

Fuente: Anuarios Estadísticos, 1920 y 1930

Estos datos muestran la diversidad de vinos de origen francés que consumía la población en Uruguay, destacándose la primacía marcada del champagne. Es curioso notar cómo a pesar de la baja en las importaciones, el peso relativo de los vinos franceses se incrementa en el mercado, y además se dio un aumento de las variedades, incluyendo en 1929, por ejemplo, los vinos blancos dulces y el vino común Rhin. En este período también, si bien el volumen de importación de champagne descendió, el total de champagne importado fue francés. En cambio, los vinos comunes de éste origen sólo significaron el 6% de los importados.

Daniela Bouret

El descenso más importante se registró en el total de los vinos comunes importados, demanda que fue sustituida por la producción nacional. Los vinos oportos también fueron menos requeridos, lo cual muestra un cambio en los paladares nacionales, enmarcados en una campaña antialcohólica muy fuerte, tanto por las ligas antedichas como por el creciente movimiento obrero organizado, que veía en el consumo de alcoholes, un elemento desmovilizador y alienante para la conciencia obrera.

Las cifras de los anuarios estadísticos constituyen indicadores sobre los tipos de vinos importados consumidos, lo que deja abierta la interrogante sobre la variedad de vinos producidos en estas tierras. Y en esta línea, no es posible no reparar en el origen migratorio de la población uruguaya, más allá de quiénes practicaban la vitivinicultura en nuestro país, dado que constituye una impronta por demás importante a tener en cuenta en la conformación del gusto. Estos inmigrantes trajeron consigo sus *habitus* cotidianos de consumo de vinos, lo que explica también las expectativas por los resultados en quienes se dedicaron a esta tarea. La selección del siguiente artículo publicado por la Revista de la Asociación Rural (dirigida a la clase terrateniente y el productor rural medio), muestra el interés en el progreso de la industria vitivinícola, y la búsqueda por imponer una mejor calidad en los vinos nacionales, reconociendo también sus limitaciones. *“No podremos nunca elaborar en el país verdaderos burdeos o buen borgoña; las diferencias de tierra y de clima se oponen terminantemente a esta trasposición. Pero eso no impide de que podamos hacer excelente vino uruguayo, con un perfume especial, con un bouquet que no se asemeja a ningún otro, pero que no por esto es menos agradable. (...) Como los vinos que se importan son sumamente cargados en color y en alcohol, el paladar del consumidor se ha acostumbrado bien pronto a esta alta graduación y sus ojos a un color subido, que nuestros vinos son incapaces de producir.”*¹⁷

En cuanto a la producción de vinos nacionales, el Ing. Agrónomo Juan Puig y Nattino, luego de analizar vinos procedentes de granjas en Montevideo y Salto, estableció una serie de conclusiones y recomendaciones por demás interesantes. En primer término, concluyó que *“todos responden al tipo francés de vino de mesa, de un sabor bastante agradable, así como por su bouquet. El aspecto es bueno, pues son vinos de un bello color rojo y muy transparentes, lo que indica una perfecta clarificación, además son completamente fermentados, como se puede observar por las pequeñas cantidades de azúcar reductor que contienen. (...)”*

*Hoy día los vinos rojos comunes de tipo semejante al francés y al italiano, que se producen tanto aquí como en la vecina República, ocupan un puesto bastante importante en el comercio; pero, sin embargo, su consumo en esta República no es tan considerable como debiera ser, por carecer dichos productos de ciertas cualidades indispensables para su fácil aceptación; pero estas deficiencias es de esperar que poco a poco se irán salvando.”*¹⁸

Siguiendo con las dos fechas tomadas en las importaciones, podemos ver que para el año de 1919, la población uruguaya era de 1.392.000 habitantes. La producción nacional de vinos fue de 19.418.698 litros y la importación de un total de 4.446.828 litros, datos que permiten cifrar en 81% el consumo promedio de vinos nacionales, correspondiendo

17 Revista de la Asociación Rural del Uruguay. “Cómo producir y vender mejor. Análisis de los vinos nacionales”, N° 20. Montevideo, 31 de octubre de 1897, p. 537

18 Revista de la Asociación Rural del Uruguay. “Los vinos uruguayos y argentinos”, Montevideo, 31 marzo 1897, p. 132

Daniela Bouret

al resto del consumo de 19% a los vinos importados.¹⁹ En 1929 con una población de 1.686.000, la producción de vinos nacionales fue 40.924.219 litros y la importación de 1.342.075. Estos datos muestran una diferencia marcada en el consumo; mientras el consumo de vinos nacionales llegó a un 97%, el restante 3% de importados se centró especialmente en los franceses demandados por los sectores más altos de la sociedad. En este contexto, diversas publicaciones dan cuenta de la búsqueda por alentar el consumo de vino nacional frente al importado, apelando a la defensa de la industria nacional y a la búsqueda de un vino con perfil identitario propio, junto a la educación de los paladares y la conformación del gusto. En este punto, resulta curiosa la intencionalidad de los productores en querer imponer el consumo de vinos nacionales, que aún eran de baja calidad, a un público lector de revistas, por lo tanto alfabetizado, a través de la educación del paladar y el placer del consumo, o sea, a clases medias altas, que como vimos, constitúan el nicho de mercado de los vinos franceses importados.

En 1925, en pleno festejo por la independencia, el Consejo Nacional de Administración encomendó a la agencia de publicidad Capurro & Co., la edición de un libro que documentara los progresos de un siglo de independencia de la R.O.U. El resultado fue un tomo voluminoso que contiene una multiplicidad de aspectos sociales, económicos, políticos y culturales que construyeron al país. En la sección destinada a la agricultura, y concretamente a la vitivinicultura, la publicación da cuenta que la inexperiencia de algunos vitivinicultores, las epidemias como la filoxera y la falta de capitales hicieron fracasar algunos proyectos o llevaron a otros a realizar fraudes en los resultados de sus productos, perjudicando directamente la calidad de los vinos y por lo tanto a sus consumidores. Sin embargo, considera que *“en la actualidad, los vinos nacionales son más puros y están menos manipulados y corregidos que la mayor parte de los vinos baratos europeos, sean italianos o españoles, que se importan por Montevideo.”*²⁰

a) El consumo de alcohol como necesidad Lugares y modalidades de consumo

Las condiciones sanitarias urbanas, las limitaciones en las disponibilidad de aguas corrientes, los usos y costumbres, señalaban que el consumo de alcohol era extendido en toda la sociedad en el primer tercio del siglo XX.²¹ En primer lugar, si bien el agua era considerada *“la bebida natural y más necesaria”* el hecho que los pozos muchas veces estuvieran cerca de depósitos orgánicos en descomposición, provocaba que las filtraciones enturbiaran el agua con filtraciones. *“Esto, por desgracia, ha*

19 Estos datos constituyen un cuadro de vinos nacionales e importados realizado por la Ec. Belén Baptista, y algunas consideraciones sobre su uso se encuentran en Daniela Bouret, *“El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo? Estrategias para promover su consumo”*, en Actas del Primer Congreso de Historia de la Vitivinicultura, Montevideo, 2001.

20 Libro del centenario. Director P. Lopez Campaña, 1925, Editores Agencia de Publicidad Capurro y Co. Imprenta Latina, Editada con carácter oficial por decreto del Consejo Nacional de Administración de 18 de abril de 1923, p. 182

21 Con respecto a estos temas, en ocasiones anteriores me he centrado en la actuación de las ligas antialcohólicas y la conformación del discurso médico como variables en el consumo de alcoholes. Ver: *“El vino en el Novecientos ¿salud o alcoholismo? Estrategias para promover su consumo”*, Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1930); y *“Debates sobre el consumo de alcoholes. Continuidades y rupturas del saber médico en la construcción de un individuo socialmente peligroso”*, en Segundo Congreso de Historia Vitivinícola.

Daniela Bouret

*sucedido con mucha frecuencia y es por tal motivo, sin duda, que el jornalero por todas partes prefiere apagar su sed con vino, sidra o cerveza, y en defecto de estas bebidas cortan el agua con vinagre o alcohol.*²² En segundo lugar, los sectores populares complementaban su pobre dieta calórica con ingestas de vinos. El consumo aparente de la población uruguaya estuvo alrededor de los 29 litros de vinos por persona, cifra que se mantiene sin grandes modificaciones hasta el presente. Esto marca una diferencia importante con el resto de la región²³, y abre la interrogante sobre las alternativas alcohólicas que disponían los habitantes de la República.

Se bebía y se bebe en los hogares y fuera de ellos. Si bien estos lugares físicos pueden marcar diferencia en los tipos de vinos consumidos (los hábitos de las clases altas hoy muestran que las salidas gastronómicas están asociadas al consumo de vinos finos), también pueden hacerse otras lecturas del consumo. Se impone así abrir la investigación a si el consumidor es habitante del campo o la ciudad; se podría diferenciar el consumo según fuera realizado en las horas del día o de la noche; otra mirada estaría centrada en la distinción del rito de consumo en soledad o en compañía; si el motivo fuese el festejo o perseguir el olvido; y por último, habría que considerar las diferencias en una ingesta que busca una posible reparación energética o la que busca un estado de embriaguez rápida.

Así es posible marcar diferentes gustos en base al consumo de bebidas fermentadas o bebidas destiladas; desde esta perspectiva, la principal competencia para los vitivinicultores serían los cervecedores. Pero los comportamientos no responden siempre a las máximas de la racionalización económica y/o de recuperación energética, la conformación social del gusto deja entrever tendencias de consumo diferente, en el presente signadas también por el consumo de gaseosas y aguas.

Se torna difícil el acceso a los sectores populares, más aún en el caso de los consumos y evaluar sus prácticas. Una posible vía puede ser el acercamiento a las dimensiones del consumo de bebidas fuera del hogar, es decir, el análisis de los lugares de expendio. En el primer tercio del siglo XX, la cantidad de espacios públicos destinados a la venta de bebidas en Montevideo era muy importante: *“La asistencia a la taberna –costumbre muy hispana, por cierto- fue una de las prácticas más comunes de la población montevideana. (...) Montevideo tenía, hacia 1910, 2.450 mostradores autorizados a expender bebidas alcohólicas, cifra que no incluye la venta en los mercados –donde era permitido despachar alcohol sin permiso municipal-, los despachos de bebidas fermentadas improvisados en los parajes públicos (parques y plazas), los que fueron prohibidos en 1920 y, lógicamente, los numerosos expendios clandestinos. Aún así esta cantidad estaría indicando la existencia de un mostrador cada 127 habitantes, niños y abstemios incluidos. Según hicieron notar las autoridades sanitarias de la época, en determinadas zonas de la ciudad podía calcularse en 65 el número de clientes que llegaban a sostener un expendio de bebidas.*²⁴

22 Anuario Barreiro, Enciclopedia agrícola, ganadera, industrial, comercial y estadística de la ROU, “Higiene del Labrador”, Barreiro y Ramos Editor, Montevideo, Año I, 1896, p. 76

23 Para más datos al respecto, ver el artículo ya citado donde se plantean las estrategias del sector vitivinícola para promover el consumo de vinos y la referencia a los datos de consumo en la región.

24 “La Tuberculosis”, Año VIII, N 8, Agosto 1910, p. 239, en REYES MÖLLER, Carlos “Del empaque y el desenfado corporal en el novecientos”, en BARRAN, José Pedro, CAETANO, Gerardo y PORZECANSKI, Teresa, *Historias de la vida privada en el Uruguay. El nacimiento de la intimidad 1870-1920*, tomo 2, Taurus, 1996, p. 243

Daniela Bouret

La ley de patente de giro establecía claramente la clasificación de los establecimientos que expendían bebidas:

“a) los que vendan bebidas sin alcohol. Estos establecimientos estarán exonerados de adicional y podrán permanecer abiertos a toda hora.

b) los que vendan bebidas fermentadas, es decir, vinos comunes, tintos y blancos, vinos finos y extrafinos, aperitivos a base de vinos (vermouth, jerez-quina y oporto quinas), cervezas y sidras. Estos negocios pagarán una adicional de veinte pesos, debiendo clausurar a las 24 horas, excepto los bares establecidos en las playas, que podrán permanecer abiertos hasta la 1, y los establecimientos que abonen la patente de café.

c) los que vendan toda clase de bebidas, incluso las alcohólicas destiladas, pagarán una adicional de ciento veinte pesos, debiendo clausurar los comercios a la hora 22, con excepción de los establecimientos que pagan patente de café. Queda terminantemente prohibido el expendio de bebidas alcohólicas destiladas en los días domingo, ya sea en copas, como asimismo la venta por litros o en envases cerrados de las mismas bebidas en todos los establecimientos comerciales con excepción de las droguerías y farmacias. Los que contravengan lo dispuesto en el párrafo anterior, sufrirán las mismas penas que establece el artículo 14.”²⁵

Estos lugares eran diversos, es decir, estaban atravesados por relaciones jerárquicas entre ellos debido a la calidad de sus servicios, por sus instalaciones, sus productos y el público que los frecuentaba. *“A las pensiones iban los llamados bacanes o jailaifes (...) eran los que, por su posición social, no podían mostrarse en los tugurios del Bajo. Seamos claros: eran prostíbulos de lujo (...) se bebía champagne (francés, por supuesto), vinos finos, licores, el clásico “Pernod”. Pero, ciertamente importante, repetimos lo que parecía dar el clima era el burbujeante y delicado champagne.”²⁶*

Entre los sectores populares, el lugar de encuentro distendido era el Bajo (derrumbado en 1930 por la construcción de la rambla Sur), y aquí se ingerían otras bebidas. *“Por cierto que en el Bajo la cosa era distinta: los bailongos mezclaban por igual a “mersas y malandros”; la caña era el rasero que igualaba a todo el mundo y el que más el que menos, tenía su sevillana, el cuchillo o la daga filosa (...).”²⁷* En cuanto a la modalidad de consumo, las bebidas “blancas” - aguardientes y licores- eran de ingesta rápida y producían una sensación inmediata al consumidor, por lo que usualmente no se las considera competencia. Según los estudios de Pablo Rocca, en el medio rural *“por lo menos en la literatura, en lo que va de 1890 a 1940, no hay disputa: el imperio de la caña y la ginebra es absoluto.”²⁸* El enólogo italiano Galanti, percibió esta particularidad

25 Ley de patentes de giro para el Departamento de Montevideo, Enero 29 de 1918. El Art. 14, establecía que “Los establecimientos que infrinjan lo dispuesto en el artículo 13 de esta ley, sufrirán por la primera vez una multa de diez pesos, por la segunda de veinte, por la tercera de cuarenta y por la cuarta de ochenta pesos, además de decretarse su clausura definitiva, y los cuales no podrán funcionar más para el futuro en el mismo lugar ni aún bajo distinta denominación ni con un nuevo propietario. (...) Los agentes que designe el Poder Ejecutivo, toda vez que constate una infracción de las disposiciones precedentes, formularán la denuncia del caso a la Dirección General de Impuestos Directos, la que la pasará de inmediato por intermedio del procurador respectivo al Juzgado de paz (...) los agentes revisadores tendrán como única compensación el importe de las multas que se apliquen en virtud de sus denuncias, con excepción del 25% que corresponde a los procuradores que intervengan en la gestión.”

Boletín de la Jefatura de Policía de Montevideo, Julio a setiembre de 1919, Año 1, n 1, Imprenta de la Jefatura, 1919, p.85

26 SISA LOPEZ, Emilio “Tiempo de ayer que fue...”, Montevideo, ediciones Vanguardia, 1978p. 60

27 Ibidem, p. 62

28 Ver Rocca, Pablo, “Vino, caña y otros brebajes. (Sobre gringos y criollos en la narrativa y la poesía rural, 1890-1950)”, 2001, Mimeo

Daniela Bouret

también: “en Uruguay el vino se toma por gotas, en contraste evidente con la caña que se introduce por toneladas.”²⁹

En cambio, la cerveza sí era considerada una competencia directa a los vinos. En el siglo XIX hay “(...) indicios de que la demanda por la cerveza en Montevideo era de los extranjeros, ante todo de los ingleses residentes en el país. (...) La bebida más consumida del Montevideo antiguo eran los diferentes vinos. (...) El vino era la bebida de la sociedad uruguaya, culta y latina, mientras el consumo de la cerveza era de unos extranjeros que no podían abandonar sus costumbres extrañas y ajenas a las nacionales.”³⁰ El autor remarca que luego de 1870, con las oleadas migratorias, la demanda de cervezas aumenta. “Dada la calidad muy inferior del producto preparado en el país y dadas la indisposición y la ignorancia de la gente nacida en el país en cuanto a la cerveza, no es de asombrarse que sólo unas menciones al pasar se refieran a esta bebida. La alta burguesía montevideana no intimaba con los ambientes donde se tomaba cerveza, y los ricos comerciantes extranjeros preferían tomar cerveza importada. (...) Pero aún en los años subsiguientes a 1860 no se consumía en absoluto la cerveza fabricada en Montevideo. Es que las primeras cervecerías deben haber asimilado el ambiente y el gusto de las fondas tradicionales. En 1861 existían 19 de ellas, en 1869 habían aumentado a 169.”³¹

La relación importación/producción, se produjo en las cervezas de forma similar a los vinos, dado que el proceso de fabricación de cervezas comenzó en este período a mejorar en calidad y cantidad (pasando de locales de producción artesanal a establecimientos fabriles), que lograron satisfacer las demandas del mercado interno, sustituyendo las importaciones.³² ¿Era entonces suficiente esta producción? En 1935 el diario *El Pueblo* aseguraba que “los tres grandes establecimientos que abastecen el consumo de cerveza tienen una capacidad de producción de cerveza y extracto de malta, más del doble de lo que requiere el consumo del país”.³³ Pero esta afirmación, tal como dice Jacob, pudo haber sido un mensaje enviado a desalentar posibles interesados en establecerse en el ramo.

b) Las mujeres como consumidoras

Una de las “novedades” del siglo XX fue, como dijimos, la incorporación de las mujeres como consumidoras. Esta característica no recorre a las mujeres como categoría totalizadora, sino que es necesaria una mirada conjunta también cruzada con la adscripción a un sector social. En los comienzos del siglo XX, las mujeres que bebían en exceso pertenecían en su gran mayoría a los sectores populares y se las estudiaba

29 GALANTI, A.N. Conferencia en el Teatro Artigas bajo el patrocinio de la Unión Industrial Uruguaya: De la cepa a la copa, Montevideo, 1929

30 MÜLLER, Bernd. “Cervceros, cervcerías y porrones del Montevideo de antaño”, Montevideo, 1989, Copygraf srl, p. 19

31 Ibidem, p. 37

32 Para ver el proceso de desaparición de las pequeñas cervcerías artesanales (imposibilitadas de competir con los nuevos establecimientos industriales y acceder a los requerimientos tecnológicos); la conformación de grupos económicos; y los intereses estatales en fomentar el cultivo y malteado de la cebada cervcera y estimular las agroindustrias, ver JACOB, Raúl. Los grupos económicos en la industria cervcera uruguaya: una perspectiva histórica. En Simposio: GRUPOS ECONÓMICOS EN AMÉRICA LATINA, Coordinadores: María Inés Barbero, Andrés Regalsky y Raúl Jacob. Segundas Jornadas de Historia Económica, AUDHE, Montevideo, julio de 1999.

