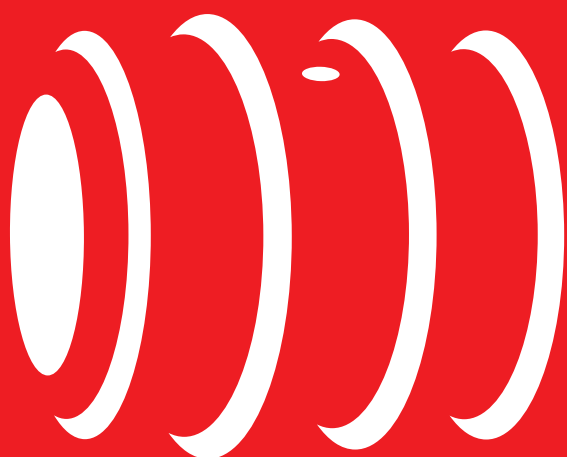




Primer Congreso de Historia Vitivinícola:
Uruguay en el contexto regional (1870-1930)



Organiza:

Facultad de Humanidades y
Ciencias de la Educación,
Facultad de Agronomía

Coordinadores

Ing. Agr. Estela Frutos

Dr. Alcides Beretta Curi

Comité Organizador

Lic. Andrea Bentancor

Dr. Alcides Beretta Curi

Lic. Daniela Bouret



FACULTAD DE
AGRONOMIA
UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA



Apoyan:

Comisión Sectorial de Investigación
Científica (UDELAR)



Este CD se realizó con el apoyo de la
Intendencia Municipal de Montevideo

Vinos La Cruz / Los Cerros de San Juan / Bodega Santa Rosa / Bodega Varela Sarranz



Programa de actividades



Primer Congreso de Historia Vitivinícola:
Uruguay en el contexto regional (1870-1930)

Jueves 6

9:00 a 9:30 Acreditaciones

9:30 a 10:00 Presentaciones

Decano de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Dr. Adolfo Elizaincín.

Decano de la Facultad de Agronomía, Ing. Agr. Artigas Durán

Directora del CEIL (Facultad de Humanidades y Ciencias

de la Educación), Profesora Lucía Sala

Director del proyecto de investigación Dr. Alcides Beretta Curi

Dr. Josep Colomé Ferrer (Universidad de Barcelona, España)
"Productividad de los factores y cambio técnico en el sector vitícola catalán durante el primer tercio del siglo XX"

Lic. Ana María Mateu (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) "Lo primero es la familia. Análisis de algunas estrategias de la empresa vitivinícola Arizu para convertirse en una empresa moderna (Mendoza, Argentina, 1885-1930)"

10:45 a 11:00 Pausa para el café

11:00 a 12:00

"Convocatoria para una reconstrucción de la historia vitivinícola uruguaya". Mesa redonda con representantes de los departamentos con historia en el sector.

16:00 a 17:30

Dr. Rodolfo Richard-Jorba (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) "La modernización vitivinícola en Mendoza (Argentina). Desarrollo del mercado de trabajo libre y emergencia de nuevos actores, 1870-1905"

Dr. Emilio Pérez Romagnoli (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) "Constitución de industrias derivadas de la vitivinicultura en Argentina. Una comparación aproximativa entre Mendoza y San Juan (1885-1920)"

Dr. Jose Del Pozo (Universidad de Québec en Montreal, Canadá) "Los mercados del vino chileno, 1870 a 1930"

17:30 a 17:45 Pausa para el café

17:45 a 19:00

Patricia Barrios De Villanueva. "Hacia la consolidación del mercado nacional de vinos. Modernización, desarrollo e inserción del sector vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1900-1914. Lic. Nora López Rita "La política fiscal en el sector vitivinícola en la Provincia de San Juan, 1890/1930"(Universidad Nacional de Jujuy, Argentina).

Oscar Mourat "Los inicios de la vitivinicultura en Salto".

Viernes 7

9:00 a 10:45

Dr. Alcides Beretta Curi (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación), Ing. Agr. Elena Beyhaut (Proyecto de investigación del MGAP), Ing. Agr. Estela de Frutos (Facultad de Agronomía) "Pioneros, conocimientos y experiencias en los inicios del sector vitivinícola uruguayo (1870/1890): un abordaje multidisciplinario a propósito de la biblioteca de Don Francisco Vidiella".