33 Diario *El Pueblo*, 25 de diciembre de 1935, página 10. en JACOB, R. Op. Cit

Daniela Bouret

como alcohólicas. Según las investigaciones psiquiátricas del Dr. Etchepare, las mujeres alcohólicas buscaban no sólo la sensación fuerte de las bebidas, sino también el gusto y los aromas de la bebida misma, y por eso elegían fundamentalmente los licores. *“Por tal razón, por el horror que les inspira toda sensación desagradable, difícilmente va a los alcoholes fuertes como el coñac, la caña, etc., o al vino, no siendo los vinos españoles o portugueses o al Champagne, que cuentan con bastante simpatía entre los paladares femeninos.*

*Señalo a este respecto un verdadero peligro. No será extraño que, dado nuestro espíritu incorregible de imitación, se adoptara la costumbre que existe en muchos medios europeos de organizar soupers a base de Champagne o vinos generosos, lunches con vino de Málaga o Madera, o con licores de etiqueta religiosa y de fabricación nacional, tales como la Chartreuse, la benedictina, menta, etc., que a más de ofrecer un sabor más o menos exquisito, presentan también el sabor no menos exquisito de su origen casi místico y a los que subconscientemente puede atribuir algún encanto religioso.”*³⁴

Estas “nuevas consumidoras” fueron también ávidas lectoras de revistas y publicaciones periódicas, hecho que hizo emerger toda una literatura especialmente dirigida a ellas. Quienes leían eran mujeres alfabetizadas, de sectores medios y altos, con tiempo libre y necesidades nuevas. La Página Femenina de la revista Anales Mundanos incluyó en varias ocasiones métodos para adelgazar, revelando una preocupación también por los cuidados del cuerpo y paradigmas de belleza. Concretamente referido a la dieta, se especificaba claramente los límites en las ingestas de bebidas alcohólicas, mostrando así preocupaciones bien distintas a las mujeres reclusas por alcohólicas en el párrafo anterior: *“no beber vino ni cerveza, sino té caliente muy claro sin azúcar a la hora de la comida”*³⁵. También el primer número de la revista La Página Blanca, órgano de difusión de la Liga Nacional contra el Alcoholismo, incluyó en los consejos para una buena dieta de adelgazamiento, *“Suprimir las bebidas vinosas o alcohólicas, principalmente la cerveza, el champagne, los vinos muy generosos y los licores; reemplazar estas bebidas por infusiones calientes, sobre todo té o mate.”*³⁶

Sin embargo, esta misma prensa da cuenta de los intersticios del discurso, ya que entre las prácticas de las mujeres de “sociedad”, la bebida estaba presente. Las reflexiones sin consuelo de Atilio Narancio son una muestra. *“¿Es posible que pueda más que la ciencia y la voluntad, el ansia del suicidio colectivo? Y la duda se agranda, crece, me confunde al contemplar el espectáculo diario de las tiendas vespertinas de aperitivos. Niñas, futuras madres, flores promisorias del porvenir de la raza, rodeando la mesa de un café y sorbiendo con fruición el cocktail ... Nuestra fé desmayada (...)”*³⁷

Una copita de oporto en los paseos de la tarde constituía, sin dudas, un toque de distinción. *“Son las seis de la tarde y Sarandi resplandece de luces y de mujeres lindas. (...) Poco más tarde es imprescindible ir a tomar el aperitivo. (...) De seis a siete es casi una temeridad pretender una mesa en alguno de esos sitios deliciosos en que nuestro mundo social se da*

34 ETCHEPARE, Bernardo “Rol de la mujer en la lucha contra el alcoholismo” en Revista Médica del Uruguay, Publicación mensual de la sociedad de medicina de Montevideo, Año XVI, Nº 7, Montevideo, Julio de 1913, p. 281

35 Anales Mundanos. Revista Album Artístico Social Literario Sportivo y de Actualidades. 1915, Nº 1, Página femenina dirigida por Elena de Esparta, s/pag.

36 La Página Blanca, 1 de agosto de 1915, año 1, Nº 2, p. 79

37 La Página Blanca, 1 de setiembre de 1915, año 1, Nº 5, p. 113

Daniela Bouret

*cita para el inevitable “aperitivo”. Es un verdadero despotismo el que ejerce sobre algunas de nuestras figuras representativas, que se encantan ante los excelentes sandwiches y la consabida copa de oporto (...).*³⁸

Las “mujeres” –siempre madres en potencia- fueron un motivo de reflexión permanente para el médico. Los doctores Víctor Zerbino y Augusto Turenne realizaron un manual de orientación para madres en el cuidado de sus hijos, donde se intentan dispositivos de control desde la misma ceremonia nupcial: *“Hasta ciertas prácticas sociales preparan de mala manera a la concepción. Las ceremonias de boda, precedidas por largas semanas de preparativos, motivo de cansancio y enervamiento, constituyen un factor depresivo al que se agrega la inevitable ingestión de alcohol –ásperos vinos groseros o suaves champagnes según las clases sociales- que saturando el organismo va a mancillar la celebración de un rito que la especie humana debiera considerar con religioso respeto.*³⁹

Otras publicaciones avanzaban sobre el comportamiento de la mujer-madre en relación a sus hijos. En el Boletín de la Asistencia Pública Nacional, se dedicó un número a brindar instrucciones precisas a las madres desde la concepción del embarazo, pasando por la lactancia, hasta la higiene integral y la salud del niño, señalando específicamente lo que no debe hacerse con ellos: *“darles vinos o licores.”*⁴⁰

c) Hábitos y gustos contemporáneos

Para la segunda mitad del siglo XX, un estudio de H. Kruse, nos sugiere, entre otras cosas, una percepción de la calidad de los vinos y quienes lo consumían. *“La actitud general de nuestro medio para con el alcohol es ambivalente, por un lado se fomenta el consumo y por el otro se rechaza al ebrio y al alcohólico.(...) Por un lado, los vinos uruguayos son considerados malos. Por otro, el consumo de vino fuera de las comidas se redujo siempre a los grupos más pobres de la sociedad. Uruguay es esencialmente un país de clase media y ésta se caracteriza por la imitación del modelo superior y el temor al descenso social. Así, nunca se toma hasta la embriaguez, por temor al qué dirán. Y se consumen bebidas destiladas (particularmente caña y grapa) para imitar los modelos superiores a que consumen whisky, coñac o gin. (...) En la Sala 14 del Hospital Vilardebó [observamos que] la embriaguez con vino caracteriza a los grupos de negros – que en general carecen de prejuicios sociales- y a un reducido grupo de pseudo-intelectuales que da colorido a la incipiente vida nocturna de Montevideo.”*⁴¹

La producción y consumo de vinos ha sufrido cambios a nivel mundial en las últimas décadas del siglo XX. Por el lado de la oferta, la superficie de cultivo ha disminuido un 25% en los últimos 30 años, fundamentalmente en Europa, mientras que la irrupción de nuevos productores como Australia, Sudáfrica, Chile, Argentina y Estados Unidos modificaron el escenario con una buena ecuación calidad-precio. *“En cuanto a la demanda, el hecho más significativo es la disminución del consumo global de vino, o, cuando menos, un cierto estancamiento como*

38 Anales Mundanos. Revista Album Artístico Social Literario Sportivo y de Actualidades. 1918, N XXXIV

39 ZERBINO, Víctor “Nuestros hijos. Puericultura, higiene y educación del niño”, Montevideo, 1921, p. 41

40 Boletín de Asistencia Pública Nacional, Año VI, febrero 1916. n. 40, p. 85

41 KRUSE, Herman “Alcohol y sociedad”. Memoria de Tesis para título en Asistencia Social. Montevideo, mimeo, 1958. Agradezco a Herman C. Kruse el haberme facilitado éste material.

Daniela Bouret

consecuencia de dos efectos contrapuestos. El incremento de la demanda en países con escasa tradición consumidora, estimulando quizás por un efecto imitación de las costumbres de otros países, ha resultado insuficiente para compensar la reducción del consumo per capita observada en los países con mayor tradición productiva y también mayores propensiones al consumo.

*El vino, a pesar de no ser un producto de primera necesidad, poseía una presencia destacada en la dieta mediterránea; pero el consumo de alta frecuencia ha ido perdiendo peso a favor de un consumo más ocasional, asociado a celebraciones familiares y eventos sociales en general.*⁴² Al respecto, Carolina Rodríguez sostiene que si bien las campañas antialcohólicas pueden haber producido cierta influencia en este sentido, la hipótesis más fuerte reside que los cambios del consumo están estrechamente vinculados a los cambios de los estilos de vida, sobre todo, con una tendencia muy marcada a consumir vinos de calidad por los sectores medios y altos. Este comportamiento se advierte en una sustitución del consumo de vinos en el hogar por fuera del mismo, sustituyendo los vinos de mesa que acompañaban las comidas diarias por vinos de calidad más propios de restaurantes y similares. Las compras de vinos para el hogar, más asociados a instancias de festejo y celebración, se realizan también, según resultados de una compleja encuesta de hogares, en supermercados, clubes gastronómicos o por internet.⁴³

La percepción de calidad de los vinos nacionales se entronca en los cambios tecnológicos, en la reconversión de los viñedos, en los estándares de calidad y premiación nacional e internacional, en la edición de etiquetas vinculadas al mundo de las artes plásticas, en los círculos de enófilos y clubes de vinos, en los niveles de promoción y publicidad que hoy hacen posible que segmentos de la población de clase media alta y alta, con importantes niveles de instrucción, los consuman. En este sentido, el vino varietal se sitúa en un parámetro donde, para los sectores altos, el precio constituye un elemento subjetivo y su adquisición no está condicionada por satisfacer necesidades básicas. En cuanto a los vinos comunes, siguen siendo el principal rubro de la producción nacional que, junto a la asociación de marca con la reivindicación por la industria nacional, y las mejoras de la reconversión desde 1990, han conseguido una mejor percepción de calidad entre los consumidores.

En el presente, los vinos -especialmente los tintos- tienen un lugar preferencial en el consumo de los uruguayos, aunque el champagne mantiene una connotación de calidad positiva en este segmento referido. Dentro del universo de bebidas alcohólicas en Uruguay, el vino es la categoría líder, según surge de una investigación realizada por Young & Rubicam en base a una herramienta de marketing llamada BAV que mide la percepción de la gente de una marca o categoría de productos.⁴⁴

Según este diagnóstico, el 52,6% de los uruguayos considera que el vino es la bebida alcohólica con mayor fortaleza de marca⁴⁵, y se ubica en el segundo puesto en estatura de marca (58.86%), después del champagne (62,95%).⁴⁶ El champagne es, por lejos, la categoría más

42 RODRÍGUEZ DONATE, Ma Carolina. "Análisis de las decisiones de consumo de vino en Tenerife mediante modelos de elección discreta". UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA, Departamento de Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría, 2005, p. 9. Memoria de Doctorado en Ciencias Económicas. Agradezco ésta a la autora y al Ec. Juan Nuez de dicha Universidad.

43 Ibidem p. 19

44 El Observador, Montevideo, 28 de abril del 2002. Suplemento economía y mercado

45 La fortaleza surge de la combinación de la diferenciación (en el sentido de qué tan distinta es percibida una marca) y la relevancia (cuán apropiada es la marca para la persona).

46 La estatura se mide en base a la estima que se tiene por una marca (qué tan bien considerada está) y el conocimiento (qué tan íntimamente es conocida).

Daniela Bouret

diferenciada de las cuatro analizadas, con el 71,55%; le sigue el vino, con el 58,46%.

Por otra parte, el vino es la bebida con mayor estima (nivel afectivo) y mayor conocimiento. El 54,98% de los uruguayos manifiesta una gran estima por el vino, mientras que el 50,96% afirma conocer la categoría. En cuanto a la popularidad (o “fama”), el vino lleva ventajas: el 58,76% de los uruguayos piensa que el vino tiene el mejor nivel de popularidad, mientras que el 70,46% considera que es una bebida con gran calidad. No obstante, el champagne es visto como la bebida de mayor calidad, con el 72,82% de los votos.

Una mirada experta sobre el perfil actual de los vinos nacionales desde el mercado de vinos extranjero, nos sigue hablando de esas preocupaciones de fines del siglo XIX por darle un perfil identitario. Con respecto al Tanat, David Rosengarten confesó que los vinos uruguayos casi no se conocen en Estados Unidos, y opinó que *“entre los Tanat, como grupo, diría que no son tan coherentes como el Zinfandel de California. Pero sí encontré una similitud de familia. Vi niveles altos de taninos en los tintos, que los hacía muy apropiadas para comer con carne asada; pero no vi esa gordura, esa fruta excesivamente dulce y alcohólica sobre el tanino, que se ve tanto en los vinos del Nuevo Mundo. Vi una estructura más estilizada y de estilo europeo, eso fue lo que me entusiasmó”*⁴⁷.

A modo de conclusiones, y en esta rápida mirada a un siglo, podríamos decir que este acercamiento intentó mostrar el vínculo estrecho entre el registro cognitivo de la información concreta del sabor, y el registro afectivo que tiene que ver con la sensación de placer o displacer y su relación cultural. En esta línea, toda la construcción cultural permite lecturas cruzadas y complementarias que enriquecen y problematizan esta relación. De todas formas, quedan aún muchas interrogantes y una línea abierta a la investigación por clases, que de cuenta de los modelos de consumo, necesidades, perspectivas y paradigmas que los orienten.

⁴⁷ Semanario Búsqueda, Revista Galería “El escritor y periodista estadounidense, especializado en vinos y gastronomía, David Rosengarten, opinó sobre los tintos uruguayos”, Montevideo, 28 de Julio 2005, pag. 82

Empresas y empresarios vitivinícolas en el
Uruguay durante la industrialización temprana:
Un estudio de casos.¹

I- Introducción

La vitivinicultura con fines de producción comercial surgió, se difundió y se consolidó en el Uruguay entre el último cuarto del siglo XIX y la tercera década del XX, período que coincide con la primera etapa de crecimiento industrial del país, conocida como “industria temprana”². Durante dicho período el sector vitivinícola mostró una singular dinámica, que le permitió distinguirse del resto de los sectores de la economía por sus altas tasas de crecimiento y por su éxito en afianzarse en el mercado local y sustituir la producción extranjera. Detrás de este desempeño aparentemente tan exitoso existió, sin embargo, una estructura productiva fuertemente marcada por la dualidad, que determinó una gran heterogeneidad entre las trayectorias tecnológicas de las empresas del sector³.

El objetivo del presente trabajo es reflejar dicha heterogeneidad, así como contribuir a una mejor comprensión del comportamiento tecnológico de las empresas vitivinícolas uruguayas durante el período de industrialización temprana. Para el logro de este objetivo se propone la construcción de una tipología de empresas, en base a la cual se realiza un estudio de casos.

El trabajo se organiza en cuatro secciones, además de esta Introducción. En la sección siguiente se presenta la tipología de empresas del sector, así como los casos seleccionados para el estudio. En la tercera sección se describe brevemente la historia de dichas empresas. En la cuarta sección se analizan las trayectorias tecnológicas desarrolladas por cada una de las unidades en estudio, procurando captar las similitudes y heterogeneidades entre las mismas. Por último, se presentan algunas reflexiones finales.

* Universidad de la República

1 Este trabajo recoge algunos de los resultados de la Tesis “La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930): ¿Tradición o Innovación?” (Montevideo, 2005) realizada por la autora para la Maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR.

2 A partir de los primeros años de la década de 1870, se comenzó a desarrollar en el Uruguay una industria de tono artesanal, que tendió a monopolizar algunos rubros del mercado interno. Esta primera etapa del desarrollo industrial (que se extendió hasta la depresión de comienzos de la década del 30), requirió de escaso nivel tecnológico y dispuso de abundante mano de obra, provista fundamentalmente por la inmigración.

3 Entendemos por trayectoria tecnológica al patrón de evolución tecnológica de una empresa. Este constituye un concepto central del enfoque evolucionista del cambio técnico, perspectiva teórica utilizada en el presente trabajo. Para profundizar sobre este enfoque de teoría económica ver Nelson y Winter (1982).

María Belén Baptista

II- Tipología y Selección de Casos

En esta sección se presenta una tipología de las empresas del sector vitivinícola en el Uruguay durante el período investigado, así como las unidades a analizar⁴.

II. 1- Construcción de una Tipología de Empresas

Se plantea la construcción de una tipología de empresas vitivinícolas en base a dos variables: tamaño del establecimiento y conformación del capital. A través de la variable “tamaño del establecimiento” se procura diferenciar a las pequeñas explotaciones de las empresas vitivinícolas medianas y grandes. Se entiende por pequeña empresa a la unidad económica en la cual la familia tiende a ser el núcleo central de la toma de decisiones de producción, de consumo y de distribución de los ingresos, y que funciona mediante la incorporación del propio trabajo familiar. En base a dicha variable, se clasifican las empresas en dos categorías: “con hasta 10 hás. de viñedo” y “con más de 10 hás. de viñedo”. De esta forma se procura establecer una extensión límite que permita clasificar a las empresas vitivinícolas entre aquellas que utilizan básicamente mano de obra familiar en su explotación, de las que utilizan mayor proporción de trabajo asalariado.

La elección del tamaño de corte se basa en los resultados del análisis documental del sector, según el cual existió durante el período una fuerte concentración de los viticultores en establecimientos con menos de 10 hectáreas de viñedos (Baptista, 2005). Si además se tiene en cuenta que – tal como se expresa en el *Libro del Centenario* (1925)- la mayor parte de los viticultores contaba con extensiones pequeñas, que se podían cultivar con el trabajo de la propia familia, se puede estimar que en el Uruguay durante el período investigado la extensión límite para realizar una explotación vitícola sin contratar mano de obra asalariada se encontraba en el entorno de las 10 hectáreas.

La extensión de viñedo determina, sin lugar a dudas, la proporción del trabajo familiar empleado, siendo la relación entre ambas variables inversa, es decir a medida que aumenta el tamaño disminuye la proporción de trabajo familiar. A su vez, estas categorías -trabajo familiar y asalariado- son útiles a nivel explicativo en la medida en que muestran asociaciones con fenómenos conductuales, tales como incorporación tecnológica, sistemas de gestión empresarial, asociación con gremiales, tipos de producto final, mercados a los que accede la empresa, canales de comercialización, envasado, etc (Filardo, 1996).

La segunda variable utilizada en la tipología -“conformación del capital”- permite clasificar a las empresas en dos categorías: las de capital familiar -“empresas familiares”- y las que se conforman por asociación de capitales, ya sea en forma de cooperativa o de sociedad anónima – “empresas no familiares”-. Las empresas no familiares en general conforman una organización productiva significativamente diferente a las familiares, existiendo por lo pronto desigualdades iniciales en lo tecnológico, en lo financiero y en lo organizativo, que conducen a que

⁴ Para realizar el estudio de caso, se consideraron solamente empresas vitivinícolas, esto es, se excluyeron los establecimientos vitícolas que no realizaban vinificación y las bodegas que no tenían producción vitícola. La adopción de este criterio apuntó a captar tanto la fase agraria como la industrial de la actividad, además de simplificar el análisis.

María Belén Baptista

estos grupos de empresas desarrollen comportamientos tecnológicos heterogéneos.

II.2- Selección de los Casos a Estudiar

En base a la tipología presentada en el apartado anterior, se seleccionaron cinco casos de estudio, que se presentan a continuación.