Ec. María Belén Baptista (Conicyt) "La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1870/1930): su evolución en números"

Soc. Angélica Vitale "Los inmigrantes italianos y la vitivinicultura en el "Uruguay moderno. Un contrapunto entre lo cultural y lo productivo."

10:45 a 11:00 Pausa para el café

11:00 a 12:00

Empresas e Historia. Mesa redonda con la participación de los continuadores de las empresas fundacionales (Presidente de INAVI, Sr. Gerardo Alegresa; Sres. Directores de las bodegas "La Cruz" (Juan José Arocena), "Los Cerros de San Juan" (Alvaro Terra), "Santa Rosa (Pedro Passadore), "Varela Sarrazn" (Ricardo Varela). Moderador: Hugo García Robles

16:00 a 17:00

Lic. Daniele Bonfanti (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR) "Los políticos productores"

Lic. Daniela Bouret (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR) "El vino en el Novecientos ¿salud o alcoholismo? Estrategias para promover su consumo"

17:00 a 17:15 Pausa para el café

17:15 a 18:30

Lic. Andrea Bentancor (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR) "Reglamentos de trabajo. La ley laboral a la luz del criterio patronal.

Dr. Alcides Beretta Curi (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR) "La inmigración europea en la construcción del sector vitivinícola"

Este Congreso forma parte del Proyecto de investigación: "La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/2000)"
Dirección: Prof. Agr. Dr. Alcides Beretta Curi - Financiado por Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República.

Lista de ponencias



Josep Colomé



Angélica Vitale Parra



Ana María Mateu



Daniele Bonfanti



Rodolfo Richard Jorba



Daniela Bouret



Eduardo E. Pérez
Romagnoli



Andrea Bentancor
Bossio



José del Pozo



Alcides Beretta
Curi



Patricia Barrio
de Villanueva



Oscar Mourat



Nora López Rita



Alcides Beretta Curi
Elena Beyhaut



María Belén Baptista



Primera mesa de trabajo, de derecha a izquierda: **Dr. Josep Colomé Ferrer** (Universidad de Barcelona), moderadora **Lic. Susana Dominzain**, **Mag. Ana María Mateu** (Universidad Nacional de Cuyo)



Participantes del Congreso, de izquierda a derecha: **Dr. Alcides Beretta Curi**, **Prof. Lucía Sala de Tourón** (Directora del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericano/Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR), **Ing. Agr. Artigas Durán** (Decano de la Facultad de Agronomía, UDELAR), **Prof. En. Estela de Frutos Cid**, **Dr. Josep Colomé Ferrer** (Universidad de Barcelona), **Dr. Rodolfo Richard Jorba** (Universidad Nacional de Cuyo), **Mag. Ana María Mateu** (Universidad Nacional de Cuyo), **Dr. José del Pozo** (Universidad de Quebec, Canadá), **Lic. Nora López Rita** (Universidad Nacional de Jujuy)



Participantes del Congreso, de izquierda a derecha: **Dr. José del Pozo** (Universidad de Quebec, Canadá), **Lic. Daniele Bonfanti**, **Ing. Agr. Elena Beyhaut**, **Dr. Josep Colomé Ferrer** (Universidad de Barcelona), **Dr. Rodolfo Richar Jorba** (Universidad Nacional de Cuyo), **Dr. Alcides Beretta Curi**, **Lic. Daniela Bouret**, **Lic. Alejandra Camejo**, **Lic. Andrea Bentancor**, **Lic. Belén Baptista**, **Dra. Angélica Vitale**.



Mesa de apertura del Congreso, de izquierda a derecha: **Ing. Agr. Artigas Durán** (Decano de la Facultad de Agronomía, UDELAR), **Dr. Adolfo Elizaicín** (Decano de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UDELAR), **Prof. Lucía Sala de Tourón** (Directora del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericano/FHCE, UDELAR), **Dr. Alcides Beretta Curi** (CEIL/FHCE, UDELAR)



Mesa de empresarios del sector: **Sr. Juan José Arocena** (Sociedad Vitícola Uruguay/Vinos de la Cruz), **Ing. Agr. Ricardo Varela Estallano**, **Sr. Gerardo Alegresa** (Presidente del Instituto Nacional de Vitivinicultura), **Sr. Hugo García Robles** (moderador de la mesa), **Sr. Pedro Passadore** (Bodega Santa Rosa) y **Sr. Alvaro Terra** (Bodega Los Vinos de San Juan).