Las pequeñas explotaciones familiares predominaban ampliamente en la vitivinicultura uruguaya durante el período investigado, constituyendo un 88% del total de empresas del sector en el año 1915. No obstante, en la mayoría de los casos no se conserva documentación alguna sobre estas explotaciones, existiendo importantes dificultades inclusive para su identificación. Por esta razón, en la celda correspondiente a las pequeñas empresas familiares se seleccionó un único caso de estudio: la Bodega de Cesare Pisano. Se trata de una empresa vitivinícola situada en la región Sur, más concretamente en Progreso - departamento de Canelones-, con una superficie de viñedo de 4 hectáreas.

Debido a las dificultades encontradas para recabar información documental sobre la empresa seleccionada, para realizar el estudio se recurrió fundamentalmente a la recuperación de información a través de la realización de entrevistas con informantes clave. La fuente oral tiene la desventaja de no ser “objetiva”, esto es, no puede ser sometida a las formas tradicionales de crítica de fuentes, sin embargo, en muchos aspectos es más rica que las fuentes tradicionales ya que permite una doble lectura: como acercamiento factual a episodios y datos de la historia de la empresa sobre los cuales no existe o es insuficiente -o elusiva- la documentación escrita; y como oportunidad para el estudio de la dedicación, la mentalidad y la cultura de los empresarios, de los administradores y de los técnicos⁵.

A mediados de la década del diez aproximadamente el 9% de las empresas vitivinícolas uruguayas podía clasificarse como familiares “medianas y grandes”. Se trataba generalmente de emprendimientos pertenecientes a un grupo de inmigrantes que había logrado un importante ascenso económico y social, y en muchos casos había pasado a integrar los cuadros de la clase dominante del país. Sobre estos empresarios, sus logros personales y sus exitosas empresas, se conserva un volumen importante de documentación –fundamentalmente fuentes secundarias- razón por la cual se decidió seleccionar tres casos de estudio en dicha celda. Esto permite abrir el abanico de posibilidades y seleccionar los casos aplicando algunos criterios de heterogeneidad dentro de la misma celda.

Uno de los dispositivos preparados para asegurar mayor diversidad en la muestra fue la selección de empresas pertenecientes a diferentes regiones vitícolas del país⁶. Los casos seleccionados para el estudio fueron: la “Granja Varzi” –de Pablo Varzi- ubicada en Colón (Montevideo), establecimiento que durante el período investigado se encontraba entre los diez mayores de la región Sur; el establecimiento “Santa Blanca” –de Buonaventura Caviglia- en Soriano, que era el de mayor extensión vitícola de la región Sureste; y el establecimiento “La

⁵ Duccio Bigazzi (1988): “Fonti orali e storia d’impresa: managers, dirigenti e quadri tecnici all’ Alfa Romeo” en *Le fonti orali*, a cura di P. Carucci e G. Contini “Rassegna degli Archivi di Stato”, n 1-2, p 297” citado por Gallo, 1993: 22.

⁶ Para ver una regionalización de la vitivinicultura durante el período consultar Baptista (2003).

María Belén Baptista

Industrial” –de Francisco Piria- en Pan de Azúcar (Maldonado), que era el mayor de la región Suroeste, así como de todo el país.

El análisis documental revela que a mediados de la década del diez aproximadamente el 3% de las empresas vitivinícolas del país estaba conformada por asociación de capitales, y en todos los casos se trataba de establecimientos con una extensión de viñedo superior a las 10 hectáreas. Este tipo de empresas, debido a su forma de organización, generalmente llevaba un registro muy detallado y prolijo de sus actividades, y en algunos casos esta documentación ha sido bien conservada. Por otra parte, estas unidades pueden ser identificadas con relativa facilidad en la medida en que han sido referidas frecuentemente en diversas publicaciones de la época, como material de prensa, publicaciones gremiales, revistas especializadas, etc. En la celda correspondiente a las empresas vitivinícolas no familiares medianas y grandes se seleccionó un único caso de estudio: la Sociedad Vitícola Uruguaya, ubicada en la localidad de La Cruz (Florida)-, que durante todo el período analizado constituyó el establecimiento vitícola más importante de la región Centro del país.

Finalmente, en la celda correspondiente a las pequeñas empresas no familiares no se seleccionó ningún caso de estudio. Esto responde a que en el registro de empresas consultado –correspondiente al año 1915 (Galanti, 1919)- no se encontró ningún establecimiento vitivinícola que cumpliera con estas condiciones. Durante el período investigado era poco frecuente la asociación de capitales en el sector vitivinícola, pero esta asociación era aún menos común –y eventualmente nula- para la conformación de empresas pequeñas. La Tabla I presenta la tipología con los casos seleccionados para realizar el estudio.

Tabla I
Tipología y Casos de Estudio

Tipo de Empresa s/ Conformación del Capital	Tamaño de la Empresa Según Extensión del Viñedo	
	Pequeña (≤ 10 hás.)	Mediana y Grande (>10 hás.)
Familiar	Bodega de Cesare Pisano	“Granja Varzi”, de P. Varzi “Santa Blanca”, de B. Caviglia “La Industrial”, de F. Piria
No Familiar (Asociación de Capitales)		Sociedad Vitícola Uruguaya

III- Historias de Empresas y Empresarios

Esta sección presenta una breve reseña histórica sobre las empresas vitivinícolas seleccionadas para el estudio. Como afirma Sapelli (1993), la historia de empresas debe perseguir principalmente tres objetivos: dar cuenta tanto de las regularidades como de las discontinuidades en el crecimiento y en la fisonomía de la empresa; procurar comprender el peso que ejerce la forma de la propiedad y el control organizativo de la empresa sobre el comportamiento tecnológico y económico; e identificar las múltiples causas que diferencian las empresas.

María Belén Baptista

Tomando como guía los tres objetivos señalados en el párrafo anterior, se ha realizado un modesto intento de reconstruir la evolución de las unidades en estudio, considerando -en la medida en que la información disponible así lo permitía- los siguientes aspectos de la empresa: inicio del capital, forma de organización empresarial y sus modificaciones en el tiempo, importancia de la actividad vitivinícola en el total de actividades desarrolladas, calificación de la mano de obra utilizada, inversión realizada en viñedos y bodegas, procesos utilizados y productos obtenidos, formas de comercialización, formas de acceso al conocimiento, y continuidad de la actividad. En esta sección también se realiza una breve reseña de la historia de los empresarios que concibieron cada una de las unidades en estudio; referencia ineludible en la medida en que las empresas son esencialmente una creación humana.

III.1- La pequeña empresa familiar:

El caso de la Bodega fundada por Cesare Pisano

Cesare Secundino Pisano nació en Liguria, Italia en 1898. Sus padres poseían 30 hectáreas de tierra en una zona montañosa, y el fruto de esa tierra no alcanzaba para mantener a la numerosa familia. En el año 1914 Pisano viajó a Uruguay e inmediatamente comenzó a trabajar como peón en el viñado de una familia italiana que vivía en Peñarol Viejo, departamento de Montevideo. Luego de dos años de trabajo esforzado -que le posibilitaron realizar un importante ahorro- se inició como medianero de sus antiguos patrones, vendiendo la uva cosechada a un bodeguero de la zona. Ese mismo año (1916) adquirió 4 hectáreas de tierra en la zona de Progreso (departamento de Canelones), donde comenzó a plantar viña y árboles frutales, mientras continuaba con la medianería en Peñarol Viejo.

Pisano plantó su viñado mediante injerto sobre pie americano (*Rupestis*) -técnica por entonces ya muy difundida en el país-, razón por la cual no se vio afectado por la plaga de la filoxera. Originalmente plantó variedades italianas -Barbera y Nebbiolo- pero como éstas no se adaptaron al suelo, comenzó a intentar con la variedad Tannat (comúnmente conocida como Harriague).

En 1920 Cesare Pisano se casó con una descendiente de italianos (Rosa Scopise), con quien tendría tres hijos: César (1922), Dego (1924) y Ulises (1927). El año en que nació su primer hijo cayó una fuerte helada que quemó toda la viña en Peñarol Viejo y determinó que no se pudiera cosechar. Lo anterior permitió que la viña descansara y en 1924 realizara una importante vendimia, que alcanzó los 100.000 kilogramos de uva. Con el producto de la venta de parte de la cosecha, Pisano pudo adquirir algunos toneles - que encargó a un tonelero de la zona- y realizar su primera vinificación de forma totalmente artesanal.

El vino elaborado en Peñarol Viejo se comenzó a vender en barriles (de 350, 500 o 700 litros de capacidad) en la zona. La venta se realizaba de manera directa a bares y restaurantes, así como a clientes particulares, y era distribuido por el propio Pisano mediante un carro tirado por caballos. Al ser una bodega pequeña de elaboración artesanal, sus productos no eran competitivos desde el punto de vista de los precios, por ello el empresario apuntó a elaborar vino de mesa de buena calidad y venderlo directamente al consumidor, procurando lograr la fidelidad del

María Belén Baptista

cliente. La filosofía de la empresa era “*hacer poco vino, bueno y cobrarlo bien*”⁷.

En 1930 Cesare Pisano comenzó la construcción de la bodega y la casa en Progreso, y en 1933 se mudó con su familia para esa zona de Canelones, dejando la medianería que explotaba en Peñarol Viejo. La nueva bodega, que en sus inicios tenía una capacidad aproximada de 40.000 litros, estaba equipada con 20 toneles, una moledora Garolla y una bomba eléctrica. El vino elaborado era comercializado de forma directa en la zona de Progreso y en Montevideo.

Cesare S. Pisano no accedió a estudios primarios, no obstante lo cual -según su hijo César- “*llevaba siempre las cuentas en la cabeza y el bolsillo*”⁸. Algunos libros especiales de la empresa exigidos por la legislación de la época (tales como el *Libro de Bodega*) eran llevados por un tenedor de libros externo a la empresa contratado a tales efectos.

Los tres hijos del empresario se incorporaron tempranamente a la actividad vitivinícola. El hijo mayor (César) estudió vitivinicultura de forma particular con el reconocido Enólogo Correa Luna. Junto a sus hermanos, comenzaron a especializarse en vinos más sofisticados y de mejor calidad en la década del cincuenta. Luego del fallecimiento de Cesare Pisano (1975), su hijo César asumió la dirección del viñedo y la bodega original, mientras que el resto de los hermanos siguieron trabajando en otros viñedos y quintas que habían formado en diferentes zonas de Canelones.

Los hijos de César Pisano (Eduardo, Gustavo y Daniel) también continuaron con la actividad vitivinícola. Los integrantes de esta tercera generación se capacitaron y se especializaron en diferentes áreas dentro de la empresa (viticultura, enología y ventas, respectivamente). En la década del noventa la Bodega César Pisano S.A. realizaría su reconversión vitivinícola hacia vinos de calidad superior y comenzaría a acceder con sus productos a los mercados más exigentes a nivel mundial (Suiza, Bélgica, Inglaterra, EE.UU., entre otros). La empresa continúa desarrollando la actividad vitivinícola hasta la fecha.

III.2- Las empresas familiares medianas y grandes

A continuación se presentan los tres casos de empresas vitivinícolas familiares pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo: la “Granja Varzi”, el establecimiento “Santa Blanca” y el establecimiento “La Industrial”.

III.2.1- El caso de la “Granja Varzi”, fundada por Pablo Varzi:

El emprendimiento de un político-productor

Pablo Varzi nació en Montevideo en 1848. Sus padres eran italianos, y habían llegado a la ciudad en el año 1843. Varzi realizó varios desempeños como empleado y aprendiz de sombrerería, que alternó con formas de trabajo a domicilio en temporadas de desocupación. Instaló posteriormente un taller de sombrerería, que liquidó para abrir otro mayor donde fabricaba uniformes militares. Multiplicó su capital a través de negocios con el Estado, antes de transitar a inversiones en actividad industrial. Cuando la figura de Máximo Santos se imponía en los medios

⁷ Daniel Pisano, citando a su abuelo Cesare S. Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

⁸ César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

María Belén Baptista

castrenses y el país, Pablo Varzi había logrado la aproximación a su círculo de “militares” y civiles: desde allí diseñó rápidamente un exitoso entramado de servicios y, posteriormente, su acceso al Poder Legislativo como diputado. Siendo legislador -lo fue entre 1882 y 1888 ininterrumpidamente- acrecentó sus relaciones y vínculos personales. Diversos incidentes en su actuación política, y acusaciones de diferente tenor de que fuera objeto durante y después de su desempeño como diputado durante la dictadura santista, lo alejaron del espacio político del momento. A los cuarenta años, ya “*hastiado de la política*” se abrió camino en los negocios vitivinícolas, que constituyeron su principal actividad empresarial (Beretta, 1993).

En 1887 Pablo Varzi fundó la Granja Varzi en Colón (Montevideo) donde combinó diferentes actividades, olivares, huertas y animales. La Granja, que se inició en un predio de 9 hectáreas, llegó a tener una extensión superficial de 35 hectáreas, de las cuales 30 se destinaron a viña y olivos. En su viñedo, Varzi cultivó las variedades Harriague, Borgoña, Cabernet, Malbec, Merlot, Semillon, Sauvignon y Vidiella.

Para la dirección del viñedo, Varzi contrató primeramente a un técnico italiano, pero tras la inspección y crítica de los trabajos por parte de otro técnico (este francés), resolvió tomar en sus propias manos la dirección del establecimiento. A efectos de guiar el trabajo, el empresario adquirió un libro sobre viticultura el cual estudió detenidamente junto con su sobrino Julio Levallois. Como expresara en su autobiografía: “(...) *Para tratar de no cometer errores en la dirección de los trabajos, todas las noches, en las horas de la sobremesa, nos abocábamos al estudio del capítulo que trataba de las operaciones que debían ejecutarse al día siguiente, y después de disertas, y fijado el criterio de adaptación a nuestro ambiente íbamos con toda decisión a hacerlos practicar (...)*”⁹.

En 1892, cuando el viñedo se encontraba en plena producción, se constató en el mismo una invasión filoxérica, por lo cual debió ser reconstituido sobre pie americano. Apenas dos años después, un informe del Ing. Agr. Teodoro Álvarez al Inspector Nacional de Viticultura daba cuenta del buen estado de las viñas en la Granja Varzi y del establecimiento en general, no constatando filoxera en las raíces (Beretta, 1993). El proceso de reconstitución del viñedo, fue sin embargo muy lento, y la documentación indica que hacia 1910 restaba aún sustituir una quinta parte de las cepas.

En 1893 Varzi encargó la construcción de una bodega de material con una superficie de 800 m² (Beretta, 1993). La instalación de la bodega - que tenía una capacidad efectiva total de 1:000.000 de litros- se realizó procurando la economía de tiempo y de mano de obra en las operaciones de vinificación. Fue equipada con una trituradora Garolla a vapor, prensas hidráulicas, bombas eléctricas, un pastorizador Vandone, un filtro Gasquet y otro a pasta. Contaba además con vasija de roble para la elaboración y conservación del vino y grandes piletas para la formación de cortes y unificación de los tipos (Galanti, 1919).

En 1901 se vinificó la primer cosecha en la nueva bodega. Los principales mercados de venta eran Montevideo y Canelones, aunque la correspondencia de la empresa también permite documentar su colocación en otras zonas del país, tales como los departamentos de San

9 Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quien (s)oy yo? pg. 66, citado por Beretta, 1993: 89.

María Belén Baptista

José, Paysandú, Rivera y Lavalleya (Beretta, 1993). La distribución del vino en la capital y algunas zonas de Canelones se realizaba mediante un vehículo de la empresa al cual Varzi colocaba letreros publicitarios en los costados. Para distancias mayores era utilizado el ferrocarril, al que – contrariamente a la opinión de muchos de sus contemporáneos – Varzi manifestaba que tenía un costo accesible (Beretta, 1996).

Pronto la producción de uva de la Granja fue insuficiente para los requerimientos de la creciente demanda de vinos. Esta situación condujo al empresario a negociar, a comienzos de 1900 la compra de uva Harriague y Vidiella a otros viticultores, y gestionar en 1901 un préstamo ante el Banco República destinado a la adquisición de materia prima para aumentar la producción de vinos. También en 1901 Pablo Varzi habría iniciado la importación de vino italiano “de corte” con la finalidad de mezclarlo con el elaborado en la Granja y obtener así caldos de calidad superior (Beretta, 1993).

En los años siguientes la Granja Varzi experimentó una importante expansión, ganando tanto en volumen de producción como en reconocimiento. En 1903 el propio Pablo Varzi se complacía en informar a Carlos M. Maeso: “(...) *Sobre la calidad de los vinos no hay duda alguna que son excelentes y que pueden competir con los mejores que se importan: los de la Granja han sido favorecidos con tres primeros premios en las Exposiciones de Génova, Chicago y Montevideo (...)*”¹⁰.

Hacia fines de los noventa, los problemas de salud habían llevado a Pablo Varzi a manejar la idea de liquidar el negocio. En 1912 el empresario vendió la Bodega con sus edificios –un área total de 27.000 m²- al Sr. Joaquín Jubin, comprometiéndose el comprador a adquirir la producción de uva de la Granja -la cual no fue enajenada-. Sin embargo, el precio que Jubin ofreció por la uva fue considerado excesivamente bajo por parte de Varzi, quien no teniendo otro interesado a quien vendérsela, no tuvo más remedio que “*pasar por sus horcas caudinas*”. Fue entonces que Pablo Varzi concibió la idea de constituir una Sociedad Anónima entre los viticultores sin bodega a los efectos de elaborar su producción “*para librarlos de la tiranía de los compradores de uva, quienes fácilmente confabulaban y establecían el precio que se les antojaba*” (Beretta, 1993).

Así se constituyó, en 1914, la Cooperativa Regional de Viticultores, con un capital efectivo de \$ 25.000, que fue suscrito parcialmente y se completó posteriormente con las utilidades obtenidas en el tercer ejercicio de funcionamiento de la Sociedad. Pablo Varzi fue elegido Presidente y Director de la Sociedad desde la primera reunión del Directorio, y fue reelecto en ese cargo por seis años consecutivos. Constituida por diez viticultores, la Cooperativa Regional de Viticultores explotaba en conjunto 100 hás. de viñedos, cuyo producto era totalmente elaborado en la bodega ubicada en la Granja Varzi, que fue arrendada y posteriormente adquirida al Sr. Jubin (Galanti, 1919).

La crisis sin precedentes por la que atravesó la viticultura uruguaya a mediados de la década del veinte dificultó fuertemente la colocación de la producción de la Sociedad. A esto se le sumaría la enfermedad y posterior fallecimiento de Pablo Varzi (ocurrido en 1920), para determinar el fracaso de este prometedor emprendimiento (Beretta, 1996).

10 Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador, 1883/1905” nota de P.Varzi a Carlos M. Maeso, de 8/8/1903, folios 437-440, citado por Beretta, 1993: 95.

María Belén Baptista

III.2.2- El caso del Establecimiento “Santa Blanca”, fundado por B. Caviglia.

Un ejemplo de diversificación agroindustrial

Buonaventura Caviglia nació en Castel Vittorio (provincia de Porto Maurizio) en 1847. Realizó estudios de bachillerato y viajó a Montevideo en 1868. Se inició como empleado de comercio en Florida, incursionando en actividades rurales. La revolución de Aparicio le obligó a retornar a la capital, donde abrió comercio. En 1872 sus hermanos le encargaron la dirección de una pequeña mueblería, que combinó producción e importación de artículos italianos para el alhajamiento de la casa, y que se convertiría en una gran empresa. Buonaventura Caviglia concurrió, junto a otros prominentes empresarios italianos, a las gestiones previas a la instalación del Banco Italiano del Uruguay, que inició sus operaciones en 1887. Desde la fundación de esta institución, Caviglia fue persona prominente de su *staff*, desempeñando durante varios años el cargo de Vice-Presidente. En 1892, veinte años después de situarse al frente de la empresa iniciada con sus hermanos, y un lustro después de participar en la fundación y dirección del Banco Italiano, adquirió 2.970 hectáreas de tierra en el departamento de Soriano, en las cuales se encontraba edificado el “castillo” del Vizconde de Mauá (Beretta, 1996).

El tronco fundacional de “Santa Blanca” – así denominó Caviglia a su estancia en honor a su esposa Blanca Bellini- fue adquirido en remate de la Compañía Pastoril, Agrícola e Industrial durante los años más duros de la crisis (1891/1895), en que la hectárea litoraleña había sufrido una importante depreciación de su valor en el mercado. Como señala Beretta (1996) “*Indudablemente en sus negocios inmobiliarios, Caviglia se benefició de la información y experiencias adquiridas en su desempeño al frente de la Sucursal del Banco Italiano en Mercedes*”. Las oportunidades surgidas en torno a la buena información y convenientes precios, también le permitieron realizar en 1917 dos importantes ampliaciones al establecimiento –de aproximadamente 300 hectáreas cada una- provenientes de campos hipotecados próximos a su ejecución (Beretta y García, 1995).

El establecimiento “Santa Blanca” fue concebido como una empresa agraria e industrial; en él Caviglia dedicó 1.200 hás. a la agricultura y 2.000 hás. a la ganadería, a la vez que fue agregando numerosas construcciones e instalaciones destinadas a procesar diversidad de materias primas. Así fueron surgiendo en el establecimiento: bodega, laboratorio, fábrica de aceite, destilería, fábrica de dulces y conservas, frigorífico, fábrica de hielo, criadero de gusanos de seda y tejido con esa fibra, lechería, establos y chiqueros especiales, filtros de agua, molinos, bombas eléctricas, usina (Lockhart, 1986).

El personal del establecimiento se componía de un Director-Gerente, un Vice-Director, un Capataz-Oficial, dos Oficiales, un Contador, un Ayudante Contable y veinticinco operarios encargados de los trabajos de bodega, granero, huerta y jardín en el establecimiento central. El cultivo de los cereales, del viñedo, de los olivos y del forraje, el cuidado de los animales y los trabajos forestales eran regulados por el sistema de contrato en medianería. Para la ejecución de estos trabajos Caviglia instaló en su establecimiento 15 familias numerosas –casi todas italianas- que aumentaban el número de personal del establecimiento a más de 250 personas. Cada una de estas familias vivía en una parcela de tierra que debía trabajar, donde tenía su casa, su gallinero, su chiquero y su jardín (*Stabilimento Agricolo Industriale “Estancia Sta. Blanca”*, 1911).

María Belén Baptista

Desde 1900 Caviglia contó con la colaboración del reputado enólogo Brenno Benedetti, quien se desempeñó como Director del establecimiento, aplicando en el mismo las normas técnicas más modernas. Benedetti era un implacable investigador, y sus aportes sin lugar a dudas incidieron fuertemente en el desarrollo de la empresa. Respecto a la actuación de este técnico en “Santa Blanca” Lockhart (1986) afirma: *“todo lo analizaba: composición del suelo y del subsuelo, higiene y bondad de sus productos, utilizando aparatos modernos, cuidando su pureza y calidad. Bajo su vigilancia técnica se construyeron e instalaron máquinas a vapor, a nafta y a electricidad, seis molinos de viento, tanques australianos, pozos semisurgentes, y una bodega con todo lo indispensable para la obtención de vinos en condiciones insuperables”*. Muchas de las actividades señaladas por Lockhart, eran realizadas en el Laboratorio Químico del establecimiento, el cual estaba equipado para toda clase análisis y estudios, y rendía continuamente importantes servicios tanto a la propia empresa como a la región.

En “Santa Blanca” cobraron especial importancia los viñedos, a los cuales Caviglia destinó una superficie aproximada de 100 hectáreas. Estos fueron formados con cepas europeas cuidadosamente seleccionadas por el empresario, predominando las variedades Tannat, Merlot, Fresia y Gamay de Liverdum para los vinos tintos; y Sauvignon y Semillon para los vinos blancos. El establecimiento contaba además con una hectárea de viña cultivada exclusivamente con las mejores variedades de uva, con las cuales se elaboraba el *Moscato Bianco*, el *Frankenthal*, el *Barbarossa*, el *Black Hamburgo*, entre otros. Todas las cepas del viñado de “Santa Blanca” fueron injertadas sobre *Rupestris del Lot*, en un proceso de reconversión que se extendió desde los primeros años de la década de 1890 hasta principios del siglo XX.

En el ala derecha del edificio central del establecimiento se situaba la gran bodega de elaboración y de reserva, la destilería y el depósito de botellas, ocupando una superficie total de 1.800 metros cuadrados. La bodega –que tenía una capacidad de 1:000.000 de litros- estaba equipada con moderna maquinaria, entre la que destacaba una desgranadora Garolla a vapor, una bomba Garolla, una bomba centrífuga Roy, un motor tipo Schank vertical de 12 HP y un motor tipo Robery - también vertical- de 6 HP.

Los vinos comunes de Santa Blanca eran vendidos tanto a granel - en vasijas de 120 y 225 litros de capacidad- como al menudeo –en damajuanas de 50, 25, 15 y 10 litros-. Los vinos finos eran embotellados y conservados en un depósito local, al reparo de la luz y de las variaciones bruscas de temperatura. Para las operaciones de embotellado el establecimiento contaba con un completo equipamiento, compuesto por un esterilizador, un lava-botellas doble turbina, dos embotelladoras, dos llena-damajuanas automáticas a cuatro sifones, una encapsuladora, una etiquetadora, entre otros.

La producción vinícola de “Santa Blanca” se comercializaba principalmente en la ciudad de Mercedes, aunque también era colocada en algunos departamentos del litoral del país, en Montevideo y en Buenos Aires. Para facilitar el transporte de la mercadería, Buonaventura Caviglia había construido un embarcadero en el establecimiento, obra que le permitió explotar mejor el mercado litoraleño y facilitó las exportaciones a Buenos Aires (Beretta, 1996). Los vinos del establecimiento fueron reconocidos tanto nacional como internacionalmente. En 1908 fueron premiados en Italia, donde el Rey en persona concedió a Caviglia el título

María Belén Baptista

honorífico “Cavaliere del Lavoro, Comendatore de la Corona d’Italia” (Lockhart, 1986).

Buonaventura Caviglia exigió el permanente y pormenorizado conocimiento de las actividades y sucesos de “Santa Blanca” cuando su ausencia. La información brindada al empresario por parte Benedetti y su hijo Juan Pedro era sumamente cuidadosa para todos los temas relacionados con el establecimiento, aún después que este último asumiera la administración del mismo, hacia 1908¹¹. Todas las novedades e innovaciones impulsadas y concretadas en “Santa Blanca” eran de su autoría, o requerían de su plena confirmación, lo que dejaba escasos espacios para la iniciativa de su hijo Juan Pedro. Probablemente esto determinó que fallecido Buonaventura Caviglia en 1920 y Brenno Benedetti en 1933, la empresa fuera decayendo durante 20 años. En 1949 se declaró de utilidad pública la expropiación de “Santa Blanca”, y la adquirió el Estado, en 1951 pasó a ser propiedad de la Universidad del Trabajo, y posteriormente de la Intendencia Municipal de Soriano (Lockhart, 1986).

III.2.3- El caso del Establecimiento “La Industrial” fundado por F. Piria:

El mayor viñedo de Sudamérica

Francisco Piria, hijo de un navegante genovés, nació en Montevideo en 1847. De niño se habría educado en Italia, aunque diversos testimonios lo ubican adolescente en diversos trabajos luchando por salir adelante en la vida a través del trabajo. En 1867 abrió una casa de remates en el Mercado Viejo, que cerraría en 1875. En 1874 se inició como rematador de solares en la localidad de Las Piedras, y a partir de entonces ligó su fortuna a la expansión urbana de la capital y al loteo y remate de solares “a treinta años”. En 1877 instaló un taller de ropa de confección, emprendimiento que - al igual que la venta de solares en cuotas- buscaba su clientela en las clases medias y bajas. Desde 1888 hasta 1894, paralelamente a sus otras actividades, Piria fue co-propietario del diario opositor y sensacionalista *La Tribuna Popular* (Beretta, 1993).

Habiendo realizado una sólida fortuna con la venta de solares en Montevideo, en 1890 adquirió 2.000 hectáreas de tierra en la falda del cerro Pan de Azúcar (Maldonado), donde fundó el establecimiento agronómico “La Industrial”. Casi inmediatamente, levantó las viviendas de los primeros pobladores encargados de los trabajos rurales y comenzó a plantar, sucesivamente una cuadra de viña, otra de hortalizas, otra de maíz, etc. para las necesidades locales (Vollo, 1899).

Posteriormente Francisco Piria realizó un viaje a Europa e hizo analizar en París un muestrario completo de las tierras de Piriápolis, donde se encontró *“excelente la constitución química de tales tierras para el cultivo de la vid”*. Junto con el resultado de los análisis ya vinieron los primeros sarmientos importados de Francia. En apenas cuatro años –entre 1890 y 1894- Piria implantó unas 200 hectáreas de viñedos y olivares, forestó el predio, cosechó 40 cuerdas de tabaco y comenzó la construcción de su residencia – más conocida como el “Castillo” de Piria-

En 1893 Francisco Piria hizo venir directamente de Italia al enólogo Brenno Benedetti para que dirigiera el establecimiento “La

11 A los sesenta años, Buonaventura cedió la empresa comercial e industrial a sus hijos varones que constituyeron la sociedad “Caviglia Hnos”. Desde Entonces Juan Pedro quedó formalmente a cargo de la administración del establecimiento.

María Belén Baptista

Industrial”; sin embargo, discrepancias con el empresario llevaron prontamente al técnico a renunciar a su cargo. Hacia mediados de los noventa el empresario contrató al enólogo francés Próspero Renaux para que se encargara de la dirección del establecimiento. Este técnico se encargó de organizar el establecimiento, disciplinar y metodizar el personal, y buscar las variedades más aptas para ser cultivadas en el país, de mayor rendimiento y más resistentes a las enfermedades.

A principios de siglo el personal del establecimiento rondaba los 150 hombres: un grupo para la vendimia, otro para la bodega, otro de carreros, otro de aradores, otro de albañiles, y otro que trabajaba en la cantera. Los vendimiadores eran 50 hombres, que una vez concluida la vendimia se dedicaban a la plantación, a la poda y a los demás trabajos campestres. La mayoría del personal era extranjero, entre los que se destacaban los italianos, gallegos, armenios, rusos y polacos (Martínez Cherro, 1990). El trato con los obreros raramente era personal; las órdenes se hacían cumplir por intermedio de administradores o capataces. En las paredes de la oficina de administración el empresario hizo pegar un reglamento interno de 58 artículos -redactado por él- que hacía cumplir en forma estricta.

Fueron muchas las adversidades que tuvo que enfrentar Piria en los inicios de su empresa. Las plagas de langostas arrasaron frecuentemente con las plantaciones del establecimiento, mientras que la filoxera devoraba los brotes de los primeros sarmientos. El esfuerzo por derrotar a la filoxera condujo a la búsqueda de plantas resistentes; para lo que se realizaron cruces, teniendo presente las características del suelo sin perder de vista la calidad de la fruta. Como resultado de esta búsqueda Renaux seleccionó treinta especies que a su juicio reunían las mejores condiciones, entre las que figuraba la denominada “Fecunda Piriápolis”, obtenida por hibridación de variedades americanas de la familia de las *Rupestres*. Con estas variedades Piria repobló el viñedo, sustituyendo casi por completo a las Vidiella y Harriague (Martínez Cherro, 1990).

En 1898 Piria comenzó la construcción de la bodega, en la falda del cerro Pan de Azúcar. Para su instalación mandó traer de Francia todo el equipamiento, incluyendo maquinaria y toneles. Estos últimos procedían de la casa *Gilly Hermanos* de Nimes, y para armarlos viajó al Uruguay un miembro de dicha razón social -Francisco Gilly- quien capacitó a dos empleados del establecimiento para que prestaran servicios a las instalaciones ulteriores.

En 1899 había montados en la bodega cuatro toneles de 30.000 litros, diez de 15.000, dos de 10.000, dos de 6.000 y dos de 5.000 litros, formando así 312.000 litros de capacidad. Se preveía la instalación de 152 toneles más, de 15.000 litros cada uno, con lo que alcanzaría aproximadamente el medio millón de litros (Vollo, 1899). En dicho año se vinificó por primera vez en la nueva bodega y al año siguiente se puso en venta los vinos de “La Industrial”, para lo cual se instaló una oficina de ventas en Montevideo. Los vinos elaborados en el establecimiento eran de los tipos Souterne, Moscatel, Borgoña y Burdeos, y eran comercializados en bordalesas, damajuanas, botellas de litro y botellitas burdeos para restaurante.

Martínez Cherro (1990) afirma que si bien fueron exitosas las experiencias vitivinícolas emprendidas por Francisco Piria, los ingresos por venta de productos de esta actividad resultaban muy bajos comparados con la enorme inversión realizada. Esto contribuye a explicar

María Belén Baptista

porqué el empresario abandonó la vitivinicultura y se comenzó a dedicar a otras actividades¹². Como señala Galanti (1919): *“La industria vitivinícola uruguaya ha tenido en el señor Francisco Piria uno de sus más entusiastas propagandistas, que le dedicó grandes capitales y energías; y mucho se podría esperar de él para el progreso general, a no ser que otras empresas más fáciles y más remuneradoras no hubiesen distraído después la atención del gran hombre de negocios, fundador de la ciudad que lleva su nombre: Piriápolis.”*

III.3- La empresa de capitales asociados

El caso de la Sociedad Vitícola Uruguay: Una bodega modelo

En 1887 se fundó la Sociedad Vitícola Uruguay en la localidad de La Cruz, departamento de Florida, teniendo por objeto *“la explotación de la industria vitícola y de la selvicultura”*¹³. La Sociedad se conformó con un capital de \$120.000 -representado por 1.200 acciones de \$100 cada una- que se destinó a la compra de un terreno y la formación de un viñedo. Sus iniciadores fueron empresarios estrechamente vinculados al sector primario, y en particular directivos de la Asociación Rural del Uruguay: Domingo Ordoñana, Federico Vidiella, Alfredo Margat, Luis de la Torre, Justo Horta, Máximo Fleurquín.

En sus Estatutos, la Sociedad preveía la conformación de un Directorio compuesto de 5 accionistas con más de 10 acciones, los que serían elegidos por la Asamblea General, y entre cuyos miembros se elegiría al Presidente, al Vicepresidente, al Tesorero, al Contador y al Secretario. El Directorio, a su vez, se encargaría de nombrar al Administrador y demás empleados de la Sociedad. Se nombraría asimismo una Comisión de Cuentas compuesta por tres accionistas con más de 5 acciones, los que se encargarían de verificar y controlar la contabilidad de la Sociedad.

El lugar para instalar el establecimiento se eligió luego de un estudio de suelos efectuado por un técnico francés, buscando las tierras más aptas para el cultivo de la vid. Una vez adquirido el terreno, las plantaciones y construcciones se iniciaron de inmediato. Se cultivaron en el establecimiento 84 hectáreas de viñedos, donde predominaban las variedades Harriague, Vidiella, Cot-Rouge y Semillón. Se destinó además una considerable extensión de terreno a la selvicultura y especialmente al cultivo de Eucalyptus. Para la conformación del plantel de trabajadores la Sociedad captó inmigración europea. Hacia fines de los noventa el establecimiento contaba con entre 100 y 115 trabajadores permanentes, a los que se sumaban 60 trabajadores más en época de vendimia.

La papelería de la empresa permite entrever las dificultades por las que atravesó la Sociedad en el desarrollo de su actividad debido a los continuos ataques de enfermedades y plagas. Entre ellas destaca la invasión de filoxera, que llevó a la reconstitución del viñedo sobre pie americano inmune durante entre fines del siglo XIX y los primeros años del siglo XX. La búsqueda de personal calificado para hacer los injertos fue una continua preocupación de la dirección de la Sociedad durante la década del noventa, como lo permite constatar la abundante correspondencia mantenida entre el Administrador y el Presidente de la

12 La apuesta de Piria se dirigió al “turismo salud”, y muestra de ello es la inauguración del Hotel Piriápolis en 1905, y del Argentino Hotel en 1930 -ambos exclusivos para la clase adinerada- y de los hoteles Miramar y el Zolezzi, con precios más accesibles.

13 *Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguay*, 1918.

María Belén Baptista

Sociedad. Sin embargo, estas dificultades se habrían solucionado hacia finales de la década, en la medida en que los propios trabajadores del establecimiento se comenzaron a capacitar para realizar ellos mismos los injertos. Las continuas invasiones de langosta también constituyeron un elemento que dificultó fuertemente la producción vitícola en el establecimiento.

La bodega del establecimiento se comenzó a construir apenas adquirido el terreno, y tuvo una importante ampliación en la segunda mitad de los noventa, cuando completó una capacidad efectiva de 600.000 litros. Galanti (1919) realiza una detallada descripción de la bodega de la Sociedad Vitícola Uruguaya, así como de sus instalaciones, las cuales cataloga como un verdadero “modelo”. En este sentido, el autor señala en su libro: *“Existe una sabia distribución de los departamentos de maquinarias, fermentadora y depósitos; de manera que la materia prima que llega de la viña en pequeños carritos volcadores, sigue desde la moledora hasta el envase de expendio del vino, su curso evolutivo, ordenado y metódico, aprovechándose las facilidades del desnivel, y determinando un considerable ahorro de mano de obra y de tiempo, a la par que una mejor y más simple elaboración”*. La bodega contaba a mediados de la década del diez con una moledora Garolla, un mezclador eléctrico, una desgranadora, una fermentadora, y varias prensas. Estaba provista de piletas de material forradas de baldosas blancas y toneles de cemento armado, además de la tonelería de roble importada de Francia.

La producción vinícola de la Sociedad tuvo una fuerte tendencia creciente durante el período en estudio, más allá de las fluctuaciones anuales debido a fenómenos climáticos o al frecuente ataque de plagas. En 1900 la producción de vinos rondó los 190.000 litros, en 1908 superó por primera vez los 300.000 litros y en 1930 alcanzó los 450.000 litros. Los vinos eran vendidos a granel –bocoyones, toneles, bordalesas, cuarterolas, barriles- así como en botellas de un litro y ½ botellas para restaurantes. También se producía en el establecimiento alcoholes, cognac y grappa.