Mesa redonda con participación de los Directores de Cultura de varios departamentos del Uruguay, con historia vitivinícola.



Mesa de trabajo con algunos miembros del equipo de Investigación:
Lic. Belén Baptista, Dra. Angélica Vitale, Lic. Daniela Bouret,
Dr. Alcides Beretta Curi.



"Convocatoria para una Reconstrucción de la Historia ,
Vitivinícola Uruguay", mesa redonda con delegados de
Intendencias Departamentales, coordinada por el
periodista Sergio Puglia



Pero, a pesar de la importancia que tuvo la expansión vitivinícola y el papel que esta jugó como elemento dinamizador de la economía catalana en los siglos XVIII y XIX, el cultivo del viñedo no experimentó grandes transformaciones técnicas hasta principios del siglo XX. En efecto, a pesar del interés mostrado desde fines del siglo XVIII por un grupo de agrónomos catalanes que postulaban diversas vías para mejorar la productividad del sector vitícola⁶, no sería hasta los primeros años del siglo XX, con la reconstrucción del viñedo destruido por la filoxera, que dicho sector iniciaría una verdadera transformación. Se trata de un cambio técnico condicionado por las necesidades de replantación del viñedo y la transmutación biológica que la invasión filoxérica comportó. Al mismo tiempo, la paulatina introducción del uso de los abonos químicos en el cultivo de la vid y la difusión de los conocimientos sobre las nuevas técnicas experimentadas en Francia, fueron factores importantes en el incremento de la productividad física del sector.

Este proceso de cambio técnico no puede ser explicado como una verdadera revolución, sino como una gradual transformación, ya que las innovaciones técnicas fueron penetrando lentamente en los viñedos catalanes, superando, durante el primer tercio del siglo XX, numerosas fronteras que impedían su pleno desarrollo. A lo largo de estas páginas pretendemos estudiar el incremento de la productividad física de las tierras plantadas de viñedos y, también, de la productividad del trabajo agrícola. En un segundo apartado analizamos los elementos que caracterizan el proceso de transformación del sector vitícola catalán, prestando especial atención a la redistribución espacial del viñedo que se produjo durante el proceso de replantación y al doble proceso de innovación que caracteriza este periodo: innovación en lo referente al producto, con la adopción de determinadas variedades de pies americanos para replantar y, también, innovación en los procesos de producción. Finalmente, nos referimos a las barreras, tanto estructurales como sociales o tecnológicas que dificultaron la rápida implantación de la nueva maquinaria vitícola.

Mapa 1: Localización de Cataluña en el marco europeo



⁶ F. Vidal i Cabases, 1778.; J. Navarro i Mas, 1797; J. Iglesias (ed), 1964.



1. La productividad de los factores tierra y trabajo

1.1. Los rendimientos físicos

La replantación del viñedo a fines del siglo XIX y primeros años del XX fue acompañada, igual que sucedió en el conjunto de las zonas vitícolas europeas, de un incremento de la productividad del sector. Así, según las series oficiales publicadas por el Grupo de Estudios de Historia Rural (GEHR)⁷, en la provincia de Barcelona, durante el primer quinquenio del siglo XX, se producirían por término medio unos 30,4 hl/ha, productividad que disminuiría en el decenio siguiente (1905-1914) y que se recuperaría a partir de 1915, obteniéndose 37 hl/ha en el quinquenio 1920-1924, durante el cual se registrarían los valores más elevados del primer tercio del siglo, con 55 hl/ha en el año 1920 y 48 hl/ha en 1922. A partir de 1925 se produce una nueva inflexión en la curva de rendimientos físicos, que podría ser explicada por la coyuntura negativa que atravesaron los precios del vino, lo cual habría implicado “*descuido de labores para tratar de compensar, ahorrando costes, la caída de los precios*”⁸.

Cuadro 1: Evolución de la productividad física del viñedo catalán, 1900 - 1929 (hl/ha)

	Barcelona	Tarragona
1900-1904	30,4	13,6
1905-1909	16,6	18,0
1910-1914	20,8	22,8
1915-1919	30,8	24,0
1920-1924	37	29,8
1925-1929	31,8	22,0

De las cuatro provincias catalanas (ver Mapa 2) nos referimos, principalmente, a las de Barcelona y Tarragona, donde el viñedo tiene mayor importancia, mientras que en las provincias de Girona y Lleida dicho cultivo juega un papel secundario.