Los vinos del establecimiento eran comercializados en casi todos los departamentos del país, tanto a comerciantes y vendedores mayoristas como al consumidor final. En el período comprendido entre 1895 y 1896, el acceso a la correspondencia empresarial permite constatar la realización de ventas en los departamentos de Florida, Montevideo, San José, Durazno, Tacuarembó, Paysandú, Salto, Río Negro, Rivera y Rocha. En 1900 el Directorio de la Sociedad decidió instalar un depósito en Montevideo para la venta directa al consumidor *“a causa de la creciente competencia en el comercio de vinos del país”*¹⁴. Tanto para el transporte de sus productos como para la devolución de envases y cajones vacíos, la Sociedad utilizaba regularmente los servicios del ferrocarril, que pasaba por la entrada misma del establecimiento.

A pesar de que la Sociedad desde sus inicios contó con un volumen de recursos importante que le permitió desarrollar la actividad sin mayores dificultades, ésta no generó ganancias para sus accionistas por lo menos hasta 1901, como se desprende de la *Memoria Anual* de la Sociedad correspondiente al período 1899-1900.

La documentación compulsada permite constatar que la proliferación de vinos artificiales afectó fuertemente la rentabilidad de la Sociedad. La fuerte competencia de vinos nacionales que se vendían a

¹⁴ *Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya*, 1900.

María Belén Baptista

muy bajo precio dificultó la colocación de sus productos en el mercado, como lo documenta el siguiente pasaje de una carta que enviara el Administrador al Presidente de la Sociedad en 1896: “*Don Cristóbal San Juan ha introducido en ésta y en la totalidad de las casas de comercio su mal vino de la Maragata pero como el precio es ínfimo y el consumidor no es justo apreciador terminó que la venta del buen vino de La Cruz merma, a pesar de los esfuerzos y gastos que yo hago y que me absorbe parte de la utilidad (...)*”¹⁵ (Libro de Actas de la SVU, 1895-1897). Esta situación hizo necesaria la realización de sucesivas rebajas en el precio del vino a fin de que no cayera tanto el volumen de venta, como se puede constatar tanto en la correspondencia empresarial como en los *Libros de Bodega*.

La Sociedad Vitícola continuó sus actividades de forma societaria hasta 1943, cuando a raíz de una pésima situación financiera, económica y de producción, la mayoría de los accionistas planteó al Directorio su liquidación. Al oponerse el por entonces principal accionista de la empresa, Dr. Julio Arocena Folle –representante de la Sucesión de Lorenzo Noceti–, el resto de los socios decidió vender sus acciones, las que fueron adquiridas en su totalidad por la precitada Sucesión¹⁶. La Sociedad Vitícola Uruguaya continúa con sus actividades vitivinícolas hasta la fecha.

IV- La Heterogeneidad de las Trayectorias Tecnológicas

En esta sección se analizan las trayectorias tecnológicas desarrolladas por cada una de las unidades en estudio durante el período de industrialización temprana, apuntando especialmente a identificar las principales similitudes y diferencias entre los distintos tipos de empresa definidos para el análisis. A los efectos de captar las especificidades de las trayectorias tecnológicas se consideran las siguientes características y actividades de las empresas: la actividad vitícola; la mano de obra utilizada; la inversión en maquinaria y equipamiento de bodega; las actividades de investigación y desarrollo; los procesos de vinificación; los productos elaborados; las estrategias de comercialización; las formas de publicidad; la vinculación institucional; las fuentes y modalidades de incorporación del conocimiento; y los procesos de transmisión intergeneracional de conocimientos.

IV.1- Actividad vitícola

A diferencia de lo que sucede en otras actividades agroindustriales, en la vitivinicultura los rasgos del producto final relevantes para el consumo están fuertemente condicionados por los de su materia prima, razón por la cual interesa especialmente analizar el desarrollo alcanzado a nivel vitícola por las empresas en estudio.

Fue en la fase agrícola donde se produjo la principal innovación que realizó el sector durante todo el período: el pasaje de la plantación directa de cepas al injerto sobre pie americano. Si bien esta última técnica fue adoptada por todas las empresas en estudio –por ser una condición indispensable para continuar con la actividad–, sólo realizaron la reconversión vitícola las unidades pertenecientes al estrato de mayor

¹⁵ Libro de Actas de la Sociedad Vitícola Uruguaya, 1895-1897.

¹⁶ Entrevista realizada a Juan Andrés Arocena, en fecha 7 de marzo de 2001.

María Belén Baptista

tamaño relativo, que fundaron sus viñedos en las últimas dos décadas del siglo XIX. La pequeña explotación familiar, en cambio, formó su viñedo directamente con plantas injertadas sobre pie americano en la segunda década del siglo XX, cuando dicha técnica ya estaba ampliamente difundida en el país.

Las cuatro unidades mayores fueron pioneras a nivel nacional en el inicio del proceso de reconversión vitícola, para lo cual contaron con todos los insumos necesarios- que en la mayoría de los casos mandaban a importar directamente de Europa- y con personal técnico especializado. Dicho proceso tuvo una duración aproximada en estas empresas de entre quince y veinte años, iniciándose en la última década del siglo XIX y culminando entre la primera y la segunda década del siglo XX.

Los establecimientos de mayor tamaño relativo, independientemente de la conformación de su capital, también se caracterizaron por cultivar una mayor diversidad de cepas en sus viñedos, lo que -como veremos más adelante en el presente trabajo- les permitió alcanzar una importante variedad de productos. En efecto, además de las dos variedades tradicionales -Tannat (Harriague) y Pinot (Vidiella)- dichas empresas se dedicaron al cultivo de variedades como Gamay Noir, Cabernet, Malbec, Merlot, Sauvignon, Barbera, Cot-Rouge, Semillón o Riesling.

En la pequeña explotación familiar, en cambio, si bien al inicio se realizaron algunos ensayos con las variedades Barbera y Nebbiolo que no prosperaron, se plantó mayoritariamente Tannat. Esto refleja la adopción, en el caso de la pequeña empresa, de una estrategia de concentración a nivel de producción primaria en la variedad que presentó mejor adaptación al suelo uruguayo.

IV.2- Mano de obra

El manejo del viñedo requería de una sucesión de labores culturales a lo largo del año, a los efectos de posibilitar el óptimo desarrollo del mismo y asegurar una producción satisfactoria tanto en cantidad como en calidad. Para ello hacía falta disponer de mano de obra con capacidad de aplicación e idónea en el rubro, lo que condujo a los establecimientos de mayor tamaño relativo a concentrar un alto número de trabajadores con estadía permanente, que en casos como los de “La Industrial” o “Santa Blanca” llegó a superar las 200 personas.

La cantidad de trabajadores vinculados a las tareas de la actividad vitivinícola en las unidades mayores requirió de importantes esfuerzos de organización del personal, conduciendo a la creación de reglamentos internos en algunas de ellas; tal es el caso del “Reglamento Interno de la Granja Varzi” o el “Reglamento Interno del Establecimiento Agronómico Piriápolis”. Como señala Bentancor (2001), estos reglamentos se caracterizaron por estar más orientados a asegurar la convivencia en el establecimiento que a organizar el propio trabajo. Para los establecimientos “Santa Blanca” y Sociedad Vitícola Uruguaya no fue posible constatar la aplicación de este tipo de reglamentaciones, no obstante, la documentación compulsada indica que también en estos casos existió una organización muy disciplinada del trabajo. Un ejemplo de ello es el lema TUNI -“*todos útiles, nadie indispensable*”- impuesto por Buonaventura Caviglia entre los trabajadores de “Santa Blanca” (Lockhart, 1986).

Tanto en el caso de la Sociedad Vitícola Uruguaya como de “Santa Blanca”, además de la contratación de trabajo asalariado, se

María Belén Baptista

constata la realización de contratos de plantación a medias con familias de la zona o que vivían en el propio establecimiento. La documentación compulsada indica que la medianería implicaba en la época mayores beneficios para las empresas grandes que la contratación de trabajo asalariado.

En la pequeña explotación familiar, en cambio, el trabajo de la viña era realizado por los propios integrantes de la familia. En el caso de Cesare Pisano se constata además que paralelamente al cultivo de su propio viñedo en la localidad de Progreso, el empresario mantenía el trabajo como medianero en un establecimiento en Peñarol Viejo. Esto refleja cómo las pequeñas explotaciones podían disponer de un excedente laboral que les permitía suministrar trabajo a las explotaciones circundantes más importantes.

En suma, el carácter intensivo en trabajo de la vitivinicultura condujo a las grandes explotaciones a realizar importantes esfuerzos de organización del personal y crear regímenes de jerarquía y autoritarismo que limitaban la interacción entre los trabajadores. Este elemento, conjuntamente con la gran inestabilidad de la mano de obra que caracterizó al período, redujo las ventajas de la gran explotación, en la medida en que el conocimiento tácito sólo se transmite a través de la interacción continua y participación activa de todos los miembros de la empresa. En este sentido, el aprendizaje por la interacción es más probable que se haya producido en un tipo de empresa menos “organizada” jerárquicamente y con mayor estabilidad de su fuerza de trabajo, como es el caso de la pequeña empresa familiar.

IV.3- Maquinaria y equipamiento de bodega

Para la elaboración de vinos de calidad no bastaba con contar con materia prima de buena aptitud enológica, era necesario además un procesamiento adecuado de la misma, para lo cual se requería de un equipamiento especial y una elaboración cuidada. La documentación compulsada indica que durante el período investigado los establecimientos de mayor tamaño relativo contaron con toda la infraestructura y equipamiento necesarios para la adecuada elaboración de los caldos. Estas empresas –que poseían bodegas con entre 500.000 y 1:000.000 de litros de capacidad- tendieron a mecanizar su producción en el período, apuntando claramente al ahorro de mano de obra.

Por su parte, la incorporación del equipamiento moderno en las empresas requirió de importantes esfuerzos de adaptación organizacional de forma de aprovechar los beneficios potenciales de la nueva tecnología. En algunos casos, viajaron técnicos de las propias firmas fabricantes para instalar la maquinaria y capacitar al personal sobre su funcionamiento; en otros, fueron los enólogos del exterior quienes se encargaron de enseñar su manejo a los operarios de las bodegas. De esta forma, el cambio en el equipamiento de bodega posibilitó el desarrollo de diversos procesos de aprendizaje por la práctica en las empresas de mayor tamaño relativo.

Si bien para el caso de todas las bodegas mayores se encuentran referencias respecto a la completitud y modernidad del equipamiento; éstas características parecen adquirir su máxima expresión en el caso de la empresa no familiar, la cual el propio Galanti (1919) calificó como “bodega modelo”. En efecto, la Sociedad Vitícola Uruguayana contó con una estructura tecno-productiva muy moderna desde sus inicios, lo cual fue posible gracias a una situación financiera que posibilitaba el acceso a la última tecnología disponible.

María Belén Baptista

Pero probablemente la diferencia más sustantiva entre la bodega de la empresa no familiar y las del resto de los establecimientos analizados radique en la organización de la planta industrial. Respecto a la organización de la Sociedad Vitícola Uruguay Galanti (1919) expresaba: *“Aprovechando admirablemente de las condiciones del terreno; el señor Ferreira ha buscado una sabia distribución de los departamentos de maquinarias, fermentadora y depósitos; de manera que la materia prima que llega de la viña en pequeños carritos volcadores, sigue desde la moledora hasta el envase de expendio del vino, su curso evolutivo, ordenado y metódico, aprovechándose las facilidades del desnivel, y determinando un considerable ahorro de mano de obra y de tiempo, a la par que una mejor y más simple elaboración”*.

En la pequeña empresa familiar, en cambio, el equipamiento de bodega era mínimo y había sido adquirido en su totalidad con ahorros propios; el mismo constaba de una moledora, una bomba y 20 toneles que totalizaban una capacidad de 40.000 litros. En este caso, tanto el *lay out* de fábrica como la organización del trabajo eran más artesanales, lo cual sin dudas responde a los distintos precios relativos de los factores. La conducta tecnológica de la pequeña empresa familiar concuerda con la observada por Katz (1983) para este tipo de unidades en el caso de la industria metalmecánica latinoamericana; en ambos casos se trata de empresas que tienden a usar una alta proporción de equipo autodiseñado, con una preponderancia de la habilidad mecánica sobre la capacidad de organizar la actividad productiva y una alta propensión al autofinanciamiento.

En suma, se percibe una importante incidencia del tamaño y naturaleza de la empresa tanto en la configuración física de la planta y el equipo de capital empleado como en la organización del proceso productivo, la temporalidad con que se realizan las inversiones en bodega y la forma de financiamiento de las mismas. Particularmente mediaron grandes diferencias estructurales entre la tecnología de una planta que tiende a organizarse “en línea” como en el caso de la empresa no familiar y de un establecimiento organizado en forma de taller artesanal como de la pequeña bodega familiar.

IV.4- Actividades de investigación y desarrollo

De las unidades analizadas, en la única que fue posible constatar la existencia de una instalación no productiva de índole experimental donde realizar actividades de investigación y desarrollo fue en el establecimiento “Santa Blanca”. No obstante, la documentación compulsada indica que todas las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo realizaron experimentaciones tanto a nivel de viñedos como de bodega durante el período investigado, lo cual puede ser considerado I+D informal.

Entre las investigaciones a nivel agronómico realizadas por las empresas mayores, se destaca la búsqueda de cepas resistentes a la filoxera. Un ejemplo de ello son los experimentos efectuados por Próspero Renaux en el establecimiento “La Industrial”, que derivaron en el descubrimiento de treinta especies de cepas resistentes a la plaga. A nivel industrial, por su parte, las empresas mayores también realizaron ensayos. En este sentido, interesa destacar los experimentos realizados por Brenno Benedetti en “Santa Blanca” que, por ejemplo, dieron lugar a la creación de un Extractor de Enocianina para el tratamiento de los vinos débiles (*Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Sta. Blanca”, 1911*).

María Belén Baptista

En el caso de la pequeña explotación familiar, en cambio, no se encontró evidencia de que se realizaran experimentaciones a nivel de bodega ni viñedos, más allá de los ya señalados ensayos con las variedades Barbera y Nebbiolo, que finalmente no prosperaron. Las actividades de investigación y desarrollo seguramente se vieron limitadas en esta empresa por la falta de personal técnico especializado. Sin embargo, diversos autores que han estudiado la evolución de las pequeñas empresas, resaltan la relevancia de los procesos dinámicos de aprendizaje tecnológico en las mismas, y su carácter adaptativo y localizado, que sustituyen las actividades de investigación y desarrollo con los conocimientos incorporados a lo largo de su experiencia productiva.

IV.5- Nuevos procesos de vinificación

De lo presentado en los apartados anteriores se desprende que mientras en las empresas de mayor tamaño relativo se realizaba una elaboración más mecanizada y “científica”, en la pequeña explotación la vinificación se hacía de forma artesanal. En este apartado se procura analizar el grado de adopción por parte de las empresas en estudio de las nuevas prácticas científicas e industriales en el campo de la viticultura que se habían comenzado a desarrollar en Europa a fines del siglo XIX.

Uno de los nuevos rumbos industriales desarrollados en el período fue el uso de gas o anhídrido carbónico, que aparte de su empleo en la champagnización de los vinos blancos de imitación, era utilizado para la conservación y el rejuvenecimiento de los caldos (Galanti, 1919). Esta tecnología fue aplicada por lo menos en tres de las cuatro empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo. En el caso de la Granja Varzi, una de las condiciones para la contratación de un enólogo era justamente que dominara la referida técnica. En la pequeña empresa familiar, en cambio, no se desarrollaron procesos de champagnización durante el período investigado, lo cual se explica en parte porque este tipo de elaboración requería tanto de un equipamiento adecuado como de conocimientos técnicos -o asistencia profesional- a los cuales los pequeños establecimientos difícilmente podían acceder.

El otro avance importante en la elaboración vinícola que se comenzó a difundir durante el período está relacionado con la aplicación de frío en el procesamiento con el objetivo de controlar la temperatura de fermentación, clasificar mostos y estabilizar el vino elaborado (Galanti, 1919). Sin embargo, no se encontraron indicios de que ninguna de las empresas en estudio –independientemente de su tamaño o naturaleza– hayan aplicado esta tecnología en la vinificación.

En suma, durante el período investigado la pequeña explotación no contó con las condiciones técnicas ni económicas para adoptar los nuevos métodos de vinificación de la época; mientras que esta adopción fue parcial en el caso de las unidades de mayor tamaño relativo. Este último grupo de empresas se inclinó por adoptar nuevos procesos que permitían la elaboración de productos diferenciados (champagnización), y no aquellos que posibilitaban un mayor control sobre el proceso de vinificación y, por consiguiente, aseguraban una mejor calidad del vino (procesamiento en frío). Este comportamiento de las empresas grandes no parece responder a limitantes de orden técnico o financiero sino fundamentalmente a la falta de estímulos por el lado de la demanda que fomentaran determinados cambios técnicos.

María Belén Baptista

IV.6- Productos elaborados

Como resultado de la mayor diversidad de cepas y de los diferentes tipos de procesamientos ya señalados, las unidades pertenecientes al estrato de mayor tamaño contaron con condiciones para elaborar una mayor variedad de vinos en relación a la pequeña empresa.

Además de la elaboración de vinos comunes, durante el período investigado las empresas mayores se dedicaron a la elaboración de vinos finos y semi finos, que eran producto de una vinificación más esmerada y esencialmente técnica, cuando no de la utilización de frutos de cepas de mayor calidad enológica. En algunas oportunidades la elaboración de estos productos les valió el reconocimiento internacional, como en el caso de los vinos de la Granja Varzi, que obtuvieron premios en exposiciones realizadas en Génova, Chicago y Montevideo, o los vinos del establecimiento “Santa Blanca”, que fueron premiados en Italia en 1908.

Entre los vinos que pertenecían a la categoría de semi finos se encontraban los que resultaban exclusivamente del corte de los comunes entre sí y de éstos con los que procedían de cepas de mayor calidad enológica. Este tipo de práctica también fue adoptada por las bodegas de mayor tamaño relativo; un ejemplo de ello son las experiencias de Pablo Varzi, que inició en 1901 la importación de vinos de “corte” italianos y españoles con la finalidad de mezclarlos con el producido en la Granja y obtener así un producto de mejor calidad (Beretta, 1993).

Pero además de producir diversas variedades de vino - entre las que se destacan las clases Burdeos, Sauterne, Frutilla, Grapa, Cognac y Champagne- las unidades mayores también elaboraron algunos productos que llegaron a constituir verdaderas innovaciones para el mercado local. Tal es el caso del coñac con quina “Piriápolis” elaborado por el establecimiento “La Industrial”, o el jugo de uva esterilizado sin alcohol lanzado por primera vez al mercado por la Granja Varzi.

El tipo de producción de la pequeña bodega familiar, por el contrario, estuvo muy limitado tanto por la escasa variedad de cepas cultivadas como por la forma artesanal de procesamiento de los caldos. Esto determinó que durante el período la Bodega Pisano se concentrara en la producción de vino tinto de mesa.

Las diferencias en el tipo de vino elaborado, a su vez, trajeron como consecuencia un envasado diferente para los productos. En este sentido, se constata que mientras las unidades mayores expendían su vino en una importante variedad de envases (bocoyones, damajuanas de 50, 25, 15 y 10 litros de capacidad, botellas de 1 litro y medias botellas para restaurantes), la pequeña empresa familiar sólo lo hacía en barriles.

IV.7- Estrategias de comercialización

La comercialización de los vinos nacionales en el incipiente mercado interno exigió de una continua búsqueda de clientes, tanto dentro como fuera de la región en la cual se encontraban situados los establecimientos. En este apartado se analizan las diferentes estrategias de comercialización desarrolladas por las empresas en estudio durante el período considerado.

Las unidades pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo se caracterizaron por comercializar sus productos tanto dentro como fuera de la región en la cual estaban situadas. Para ello estas empresas recurrieron a representantes de venta en diversos puntos del país, e instalaron un local de depósito y ventas en Montevideo.

María Belén Baptista

Si bien todas las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo presentan una importante diversidad de mercados, es en el caso de la empresa no familiar donde esta diversidad es mayor. Ya en el año 1896 la Sociedad Vitícola Uruguay comercializaba sus vinos en las localidades de San José, Florida, Tacuarembó, Montevideo, Paysandú, Salto, Río Negro, Rivera, Paso de los Toros, Sarandí y Rocha. En el caso de esta empresa es posible detectar un importante proceso de búsqueda de nuevos mercados, lo que refleja cómo las posibilidades estratégicas asociadas a su estructura organizativa y las posibilidades de prever la evolución de su capacidad competitiva en el mediano plazo modelan las características de la trayectoria tecnológica.

Por el contrario, la pequeña empresa familiar durante el período investigado restringió su mercado a la región sur. La estrategia de comercialización de la Bodega Pisano es consistente con los resultados de algunos estudios de CEPAL (1996), que indican que la mayoría de las empresas chicas apuntan a maximizar su grado de especialización en el segmento en el cual operan, tratando de mejorar continuamente la capacidad de responder a los requerimientos de sus clientes en lugar de buscar una posición de liderazgo en el sector.

Otra particularidad de la pequeña explotación familiar es la forma de distribución del vino; ésta era realizada por el propio empresario, quien se encargaba directamente del transporte y la entrega. Esta forma de distribución implicaba un contacto directo entre el empresario y el consumidor final, lo cual permite captar las sutiles señales del medio consumidor y atender a las especificidades del usuario.

En suma, se detecta una importante heterogeneidad en las estrategias de comercialización desarrolladas por los diferentes tipos de empresas. Mientras que en el caso de las unidades mayores – y particularmente en la empresa no familiar– se constata una estrategia deliberada de ingreso a nuevos mercados y ampliación de los existentes; en el caso de la pequeña empresa familiar se constata un comportamiento cauteloso y defensivo, expresado a través de una estrategia rutinaria de comercialización: la venta en la propia región, a los mismos consumidores, y con una forma de distribución totalmente personalizada.

IV.8- Formas de publicidad

Asociada a la expansión del mercado, las empresas desarrollaron variadas formas de la propaganda industrial. Las empresas mayores – independientemente del origen de su capital– recurrieron frecuentemente a la publicidad para promover sus productos en el mercado. Pablo Varzi, por ejemplo, hizo colocar en el vehículo distribuidor de su Granja letreros con un cuadro de la marca registrada “Baco”, como también cuadros conteniendo diplomas y premios obtenidos en varias exposiciones. Asimismo, y a modo de propaganda, este empresario editó en 1892 una hoja rotulada “Noticias sobre la “Granja Varzi””, conteniendo información sobre el establecimiento, la producción y las líneas de vino que elaboraba y comercializaba (Beretta, 1993).

Francisco Piria también desarrolló ingeniosas campañas de *marketing* y publicidad de sus productos, así como servicios de atención al cliente. Como forma de propaganda, este empresario editó varias publicaciones con información sobre el establecimiento “La Industrial” y sus actividades, además de folletería destinada a promocionar la venta de sarmientos. Diversos artistas trabajaron para Piria, entre los que contaron los afichistas Luis Scarzolo Travieso y Félix Battaglini, quienes realizaron

María Belén Baptista

varios carteles para su bodega, estructuras ilustradas para los carros de reparto y las etiquetas de los vinos (De Frutos y Beretta, 1999).

La Sociedad Vitícola Uruguay también realizó numerosos carteles, afiches y avisos de prensa promoviendo sus productos, para lo cual contó con la destreza del artista italiano Angelo Sommaschini, entre otros. Buonaventura Caviglia, por su parte, contó con el pincel de Carlos Alberto Castellanos y de José María Fernández Saldaña para publicidad de sus vinos. Asimismo, este empresario editó en 1911 una publicación donde se presentaba información detallada sobre el establecimiento, sus actividades, productos y premios obtenidos (*Stabilimento Agricolo Industriale “Estancia Sta. Blanca”, 1911*). Otra forma de promoción frecuentemente utilizada por las empresas de mayor tamaño relativo fue el envío de muestras gratis a posibles comercializadores y consumidores.

Contrariamente a las estrategias de *marketing* desarrolladas por las empresas mayores, la pequeña empresa familiar no recurrió a la publicidad de sus vinos durante el período analizado, seguramente limitada por los altos costos que esto suponía (contratación de un artista o afichista para la ilustración, costos de impresión y de colocación de afiches y carteles, contratación de espacios en diarios y revistas, etc.). La estrategia competitiva adoptada por esta empresa fue procurar la lealtad de los clientes hacia la marca; como expresara un sucesor de Cesare Pisano: “Era un sistema en el cual el negocio estaba hecho ya de por vida: nunca se hablaba de precio con los clientes, era un tema de costumbre”¹⁷.

En suma, y complementando lo presentado en el apartado anterior, es posible constatar sensibles diferencias en las estrategias de publicidad seguidas por los distintos tipos de empresas, dependiendo fundamentalmente del tamaño de las mismas. Mientras que en el caso de las unidades mayores se constata un importante grado de desarrollo de las funciones de *marketing*; en el caso de la pequeña explotación, por el contrario, los esfuerzos en este sentido apuntaron a que las cualidades de los productos fueran divulgadas “boca a boca” por los propios consumidores.

IV.9- Vinculación institucional

El estudio realizado permite constatar que los empresarios pertenecientes a las unidades mayores tendieron a mantener una fuerte vinculación institucional durante el período investigado. Tal es el caso de Pablo Varzi, por ejemplo, quien tuvo un rol relevante en las fases preliminares de constitución y de gestión inicial de varios organismos corporativos, como la Unión Industrial Uruguay (UIU), el Centro de Viticultores (1893) y el posterior Gremio de Viticultores, y participó en otras organizaciones empresarias, como la Asociación Rural y la Cámara de Comercio; o de Buonaventura Caviglia, quien tuvo gran relevancia en diferentes órganos corporativos, como la Cámara de Comercio Italiana de Montevideo (CCIM), la Unión Industrial Uruguay y el Centro de Viticultores (Beretta, 1993).

La empresa no familiar también tuvo una importante vinculación institucional, aunque con un perfil diferente al de las grandes empresas familiares: si bien la Sociedad Vitícola Uruguay no estuvo conformada por elementos del gremio, sus fundadores fueron empresarios

¹⁷ Daniel Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

María Belén Baptista

estrechamente vinculados al quehacer del sector primario, en particular directivos de la Asociación Rural del Uruguay.

Todas las unidades mayores mantuvieron una activa vinculación con el sector financiero, tanto a los efectos de conseguir fondos que le permitieran realizar sus importantes inversiones, como para el depósito de sus capitales. Particularmente en el caso de la empresa no familiar, la relación con el sector financiero estuvo determinada desde los propios estatutos de su creación, donde se estipulaba como uno de los deberes del Directorio: “Autorizar las operaciones que creyera convenientes a la sociedad y colocar en 1 o más bancos, de reconocida responsabilidad, los fondos sociales disponibles”, así como “Efectuar los seguros que crea convenientes a los intereses de la sociedad”¹⁸.

Por el contrario, la pequeña empresa familiar no mantuvo una vinculación estrecha ni con las gremiales del sector ni con otras organizaciones empresarias de la época. Esta es una característica común a todos los pequeños productores, que excepto cuando surge de sus necesidades concretas, no encuentran tiempo ni motivación para la actividad gremial. Tampoco en este caso existió vinculación alguna con el sector financiero, lo cual responde fundamentalmente a las dificultades que encontraban las unidades pequeñas para el acceso al crédito durante el período.

En suma, se constatan sensibles diferencias en las estrategias de vinculación institucional seguidas por los diferentes tipos de empresa, particularmente dependiendo del tamaño de las mismas. Los empresarios de las unidades mayores estuvieron relativamente más vinculados que el de la empresa pequeña con diferentes instituciones de la época, tanto gremiales otras organizaciones empresarias y financieras, y en la mayoría de los casos analizados formaron parte de los cuadros directivos de dichas instituciones.

Sin embargo, el hecho de que durante el período considerado las gremiales del sector tuvieran escaso poder de convocatoria, y que en general el contexto institucional no fomentara mayormente desarrollo tecnológico (Baptista, 2005) hace relativizar la importancia de este tipo de vinculación en la difusión de los avances y de los conocimientos, y por lo tanto su incidencia en las trayectorias tecnológicas de las empresas.

IV.10- Fuentes y modalidades de incorporación de conocimiento

Los conocimientos específicos de cada empresa –tanto explícitos como tácitos– van surgiendo a través de diversos procesos de aprendizaje en los ámbitos de la producción, de la investigación y desarrollo, de la organización, de la comercialización o de las interacciones intergeneracionales. Este aprendizaje está ligado a diferentes fuentes de información y conocimiento, tanto internas como externas a la empresa. Seguidamente se analizan las principales fuentes utilizadas por las unidades en estudio para el desarrollo de la actividad vitivinícola.

En el caso de las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo, la principal modalidad de actualización de conocimientos durante el período fue la vinculación permanente con el exterior tanto a través de la contratación de técnicos como de los viajes realizados por los empresarios. En efecto, los establecimientos mayores contrataron personal técnico especializado durante el período, el cual

¹⁸ Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguaya, 1918.

María Belén Baptista

procedía fundamentalmente de países europeos como Italia y Francia, aunque también era común la contratación de técnicos procedentes de países de la región, como Argentina (particularmente de Mendoza) y Chile. El pasaje de los enólogos extranjeros por dichas empresas fue fundamental para la incorporación de conocimiento técnico en la medida en que éstos actuaron como difusores de las técnicas productivas y del *know how* organizacional de los países más avanzados en la época en materia vitivinícola.

Por su parte, los viajes al exterior realizados por los empresarios constituyeron otra importante forma de acceso al conocimiento internacional para las empresas grandes, especialmente cuando se trataba de unidades familiares, donde el empresario solía tener un vínculo más estrecho con el proceso productivo. En las empresas de este tipo analizadas, sus fundadores realizaron numerosos viajes al exterior que le posibilitaron el acceso a información sobre la tecnología aplicada en el resto del mundo. En oportunidad de estos viajes, los empresarios adquirieron las publicaciones más avanzadas sobre vitivinicultura lo que, a su vez, les permitió organizar pequeñas bibliotecas especializadas con literatura en francés, italiano y castellano (Beretta, 1993).

Por el contrario, en el caso de la pequeña explotación familiar la modesta situación económica impedía tanto la contratación de técnicos como la realización de viajes al exterior por parte del empresario. Además, el hecho que éste no hubiera podido acceder a instrucción primaria también limitó el autodidactismo a través del estudio de manuales sobre la actividad. Sin embargo – y a diferencia de lo ocurrido en el resto de los casos analizados –, Cesare Pisano tuvo de joven la experiencia de plantar vid y vinificar en su Liguria natal, lo que sin dudas le posibilitó un valioso aprendizaje. Este proceso se vio reforzado por el hecho de que el empresario había aprendido a cultivar en la montaña, en condiciones considerablemente más adversas que las que ofrecía el suelo uruguayo; en palabras de su hijo César: *“Para producir [en la montaña] era un esfuerzo tan grande, para sacar un grano de trigo tenían que trabajar tanto, que cuando venían acá, y aplicaban el mismo esfuerzo les rendía muchísimo”*¹⁹.

En el caso de la pequeña explotación familiar se evidencia cómo la experiencia práctica puede significar unidades adicionales de información tecnológica, y el camino productivo recorrido por cada agente –individuo o empresa– contribuye a determinar lo que es capaz de hacer en cada momento. Otra constatación realizada en base al caso de la pequeña explotación es la importancia que asume la familia en la actividad vitivinícola como mecanismo de fluido de conocimientos. Como señala Katz (1983), las empresas con una organización de tipo familiar suelen ser un ambiente propicio para transferir y acumular conocimiento productivo, pues permite transferir en su interior los conocimientos tácitos y las experiencias adquiridas.

En suma, las fuentes de información y conocimiento variaron sensiblemente entre los distintos tipos de empresas analizados dependiendo fundamentalmente del tamaño de las mismas. Mientras que la vinculación con el exterior a través de la contratación de técnicos y los viajes de los empresarios fue la principal modalidad de actualización del conocimiento para las empresas de mayor tamaño relativo; en el caso de la pequeña empresa familiar adoptaron una importancia clave los

19 César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

María Belén Baptista

conocimientos adquiridos en el seno de la propia familia y acumulados en base a la experiencia práctica.

IV.11- Transmisión intergeneracional de conocimientos y continuidad

El sector vitivinícola posee un sistema cultural con algunas características que hacen singular esta actividad frente a otras industrias (Filardo, 1995). En primer lugar, se produce una valorización del grupo familiar antes que individual, y por lo tanto la familia adquiere relevancia en la medida en que garantiza la continuidad de la empresa. En segundo término, se prioriza la díada familiar padre-hijo dado que es el varón el sucesor que garantiza la continuidad del apellido, que denota la reproducción vía paterna de la empresa. En tercer lugar la díada padre-hijo mantiene una dependencia recíproca: el padre necesita al hijo para que continúe la obra y el hijo necesita la habilitación del padre para el ingreso a la bodega y al viñedo; incluso el retiro del bodeguero está determinado por la capacidad del hijo de hacerse cargo sólo de la bodega, según su propia evaluación. A continuación se analizan las principales características que asumió el proceso de cambio generacional en el caso de las empresas familiares en estudio, y la incidencia de dicho proceso en la trayectoria posterior de las mismas.

Como afirma Beretta (1993), en el caso de Pablo Varzi es indudable que el empresario apuntó a interesar a los hijos varones -Pablo y Alfredo- en el estudio y el trabajo en la Granja, sin embargo, no tuvo mayor éxito en la formación de la generación de relevo. Su hijo Pablo finalizó sus estudios de Derecho y abrió bufete de abogado, no conservando vínculo alguno con la actividad empresarial paterna, mientras que su hijo Alfredo si bien se involucró por muy breve tiempo en los negocios de la Bodega, en su experiencia en la Granja careció siempre de la habilitación de su padre para resolver sobre el negocio. Esta situación determinó que la empresa creada por Varzi - pasando por una experiencia societaria- no perdurara luego de su muerte.

Algo similar ocurrió en el caso de Buonaventura Caviglia, quien aún después de que su hijo Juan Pedro asumiera la administración de “Santa Blanca”, siguió exigiendo el permanente y pormenorizado conocimiento de las actividades y sucesos en el establecimiento, lo que dejaba escasos espacios para la iniciativa de su hijo. Como expresara Beretta (1996), en este caso -como en el de muchos otros empresarios inmigrantes de la época - *“es posible intuir una autoridad supervisora que no permita sustituciones ni representaciones no consentidas”*. Probablemente esto incidió para que la empresa decayera una vez fallecidos el empresario y el enólogo del establecimiento.

Francisco Piria también se caracterizó por ser un hombre autoritario que subordinó la relación filial a una dura disciplina. A su regreso de los colegios suizos, los tres hijos varones trabajaron permanentemente en Piriápolis. Al trato duro y exigente se sumaban unas extensas cartas que debían leer para seguir las meticulosas instrucciones de su padre durante sus largos períodos de ausencia. Aunque en el caso de “La Industrial” el empresario había abandonado la actividad vitivinícola para dedicarse a actividades aparentemente más rentables tales como la selvicultura y el “turismo salud”, su gran habilidad en materia de negocios no se transmitió a sus herederos, quienes no fueron capaces de mantener el legado económico. Como afirmara Joseph Schumpeter (1944): *“La herencia del respaldo pecuniario o de las cualidades personales pueden mantener la posición de empresario por más de una generación, haciendo más*

María Belén Baptista

fácil para los descendientes las empresas subsiguientes, pero la función misma del empresario no se hereda, como aparece claramente en la historia de las familias de los grandes dirigentes industriales”.

De lo expresado en los párrafos anteriores se deduce que en el caso de las unidades familiares mayores se produjeron importantes distorsiones en la transmisión de conocimientos entre la primer y la segunda generación, lo cual terminó afectando de algún modo la continuidad de la empresa. Un elemento que parece haber incidido fuertemente en el corte en los canales de transmisión intergeneracional en estas empresas fueron las propias características personales de sus fundadores. En todos los casos se trató de exitosos empresarios de carácter dominante, que no admitían demasiados espacios para iniciativas ni opciones vocacionales de los hijos (Beretta, 1996). Este factor pudo constituir un obstáculo importante a la transmisión intergeneracional de conocimientos en la medida en que la experiencia no es plenamente transferible, y que buena parte del aprendizaje se traduce en conocimientos específicos y tácitos relacionados con las actividades rutinarias de la empresa y los procesos decisivos relacionados.

Otro elemento que también afectó el proceso de transmisión intergeneracional en las empresas familiares mayores está vinculado a las oportunidades de educación establecidas por José Pedro Varela en los años setenta, y la Universidad, que jugaron un rol importante en la preparación de los hijos de inmigrantes para ocupar posiciones más elevadas (Finch, 1980). En dos de los tres casos anteriormente presentados, los hijos de los empresarios tendieron a orientarse a otras actividades relacionadas con su profesión y que no guardaban relación con el proyecto paterno. Esto concuerda con las apreciaciones de Filardo (1995), quien afirma que una importante forma de discontinuidad en la gestión familiar de las bodegas surge cuando los hijos eligen opciones de vida fuera de la viticultura. En el único caso en que el hijo del empresario se capacitó en el área enológica fue en el del establecimiento “La Industrial”, sin embargo esto no fue suficiente para asegurar la continuidad de la actividad vitivinícola en la empresa.

Contrariamente a lo ocurrido en las unidades mayores, en el caso de la pequeña explotación familiar, los tres hijos del empresario continuaron desarrollando la vitivinicultura, adquiriendo los conocimientos sobre la actividad fundamentalmente mediante el trabajo en la propia empresa. Luego que Cesare Pisano falleciera, su hijo mayor – César- asumió la dirección de la bodega. A su vez, este empresario tuvo tres hijos varones que continuaban la actividad de la Bodega Pisano hasta la fecha.

La trayectoria de la pequeña explotación refleja el funcionamiento de un adecuado sistema de comunicación intergeneracional que hizo posible un exitoso proceso de transmisión de información y conocimientos. Un elemento que parece haber contribuido a este proceso, es el hecho de que en el caso de Pisano –como en general en todas las explotaciones familiares de la época- la modesta situación económica hacía necesario contar con el trabajo de todos los integrantes de la familia, y no permitía distraer ahorros en estudios que no redundaran directa y rápidamente en beneficio del emprendimiento familiar. Si bien esto limitaba el horizonte personal de los jóvenes nacidos en el seno de las pequeñas explotaciones familiares, constituía un elemento claramente favorable a la continuidad de la empresa.