Fuente: GEHR (1991)

Valores inferiores a los comentados para la provincia de Barcelona son los que se alcanzan en la circunscripción de Tarragona, donde se encuadran las comarcas vitícolas del Baix Penedès, Alt Camp, Priorat y Conca de Barberà. En esta región, la filoxera no se había detectado hasta los últimos años del siglo XIX⁹, de manera que a fines de siglo tan sólo un 0,57 % del viñedo tarragonés había sido repoblado con pies americanos¹⁰. Esta tardía replantación explica que los rendimientos del viñedo no empezasen a recuperarse hasta la segunda década del siglo XX, para alcanzar los 29,8 hl/ha en el quinquenio 1920-1924, cuando en 1922 se registra la mejor cosecha del período 1900-1930 con 39 hl/ha. A partir de 1924, igual que sucedía en el caso de la provincia de Barcelona, los rendimientos vitícolas siguen a los precios del vino en su tendencia descendente.

⁷ GEHR, 1991. Los autores advierten que debemos ser cautos con los datos que publican, ya que sólo se refieren a la producción de mosto, sin tener en cuenta la uva destinada a consumo de mesa y a pasificación. De todas formas, en el caso de las provincias de Barcelona y Tarragona la mayor parte de la producción se destinaba a vinificación, por lo que los resultados obtenidos pueden ser aceptados como valores bastante aproximados.

⁸ V. Pinilla, 2001.

⁹ E. Giralt, 1990:239 y J. Iglèsies, 1968.

¹⁰ P.A. Heras y C. Mas, 1994: 73.



Una vez analizada la evolución de la productividad física del viñedo catalán, cabe situar este caso en el contexto de la viticultura europea. En este sentido, y como marco de referencia, he escogido los departamentos vitícolas del Languedoc francés. Las razones de dicha elección deben buscarse en las similitudes climatológicas entre Cataluña y el Languedoc y, también, en el hecho de que esta última es una de las principales regiones vitícolas europeas.

Cuadro 2: Evolución del sector vitícola en el Languedoc (1900 - 1929)			
	1900 -1909	1910 -1919	1920 -1929
1. Superficie viñedo (hs)			
Aude	127.252	177.014	115.462
Gard	74.480	67.930	70.349
Hérault	186.834	181.252	183.861
Pyrénées - Orientales	63.943	62.432	65.258
2. Producción mosto (hls)			
Aude	5.634.060	4.644.485	6.287.849
Gard	3.270.854	2.643.011	4.109.975
Hérault	10.604.966	10.673.556	12.667.849
Pyrénées - Orientales	2.714.580	2.847.608	3.392.517
3. Rendimientos físicos (Hls/ha)			
Aude	44,27	26,24	54,46
Gard	43,92	38,91	58,42
Hérault	56,76	58,89	68,90
Pyrénées - Orientales	42,45	45,61	51,99
Fuente: elaborado a partir de las series publicadas por M. Lachiver, 1988			

De los resultados obtenidos en el Cuadro 2 cabe destacar el caso del departamento de Hérault, una región con poco más de 180.000 hectareas de viñedo de cuyas cepas se obtenían en los dos primeros decenios del siglo XX unos 10 millones de hectolitros por término medio, llegando a los 12,6 millones en el tercer decenio. Espectaculares son también los resultados obtenidos a fines de los años veinte en el resto de departamentos. Ello se debe al hecho de que el Languedoc, a diferencia de lo que sucedió en Cataluña, experimentó una importante transformación técnica, previa a la invasión de la filoxera. Así, por ejemplo, en 1820 la mayor parte de los viñedos se cultivaban con arados viñateros, y una encuesta firmada el año 1862 muestra como los departamentos del Languedoc se encontraban por encima de la media francesa en lo referente al uso de arados en el cultivo de la vid. Al mismo tiempo, antes de la invasión filoxérica ya habían mejorado las técnicas de la poda, se habían empezado a abonar las viñas de forma sistemática y se habían adoptado variedades más productivas, como el Aramon, por ejemplo¹¹. Partiendo de estos antecedentes, el Languedoc se convirtió en una de las regiones líderes en el proceso de replantación postfiloxérica, obteniendo unos elevados rendimientos físicos que permitían el mantenimiento y la reproducción de las pequeñas explotaciones vitícolas, base de la estructura agraria de la zona.