María Belén Baptista

En suma, el estudio de casos realizado permite constatar experiencias muy heterogéneas en lo que refiere a la transmisión intergeneracional de conocimientos y más concretamente a la formación de la generación de relevo para la dirección de las empresas. En el caso de las unidades mayores se detecta una discontinuidad en la evolución de la empresa al producirse el fallecimiento del empresario fundador. Esto se debió tanto a la existencia de distorsiones en los canales de transferencia de información y conocimiento entre las dos primeras generaciones de empresarios, como a la ocurrencia de diferentes circunstancias fortuitas que determinaron el truncamiento de la empresa. En el caso de la pequeña explotación familiar, en cambio, se produjo una adecuada socialización de la generación sucesora dentro de la cultura vitivinícola. El análisis de la trayectoria de esta unidad más allá del período que abarca la presente investigación permite detectar un mayor compromiso con la actividad en la medida en que internaliza el sacrificio realizado por las generaciones anteriores, lo cual pasa a constituir el “capital familiar” de la empresa.

V- Algunas reflexiones finales

La expansión de la actividad vitivinícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana* generó una estructura dual de la propiedad vitícola, que a su vez determinó una fuerte concentración de la producción en la fase industrial. Esto condujo a elaborar una taxonomía de las empresas del sector a los efectos de reflejar dicha heterogeneidad y contribuir a una mejor aprehensión del comportamiento tecnológico empresarial. La taxonomía elaborada consideró las variables tamaño del establecimiento y conformación del capital de la empresa, y en base a la misma se seleccionaron cinco casos de estudio.

El estudio de casos realizado permite constatar una importante incidencia del tamaño y naturaleza de la empresa en los sistemas de gestión empresarial, la incorporación tecnológica, los tipos de producto final, los envases utilizados, los canales de comercialización, los mercados de destino, las formas de publicidad, las estrategias de vinculación y -en el caso de las unidades familiares- los procesos de transmisión intergeneracional de conocimientos. En otras palabras, se ha podido comprobar la existencia de importantes asimetrías tecnológicas y diversidad de comportamientos entre los diferentes tipos de empresas vitivinícolas analizados.

Por otra parte, el estudio de casos también permite reflejar cómo algunas de las grandes explotaciones, dirigidas a menudo por técnicos profesionales, intensivas en capital, con mejor acceso a nuevas tecnologías, acceso privilegiado al crédito, e incluso contando con mano de obra barata fracasaron; mientras que una pequeña explotación familiar logró continuar con la actividad. Esto refleja la importancia que pueden adquirir en la trayectoria de las empresas algunos activos intangibles tales como la experiencia, los procesos de aprendizaje informal y particularmente un elemento que surge como clave para la continuidad de las unidades vitivinícolas familiares: la adecuada socialización de la generación sucesora dentro de la cultura vitivinícola, con todo lo que esta tiene de carga afectiva, simbólica y de conocimientos técnicos.

María Belén Baptista

Referencias Bibliográficas

ARCHIVO DE LA SOCIEDAD VITÍCOLA URUGUAYA, *Libro de Actas* (1895-1897), Florida.

BAPTISTA, Belén (2005): “La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930): ¿Tradición o Innovación?”, trabajo de Tesis de la Maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

BAPTISTA, Belén (2003): “La Temprana Vitivinicultura en el Uruguay: Indicadores de su Desarrollo Regional (1898-1930)”, trabajo presentado en el II Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930), Colonia, 12 a 14 de Noviembre.

BENTANCOR, Andrea (2001): “Control social en el sector vitivinícola uruguayo. Reglamentación del trabajo asalariado desde la perspectiva patronal”, trabajo presentado en el Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930), Montevideo, 6 y 7 de setiembre.

BERETTA, Alcides (1993): *Pablo Varzi, Un temprano espíritu de empresa. En torno a los orígenes de la industrialización uruguaya 1875/1930*, Colección Raíces, Editorial Fin de Siglo, Mdeo.

BERETTA, Alcides (1996): *El imperio de la voluntad. Una aproximación al rol de la inmigración europea...*, Editorial Fin de Siglo, Mdeo.

BERETTA, A. & García, A. (1995): *Los burgueses inmigrantes. El concurso de los italianos en la formación del empresariado urbano uruguayo*, Colección Raíces, Editorial Fin de Siglo.

CEPAL (1996): *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: El caso de las Pymes exportadoras argentinas*, DT N°71, Buenos Aires.

COLOMÉ, Saguer & Vicedo (2001): “Las condiciones de reproducción económica de las unidades familiares campesinas en Cataluña a mediados del siglo XIX”, Mimeo, Barcelona.

DE FRUTOS, E & BERETTA, A. (1999): *Un Siglo de Tradición, Primera Historia de Uvas y Vinos del Uruguay*, Aguilar, Fundación Banco de Boston, Mdeo. “Estatutos de la Sociedad vitícola uruguaya” (1918), Imprenta del Comercio, Mdeo.

FILARDO, Verónica (1995): “El lugar de la cultura en la reconversión tecnológica del sector vinícola nacional”, en *Anuario de Ciencias Sociales 1995*, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Fundación de Cultura Universitaria, Mdeo.

FILARDO, Verónica (1996): *Mercado de Empleo en Viticultura del Uruguay*, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Documento de Trabajo N° 22, Mdeo.

María Belén Baptista

FINCH, Henry (1980): *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

GALANTI, Arminio N.(1919): *El Vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio Crítico Ilustrado*, Tip. Italia, Mendoza.

GALLO, Giampaollo (1993): “Considerazione sulla storia d’impresa: bilancio e prospettive”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d’impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, 15 de octubre de 1993.

Katz, J. (1983): “Cambio tecnológico en la industria metalmecánica latinoamericana” en Revista de la Cepal N° 19, Abril de 1983.

LIBRO DEL CENTENARIO DEL URUGUAY 1825-1925, Capurro & Cía. (1925), Mdeo.Lockhart, Washington (1986): “Historia de la Industria de Soriano”, en *Revista Histórica de Soriano*, N°27/28, Nov.

MAESO, Carlos M. (1910): *El Uruguay á través de un siglo*, Tip. Lit. Moderna, Mdeo.

MARTÍNEZ CHERRO, Luis (1990): *Por los tiempos de Francisco Piria*, Asociación de Fomento y Turismo de Piriápolis, Uruguay.

MEMORIA de la Sociedad Vitícola Uruguay presentada a la Asamblea General de Accionistas correspondiente al año social de 1899-1900, (1900), Mdeo.

NELSON, R. & Winter, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, Massachussets and London.

SAPELLI, Giulio (1993): “Per una storia sociale dell’impresa”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d’impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, octubre 15 de 1993.

SCHUMPETER, Joseph (1944): *Teoría del Desenvolvimiento Económico*, Versión española de Jesús Prados Arrarte, FCE, México.

STABILIMENTO AGRÍCOLO INDUSTRIALE “Estancia Santa Blanca”, (1911), Tipo-Litografía Silvestrelli & Cappelletto, Torino.

VOLLO, Héctor (1899): *Piriápolis*, Mdeo.

Cosecheros, bodegueros y empresarios del vino en México.

Presentación

En su proceso de creación y a lo largo de los siglos XIX y XX la formación empresarial que diera como resultado las casas vinícolas en México cubrió en su evolución, buena parte de los parámetros seguidos por otras compañías dedicadas a la producción de vinos que también sobresalen en países productores de vino como Chile,¹ Uruguay², España³, y Francia⁴. Sin embargo, en el caso mexicano en la constitución de sus cosecheros, bodegueros y empresarios vinteros se observan dos aspectos particulares que fueron esenciales para las casas vinícolas mexicanas de sus orígenes.

El primer aspecto a considerar aquí, tiene que ver con las actividades que, durante los siglos XVII y XVIII, emprendieron las misiones religiosas en las intendencias de Durango y Vieja California para destinar tierras para viñedos y que, con el tiempo, llevó a la delimitación de zonas importantes para el desenvolvimiento de una vitivinicultura novohispánica.⁵ Asimismo, hay que considerar la destacada labor de los misioneros en aquel proceso protoindustrial que se observa precisamente en la elaboración de aguardiente y vinos para consagrar.⁶

El segundo aspecto a destacar aquí y que se manifiesta en un periodo que recorre desde la segunda mitad del siglo XIX a las primeras décadas del siglo XX, consistió en la actividad realizada por migrantes españoles, italianos, y franceses y, en gran medida, por empresarios locales que le dieron forma y vida a una agroindustria vinatera que fue desarrollándose en distintas regiones de viñedos en territorio mexicano, así como en la fundación de bodegas de vinos de distintas variedades y destilerías para la fabricación de vinos generosos y brandies.

En la conformación de las casas vinícolas mexicanas a partir de la segunda mitad del siglo XX se advierte igualmente, no tan sólo la pervivencia de importantes compañías vitivinícolas que lograron mantenerse por el legado familiar a partir de tres e incluso -en algunos de los casos- de cuatro generaciones de empresarios del vino en Baja California y Coahuila. En este proceso destaca también, el surgimiento de un buen número de medianas compañías que se establecieron en los estados mexicanos de Aguascalientes y Querétaro con el propósito de producir vinos de mesa y brandies.

* CIESAS /Universidad Autónoma de México

1 Aquí nos referimos al libro de José del Pozo: *Historia del Vino Chileno*, 1999, Capítulos 2 y 3, pp. 63-182.

2 Véase el trabajo pionero de Estela Frutos y Alcides Beretta: *Un siglo de Tradición. Primera Historia de uvas y vinos del Uruguay*, 1999, Capítulos I y IV.

3 Un destacado estudio de la formación de empresarios vinateros lo podemos encontrar en el libro de Javier Maldonado Rosso: *La formación del capitalismo en el marco de Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna siglos XVIII y XIX*, 1998.

4 Sobre el caso francés véase el trabajo de Philippe Roudié : *Vignobles et vigneron du Bordelais: 1850-1980, Bordeaux*, 1988.

5 Nos referimos al trabajo de Corona Páez: "Viñedos y cosecheros privilegiados por los Borbones en la Nueva España" (2004).

6 Al respecto consúltese la obra: *Beber en tierra generosa*, 1998, p.57.

Mario Trujillo Bolio

Sin embargo, es a fines de la década de 1980 cuando se distingue la emergencia de grupos de empresarios mexicanos dispuestos a elaborar con una tecnología moderna vinos finos y diseñar para su comercialización una muy definida y abierta mercadotecnia para competir e insertarse en mercado interno mexicano y en el competitivo comercio mundial de vinos.

I. Empresarios pioneros de la vid y el vino en Coahuila y Baja California

La milenaria Casa Madero

La casa vinícola Madero que se aprecia de ser la más antigua de América por surgir en 1597 en el poblado de Parras, Coahuila, advierte varias peculiaridades que nos permite distinguir en distintos momentos la conformación del empresario vinatero en México. El establecimiento Casa Madero se remonta desde la actividad de los misioneros desde 1594 por el establecimiento de viñedos en Santa María de las Parras así como de la presencia de varios cosecheros parrenses con producción artesanal de orujo, vinos y aguardientes.⁷ La adquisición de viñedos en 1626 en otra de la zona de Parras por parte de la familia de Lorenzo García, muestra ya la intención de un hacendado no sólo por dedicarse al cultivo de tierras y campos para la producción de granos y ganados, sino también, por interesarse en otras actividades agrícolas y productivas que lo llevarían a convertirse en destacado cosechero y fundador de las históricas Bodegas San Lorenzo. Y no obstante, que la propiedad de San Lorenzo en 1635 pasó a manos de Luis Escudero, cabe decir que en dicho lugar la tradición vitivinícola se mantuvo. Lo anterior se debió, en gran parte, no tan sólo a la labor de la vinificación artesanal sino a la libertad que, durante los siglos XVII y XVIII le permitió una cédula la Corona española para poder comercializar los productos vínicos de la región de Parras.⁸ En un reciente estudio sobre la vitivinicultura de la provincia de Nueva Vizcaya, Sergio Corona ha reconstruido no tan sólo la historia de las bodegas vitivinícolas de San Lorenzo sino también la existencia de pequeños cosecheros en distintas poblaciones neovizcaínas produciendo aguardientes y vinos.⁹

En Coahuila y otras zonas del norte mexicano la carencia de mano de obra y no diferenciarse una política de colonización no fueron obstáculos para que, a partir de la década de 1860 diera un cambio distintivo en la región vitivinícola de Parras. Lo anterior se debió a que varios viñedos fueron adquiridos por un grupo de colonos franceses¹⁰ quienes al poco tiempo de establecerse fundarán lo que se conoció como compañía “San Lorenzo-Mexique,” misma que se interesó primordialmente en la destilación de la bebida tipo coñac. En consecuencia, todo indica que dicha participación para ese entonces de los franceses vinicultores en México sea el primer antecedente que llevó a que en México se hiciera brandy pues, ya a fines del siglo XIX, este destilado de uva se producirá en el norte del país a gran escala y con el objetivo de dirigirlo al consumo cotidiano entre distintos sectores de la población mexicana.

⁷ Corona Páez, 2002, pp. 97-103.

⁸ Véase el libro: *Beber de tierra generosa*, 1998, pp.56-57.

⁹ Corona Páez, 2004, pp.238-247.

¹⁰ González Navarro, Moisés, Vol. II, 1994, p. 276.

Mario Trujillo Bolio

Sin embargo, lo que parecía ser un primer impulso para los viñedos y bodegas de San Lorenzo en las décadas de 1870 y 1880, se afectó notablemente debido a la presencia de la filoxera en Parras, esta situación propició que este mal provocara un estancamiento en la vida productiva de los viñedos y por ende ocasionara problemas para producir productos vínicos. Pese a las desgracias ocurridas por la filoxera, la situación vitivinícola en Parras Coahuila empezó a modificarse notablemente en 1897 cuando el empresario nortero Evaristo Madero reactiva los viñedos con injertos y cultivo de otras clases de uva, así como formalizar el añejamiento de vino en las bodegas San Lorenzo. Asimismo, el empresario Evaristo Madero y su hijo Francisco Madero Hernández – éste último padre del que fuera presidente de México Francisco I. Madero- realizarán a partir de la constitución de la Compañía Industrial de Parras¹¹ lo que después hicieron otros connotados emprendedores para lograr la pervivencia del negocio vinatero. Esto es, que la casa vitivinícola Madero al poco tiempo de constituirse contara con la capacidad y aplicación de enólogos y viticultores de Europa; que también tuviese instrumentos y maquinaria para el destilado como los alambiques de olla Charenteses que posibilitaron la producción de brandy y que igualmente, se empezara a distribuir la producción de sus vinos en botellas para comercializar sus productos en el norte y centro del país.

Sin duda, Evaristo Madero fue un empresario mexicano que le dio al negocio vinatero un cimiento propio al dejar el espacio y los medios económicos necesarios para hacer posible la continuidad parental a esta casa vinícola a lo largo de varias generaciones. En efecto, la notable acumulación de capital que en el transcurso del último cuarto del siglo XIX logró el grupo industrial Madero –que abarcaba desde el eslabón fabril en Monterrey-Nuevo León y la región Lagunera en Coahuila con rubros como la banca, minería, carbón, comercio, servicios, cartón, vidrio, materiales de construcción, industria de la fundición y editorial-, permitió que el rubro de la vitivinicultura con sede en el estado de Coahuila fuese una actividad económica de importancia entre los variados y poderosos intereses empresariales del llamado grupo Madero. En este sentido, tenemos que la vitivinicultura en Parras tuviese la atención adecuada para lograr la calidad en los viñedos y formalizar bodegas para la producción de vinos de calidad a través de lo que se conoció como la Compañía Industrial de Parras, S.A.¹²

La articulación vía matrimonial que se registra en la Casa Madero se da través de una tercera generación, con la activa participación en el negocio del hijo de Bárbara Madero, es decir, con José Milmo Madero quien resulta ser el bisnieto del fundador de la gran empresa vitivinícola: Evaristo Madero. Además de constatare en Casa Madero no tan sólo el entrelazamiento familiar, se cumple a su vez, otro condicionamiento importante para la industria vitivinícola y que radica en que uno de los principales accionistas este directamente en la supervisión de la elaboración de los productos vínicos. En este caso José Milmo Madero se formó como enólogo al ser egresado de la Universidad de Montpellier, y en la actualidad ser el responsable directo de los diferentes procesos productivos para la producción de vinos finos de la casa Madero mismos que, por cierto, han logrado aceptación internacional en distintos eventos

11 Véase al respecto la obra de Francisco I. Madero: *Epistolario: 1900-1910*, (1985), pp. 6-7.

12 Cerruti, 2000, pp.70-80; y 88-90.

Mario Trujillo Bolio

tales como: Internacional Wiane Challenge, Expoviña, y en Intervin Internacional Award.

Los distintos vinos de Casa Madero S. A.

Marca	Tipo	Clase
San Lorenzo	Tinto	De Marca
	Rosado	De Marca
	Blanco	De Marca
Mataro	Tinto	De Marca
Cartón Doble	Tinto dulce	De Marca
Casa Grande	Rosado Demisec	De Marca

Bodegas Santo Tomás

Otro ilustrativo caso de casa vitivinícola mexicana lo es, sin duda, el de Bodegas Santo Tomás, en Ensenada, empresa que destaca en ser la más antigua en la región vitivinícola de Baja California. Su antecedente se remonta de la acción misionera del padre José Loviente quien fundó el 24 de abril del 1791 la misión de Santo Tomás. La plantación de viñedos en esta zona permitió que para principios del siglo XIX el propietario Lorenzo Amador formalizara las bodegas y elaborara artesanalmente vinos. Pero será hasta el año de 1888 cuando Santo Tomás contará con sus propias bodegas a partir de la formalización de la sociedad de Francisco Andonegui y Miguel Ormart.¹³

Ya para el año de 1932, el empresario Andonegui al ser principal accionista de la compañía vitivinícola pudo vender al político-empresario Abelardo Rodríguez -exgobernador de Baja California y después Presidente de la República Mexicana-, los viñedos y las bodegas de Santo Tomás.¹⁴ Cabe destacar que el proceso de elaboración de vino adquiere dinamismo cuando el político-empresario contrató al enólogo Esteban Ferro. Los conocimientos de Ferro permitieron que a partir de 1939 en la región de Ensenada se introdujeran otras variedades de uva de mayor calidad y se pudiese sacar al mercado el primer vino embotellado de esta casa vinatera a partir de la marca Santo Tomás.

Más adelante en la empresa Santo Tomás se observan cambios en su conducción cuando el asturiano Elías Pando toma posesión de la empresa Santo Tomás y contrata al enólogo Dimitri Tchelicheff quien le incorpora a los procesos vnicos una modernización con tanques de fermentación de acero inoxidable y barricas de roble de menor capacidad. Este proceso adquiere mayor dinamismo cuando el yerno de Elías Pando, Antonio Cosío, se hizo cargo de la empresa para producir vinos de buena calidad con el trabajo del enólogo Hugo D' Acosta a partir de la producción de vinos varietales como el blanco Chenin Blanc y tintos Barbera y Valdepeñas.

¹³ Morales, Ángel, 1980, p.95.

¹⁴ Véase la obra: *Beber de Tierra generosa*, 1998, p. 65.

Mario Trujillo Bolio

Los vinos de Bodegas Santo Tomás, S.A.

Marca	Tipo	Clase
Misión Santo Tomás	Tinto, Rosado, Blanco	De Marca
Santo Tomas Chenin	Blanco	Varietal
Valdepeñas	Tinto	Varietal
Santo Tomas Barbera	Tinto	Varietal
Santo Tomas Valdepeñas	Tinto	Varietal
Santo Tomas San Emilión	Tinto	De Marca

II. Las casas del vino surgidas en el siglo XX

La constitución de otras casas vitivinícolas en México tienen su antecedente inmediato en la segunda mitad del siglo XIX con la consolidación de viñedos y, concretamente, en la última fase del gobierno de Porfirio Díaz a partir del año de 1889, luego de presentarse la iniciativa para darle forma a nuevas zonas vitivinícolas en el país, así como el extender aún más las ya existentes en los estados de Coahila y particularmente en Baja California. En consecuencia tenemos que a fines del régimen de Porfirio Díaz la gran mayoría de las casas vitivinícolas se constituyen con la llegada de migrantes expertos en el tratamiento de viñedos y conocedores de los procesos de destilación para lograr vinos generosos y brandy. En 1910 en pleno estallido de la Revolución Mexicana el ítalo-norteamericano Antonio Perelli-Minetti aprovechando las iniciativas que se tomaron durante el porfiriato para extender la vitivinicultura mexicana y en las cercanías de la ciudad de Torreón, Coahuila, sembrará en una área de 400 hectáreas distintas variedades de uva tales como: Zinfandel, Petit Sirah, Tokay y Málaga.¹⁵

Bodegas vitivinícolas Ferriño

El primer ejemplo de lo antes dicho lo es el caso de Bodegas Ferriño. Sus primeros propietarios se habían establecido desde la década de 1860 en Cuatro Ciénegas. La organicidad de esta casa vinatera tiene el componente la misma experiencia que traía consigo el migrante italiano Miguel Ferriño a partir de su legado para producir aguardiente y vino tinto. Su trabajo y legado ha prevalecido en el tiempo a lo largo de cuatro generaciones. La historia de este bodeguero es la siguiente: Miguel Ferriño y Herminia Garza procrean once hijos, tres de ellos impulsaron y le dieron continuidad al negocio luego de la muerte en 1921, del fundador de la casa vinitera Ferriño. Y es así como, durante las décadas de 1920 y 1930, la segunda generación Ferriño logra un proceso de consolidación con la presencia de Enrique Ferriño, Miguel Ferriño y Atilio Ferriño. Es al tercer personaje a quien se le debe la intensa labor para elaborar vinos generosos tipo Jeréz, Oporto y Moscatel, así como darle calidad y una singular presencia al afamado vino de consagrar “Sangre de Cristo” que elabora esta casa ya desde casi un siglo.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, se constituye una nueva sociedad con siete descendientes de la familia y que se conocerá bajo el nombre de Bodegas Ferriño. Entre los accionistas se incorpora un

¹⁵ Morales, 1980, p. 25.

Mario Trujillo Bolio

integrante de la tercera generación: Fernando Peraldi Ferriño quien, además de tener estudios de agronomía, fungirá como gerente general de la firma y supervisará todo el proceso del ciclo vegetativo, cosecha, molienda, fermentación, añejamiento y envasado de botellas. La sociedad Ferriño todavía en la última década del siglo XX se incorporan dos accionistas más y siendo parte de la cuarta generación Ferriño y que, a su vez, son bisnietos de Miguel Ferriño. En efecto, sobresalen a partir de 1990 Fernando Peraldi León en la administración del negocio vinatero y el enólogo Fidel Peraldi León.

La casa vitivinícola Cetto

Otro modelo de formación de casa vinícola a partir de la migración de colonos al norte de México y consolidar la empresa familiar a través de distintas generaciones lo muestra la firma vitivinícola Cetto. La experiencia de sobresalir como fabricante y comerciante de destilados y vino artesanal, dio inicio con la actividad desplegada por el italiano Ángel Cetto en la ciudad de Tijuana con la adquisición en 1926 de la vinatería Santa Fé. Cetto en un primer momento no adquirió viñedos, pues más bien lo que hizo en un principio fue comprar uva de buena calidad al cosechero de Valle Redondo en la zona de Tecate para elaborar un vino primero con el apellido Cetto y más tarde con la marca Chauvenet.

Después de ir progresando el negocio de la destilación y en medio del escenario político y económico que generó la Segunda Guerra Mundial y que al mismo tiempo esta situación permitiese que México fortaleciera su mercado interno y de manera particular sus agroindustrias llevó a que el entonces territorio de Baja California pudiese fortalecer su vitivinicultura a niveles similares respecto a la producción de vinos en otros países de América Latina y Europa. Este proceso para la firma Cetto fue muy provechoso dado que le permitió producir vino de buena calidad para el mercado nacional mexicano que venía elaborando desde la década de 1930. En consecuencia, a partir de 1946 la casa Cetto ya destaca como productora de vinos introduciendo al mercado el vino “Marqués del Valle”.

La segunda generación que a partir de la década de 1950 conducirá la casa Cetto será con dos de sus descendientes directos de Ángel Cetto. Uno de ellos es Ferruco Cetto quien emprenderá el negocio agrícola Valle Redondo con el envasado frutas y la producción de uvas de buena calidad en distintos viñedos de los fértiles valles de Baja California. El segundo es Luis Agustín Cetto que se dedicará a elaborar vinos de calidad e incorpora en 1965 a la casa vinatera como socio industrial al enólogo Camilo Maggoni. A partir de estos cambios en sociedad Cetto se logra fabricar el vino espumoso “Champbrule”, y se extiende la empresa al tener más viñedos en el Valle de Guadalupe, Rancho Chico y Rancho Grande, a la par de modernizar la fabricación de vinos con equipos de enfriamiento y control de fermentación.

El proceso de consolidación de esta sociedad vitivinícola se hace evidente con la fundación en 1974, de la sociedad que estará ya a cargo de la tercera generación con Luis Alberto Cetto que se hace cargo de la dirección del negocio. Y es a partir de esta reorganización de la firma que se logra el primer vino varietal de la compañía L. A. Cetto al lanzar al mercado “Chauvenet reserva San Martín” y contar para la década de 1990 con viñedos propios que alcanzan a las cien hectáreas. En el terreno de la calificación internacional de los vinos La Cetto no ha dejado de recibir

Mario Trujillo Bolio

reconocimientos a través de distintos premios: Bacchus 2000: Cabernet Sauvignon cosecha 1995 medalla de plata; Internacional Wine Challenge 1999; Petite Sirah cosecha 1997 medalla de plata, Mundus Vini 2001; Nebbiolo R.L. 1996 medalla de plata.

Destiladora Ibarra

Del grupo de casas vitivinícolas formada por emigrantes y comerciantes-fabricantes de vinos que iniciaron sus empresas en las primeras décadas del siglo XX podemos hacer mención de otro caso más que se ilustra con la Destiladora Ibarra. La historia de esta compañía da inicio en 1922 cuando los españoles Manuel Ibarra y su hijo Eustaquio Ibarra adquieren el antiguo establecimiento de vinos y licores denominado Compañía Destiladora mismo que, ya desde 1891, venía funcionando como la conocida casa Cussiner. Este negocio en un primer momento elaboró vinos generosos, vermouth Valletti, Moscatel, vinos blancos tipo Jerez, Carrasco y una marca de vino que llevó el nombre de “San Lázaro”.

Al retirarse del negocio Eustaquio Ibarra, en el año de 1940 asume las riendas de la compañía la segunda generación con la activa participación de tres socios importantes: Esustaquio Ibarra Luera –quien será presidente de la Asociación de Vitivinicultores de México–, Enrique Ibarra Luera y Marcial Ibarra Luera. Éste último empresario, además de ser ingeniero químico tendrá una formación enológica conocimientos que le permitirá constituir las Bodegas Campellanía en Rancho Viejo para la elaboración de vino tinto.

No obstante, en 1951 la sociedad de Ibarra Hermanos además de fortalecer su empresa participa también en un negocio paralelo a partir del establecimiento de una alianza de capitales con los empresarios Pedro Domecq y Antonio Araiza, y todo con el propósito de sacar al mercado los conocidos brandy Presidente y Azteca y, al poco tiempo, los muy conocidos en el mercado mexicano vinos tintos Los Reyes y Calafia.

A los Ibarra a pesar de haberles rendido buenos frutos a la sociedad con la compañía Domecq, en la década de 1960 mantendrán la razón social de su casa vinatera y para ese entonces los socios mayoritarios de la compañía serán José Ibarra Crespo, Marcial Ibarra y Eustaquio Crespo quienes en un primer momento se dedicarán a producir vinos generosos. En la mencionada sociedad el último socio: Eustaquio Crespo, será uno de los representantes de la cuarta generación de esta empresa vinatera familiar. El conjunto de los accionistas fundaron la negociación Formex-Ibarra S.A. en Ensenada, Baja California, con la producción de vinos tinto Terrasola, blanco y rosado Urviñón y los blancos Trevere y Viña Oncalá.¹⁶

¹⁶ Morales, Ángel, 1980, p. 98.

Mario Trujillo Bolio

III. Compañías de vino mexicano a mediados del siglo XX

Como arriba mencionamos, las condiciones que se dan en México para fortalecer su mercado interno en el escenario de la Segunda Guerra Mundial posibilitan un desenvolvimiento de la vitivinicultura y enología en el país. Esto se hará evidente con una ley de 1942 que permitió el fomento de la vid y el vino en el norte del territorio mexicano como en Baja California y Coahuila, y a tener presencia significativa en otros estados del centro del país como Querétaro –en sus regiones Tequisquiapan, San Juan del Río, Ezequiel Montes y Valle del Rocío-, y en Aguascalientes en sus zonas productoras Calvillo, Paredón y Los Almos.¹⁷ En el estado de Querétaro sobresalieron a partir de las décadas de 1950 y 1960 varias compañías como la de familia Domenech en Las Cavas de San Juan, S.A. con la producción de vinos Hidalgo. En San Juan del Río la Compañía Sofimar, S.A. que produciendo el vino tinto Clos San José. También en San Juan del Río desde 1968 se establecieron la familia Nicolau de origen catalán con las Bodegas Cruz Blanca S.A., produciendo vinos bajo las marcas Montebello y Cruz Blanca. En la ciudad de Querétaro la Madrileña S.A. con vinos varietales Viñalta y el blanco Feher Szagos, y la empresa Sofimar, S.A. con su vino tinto de marca Clos San José.

En tanto que en Aguascalientes se constituyen la Cía. Vinícola de Aguascalientes S.A., la empresa vinos San Marcos y Conde Ayala, Productos de Uva de Aguascalientes, S.A. siendo ésta última la que producirá los tintos California y Ac Cani.¹⁸

En este proceso de fortalecimiento de la vitivinicultura mexicana, en la antigua región vitivinícola de Parras sobresalen compañías de otros tantos medianos y pequeños bodegueros que se interesan en la producción de aguardiente de uva, pasas, vinos tintos dulces y generosos con sus marcas Delfin S.A., Del Rosario, Perote, del Vesubio y la mencionada anteriormente Casa Madero. En tanto que, la bodega Vinícola Marqués de Aguayo, se centrará en la destilación de bebidas.

La emergencia de pequeñas y medianas empresas vinateras se extiende en las mismas áreas vitivinícolas tradicionales con el surgimiento de la Compañía de Saltillo S. A., elaborando los vinos Alamo, y otras en el estado de Durango que tendrán su producción de vinos tintos, rosados y blancos como sucedió con la Compañía Vinícola del Vergel S.A. con sus vinos Tinto Noblejo, vinos rosados Corina seco y Vergel Demi-sec, blancos Verdizo y Vergel Demi-sec, además de del llamado brandy Viejo Vergel que con éxito se orientó para el masivo consumo de grandes ciudades como Toluca, Puebla, Monterrey y la ciudad de México.

En otros estados de la República mexicana como en Chihuahua aparecen proyectos para fomentar la vitivinicultura en el estado con la constitución de Bodegas Delicias, en el municipio del mismo nombre, y que empezó elaborando vinos tintos, blancos y de consagrar.

Este proceso de crecimiento de la vitivinicultura mexicana que inclusive fue promovido por la misma Asociación Nacional de Vitivinicultores, llevó a que se contara con una industria vinatera y comarcas definidas de viñedos en distintos puntos de la geografía nacional. Este notable fortalecimiento se puede medir con la producción

¹⁷ Beber de tierra generosa, 1998, p. 66.

¹⁸ Ibidem., pp. 98-100.

Mario Trujillo Bolio

de litros de vino e incrementarse el número de viñedos como lo muestran los siguientes cuadros:

Superficie de viñedos en México

Año	Hectáreas de viñedos en todo el país
1927-1936	1500
1950	7000
1964	22000
1980	75000

IV. La emergencia de nuevos grupos de empresarios vinateros

El proceso que se aprecia entre las décadas de 1940 y 1970 que había propiciado consolidación de casas vinateras en Coahuila y Baja California y la formación de pequeñas y medianas empresas vinateras en otras regiones vitivinícolas mexicanas como Querétaro, Aguascalientes y Chihuahua, no logró el objetivo esperado y esto, al menos tanto en los niveles productivos de productos vínicos y la falta de capacidad para elaborar buenos vinos en México que lograran consumirse y competir en el país con la entrada de vinos europeos, chilenos o norteamericanos.¹⁹ En consecuencia, en estos años la industria vitivinícola mexicana parecía estancarse y estar dominada fundamentalmente por las grandes empresas que contaban con una tradición de varias generaciones y las cuales pudieron reestructurarse capitalizando sus distintos procesos productivos para no cerrar sus puertas. El Estado mexicano para fomentar la vitivinicultura en el país decidió apoyar este proceso con medidas proteccionistas al establecer en 1982 que el vino de importación estuviese considerado como un producto suntuario.

Sin embargo, en los últimos años de la década de 1980 y de manera particular en la región vitivinícola de Baja California empezaron a surgir nuevas compañías con considerable capital para reconvertir viñedos, integrar sus procesos vínicos con técnicas modernas – acero inoxidable, el manejo del frío en forma industrial- y se centrarse en la exclusiva elaboración de vinos de buena calidad y varietales, y ello como resultado de la exigencia de contar con mejores vinos que estuvo acompañado de la misma competencia mercantil y apertura comercial mostrada en el contexto mundial. Los ejemplos de esta última fase de la vitivinicultura mexicana es posible constatarlo en casas vinícolas que cuentan con enólogos de primera calidad y que se encuentran asentadas en distintos valles vinícolas de Baja California como Viña Liceaga, Mogor Badan, Adobe de Guadalupe, Casa de Piedra, Chateau Camou y Mont Xanic.²⁰

19 Este proceso lo marca la misma producción vinatera dado que en la década de 1960 se producían 300mil cajas de vino; en la década de 1970 bajo a 60 mil cajas. Véase el artículo “El vino del Valle de Guadalupe, en BC, será de referencia mundial”, de Fabrizio León, La Jornada, 7 de agosto de 1999, pp. 24-25.

20 Véase al respecto el comentario de Joanna Simon en el apartado “El vino mexicano” en El libro del vino, 2001, p 215.

Mario Trujillo Bolio

Chateau Camu sólo buen vino

Un balance de las dos últimas casas vinateras es muestra palpable de este proceso modernizador en la industria vitivinícola mexicana, y no es casual tampoco que las mismas se encuentren en el fértil Valle de Guadalupe en Baja California Norte.

En Chateau Camu, sus socios de la compañía Ernesto Álvarez-Morphy y Fernando Favela desde 1986 decidieron en la Cañada de Trigo en Valle de Guadalupe sembrar variedades de uva: Cabernet Sauvignon, cabernet Franc y Merlot. Contrataron también al enólogo Víctor Manuel Torres con el principal propósito de elaborar buenos vinos. El primer resultado se logró en 1997 con su Gran vino tinto.²¹

Mont Xanic presencia vinatera en el mercado mexicano e internacional

Mont Xanic es una sociedad constituida por un grupo de empresarios que sus familias no tuvieron una previa experiencia en la producción vinatera mexicana de las primeras décadas del siglo XX. Así lo muestra el perfil de uno de los socios mayoritarios de la firma como Ricardo Hojel quien, antes de formar la compañía Mont Xanic, había participado en la industria petroquímica.²² No obstante, desde el año de 1987 su interés junto con otros socios como Hojel Castro, Hagster, Hanz Backhoff y Fernández por invertir considerables capitales en la adquisición de viñedos en la región noreste de Valle de Guadalupe, producir cosechas pequeñas pero con máxima calidad, en construir modernas instalaciones, adquirir maquinaria de punta para la termovinificación- tanques de fermentación-, centrarse en la elaboración de vinos finos de alta calidad y varietales nobles, así como insertarse en el mercado nacional e internacional, han llevado a que esta casa vitivinícola en pocos años tuviese un prestigio considerable que empezó a despuntar en 1988 luego de tener su bodega y lanzar al mercado mexicano ese mismo año con éxito su primer vino. A esto habría que añadirle la iniciativa de la vinícola Mont Xanic por incorporar a su casa la escuela de nuevos enólogos de la escuela francesa y californiana para estar a la vanguardia de elaboración de vinos de gran calidad.²³

Finalmente podemos decir que en la actualidad México cuenta con una importante vitivinicultura que tiene presencia en el norte y centro del país con un cultivo de la vid que alcanza un total de 29 700 hectáreas y, de las cuales, para la producción vínica se utilizan 2 750 hectáreas. Los datos respecto al consumo interno del vino hasta el año 2002 sumaban los 8.5 millones de litros anuales, y su exportación se ubicaba en los 1.6 millones de litros por año.²⁴

21 Ceron y Fesler, 2003, pp. 96-99.

22 Cerón y Faesler, 2003, pp. 204-205.

23 León, La Jornada, 7 agosto, de 1999.p. 26 y 27.

24 Simón, 2002, pp.214-215.

Mario Trujillo Bolio

Bibliografía

Beber en tierra generosa, Ed. Fundación de Investigaciones Sociales, A.C., México, 1998.

CERÓN Rocío y Carla FAESLER. El vino mexicano. Raíz, Sarmiento y Frutos. Ed. Revimundo, México, 2003

CERUTTI, Mario Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México, Siglo veintiuno Editores, México, 2000.

CORONA PÁEZ, Sergio Antonio. La vitivinicultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción Vinos, Vinagres, y Aguardientes bajo el paradigma Andaluz, siglos XVII- XVIII”. Tesis de doctorado en historia por la Universidad Iberoamericana, México, 2000.

CORONA PÁEZ, Sergio Antonio. Viñedos y cosecheros privilegiados por los borbones en la Nueva Vizcaya de la Nueva España” revista Trocadero, no. 16, 2004, pp. 233-251., 2004.

CHÁVEZ OROZCO, Luis. El cultivo de la vid en la Nueva España, en: Documentos para la historia del crédito agrícola y ganadero. Ed. Banco de Crédito Agrícola y Ganadero, México, 1998.

DEL POZO ARTIGAS, José. Historia del vino chileno. Desde 1850 hasta hoy. Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1998.

FRUTOS Estela y Alcides BERETTA, Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay, Ediciones Santillana, Montevideo, 1998.

MADER, Francisco I., Epistolario: 1900-1910, México, INEHRM-SHCP, 2 Volúmenes, 1985.

MALDONADO ROSSO, Javier, La formación del capitalismo en el marco de Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII-XIX), Huerga y Fierro editores, Madrid, 1998.

MORALES, Ángel, La cultura del vino en México. Ediciones Castillo. Monterrey-México, 1980.

SIMON, Joanna, El libro del Vino, Editorial Amereida- Grupo Reforma, México, 1998.