¹¹ A. Berget y F. Maurel (1980), pp. 23-24



Si comparamos la productividad física del viñedo del Languedoc con el catalán, comprobamos como los rendimientos del último son claramente inferiores en el primer decenio del siglo XX, para reducir las diferencias con algunos departamentos (Aude y Gard) en el decenio siguiente. Ello se debe, en buena medida, al hecho de que la I Guerra Mundial supuso un duro golpe para el sector vitícola de estos departamentos, debido a que la movilización general decretada por el gobierno afectó a un sector importante de la mano de obra vitícola, que, a diferencia de lo que sucedería en el Hérault y los Pyrénées-Orientales, no sería reemplazada por mano de obra inmigrante. La reducción de activos masculinos comportó, a su vez, una disminución de las labores practicadas en los viñedos. Al mismo tiempo, la guerra dificultaba la obtención de abonos inorgánicos y de inputs que, como los productos anticriptogámicos, resultaban esenciales en el cultivo de la vid.

Respecto al incremento de la productividad física del viñedo catalán, cabe destacar el estímulo que para el sector representó la creciente demanda francesa de vinos durante el conflicto bélico. Pero una vez finalizada la contienda y recuperados los rendimientos físicos de los viñedos del Aude y el Gard, las diferencias entre Cataluña y el Languedoc volverían a situarse en los mismos niveles que en el primer decenio del siglo XX.

Hasta este momento nos hemos referido a los rendimientos físicos del viñedo catalán partiendo de las informaciones que se desprenden de las estadísticas oficiales, pero cabe suponer que estos rendimientos medios esconden los resultados obtenidos por aquellas explotaciones que estaban en condiciones de incorporar en mayor medida los nuevos inputs (abonos inorgánicos, por ejemplo) y utilizar de forma más intensiva los factores tierra y trabajo, gracias a una mayor disponibilidad de capital por parte de los propietarios o, también, gracias a la inversión y el control llevado a cabo por algunas instituciones públicas. Este sería el caso de las explotaciones experimentales de las Estaciones Enológicas y de un grupo reducido, pero influyente, de grandes propietarios vitícolas.

Así, por ejemplo, en las explotaciones agrarias vinculadas a la Estación Enológica de Vilafranca del Penedès (comarca del Alt Penedès), la productividad media entre 1906 y 1920 de los viñedos plantados con cepas de clase *sumoll/rupestris* lot alcanzaban los 123 hl/ha, mientras que las cepas *xarel·lo/aramon rupestris* 9 producían una media de 109 hl/ha. Resultados similares se alcanzaban en las explotaciones de algunos propietarios como Manuel Raventós, de Sant Sadurní d'Anoia (comarca del Alt Penedès), que una vez replantados sus viñedos declaraba que en seis años sus viñedos habían pasado de producir unos 24 hl/ha a producir 94 hl/ha¹².

¹² Museo de Vilafranca, Archivo Enric Regull, Respuestas al concurso del Centro Vitícola del Penedés.



1.2. La productividad del trabajo vitícola

Los indicadores utilizados para estudiar la evolución de la productividad física de la tierra, basados en el output obtenido por unidad de superficie presentan algunos inconvenientes, ya que dependen de factores naturales, como la composición de los suelos y la mayor o menor disponibilidad de recursos hidráulicos, y de otros factores que, como la cantidad de trabajo aplicado en la producción, resultan determinantes a la hora de explicar la productividad agraria.

Para intentar superar las limitaciones que presentan este tipo de estudios, puede resultar interesante estimar la evolución de la productividad del trabajo agrícola calculando el output agrícola por activo agrario. Pero esta vía resulta poco recomendable al no ser posible estimar el número de trabajadores agrícolas vinculados a un determinado cultivo¹³. J. Simpson, refiriéndose al caso español, también advierte de las dificultades que comporta valorar la productividad del trabajo a partir de las cifras de población activa, ya que difícilmente podemos adscribir a cada ocupado una actividad de las contempladas en el censo. Por otro lado, las estadísticas de población de la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del XX no suelen contemplar las actividades desarrolladas por los activos femeninos y tampoco traslucen el grado de subempleo y el trabajo no agrícola de los campesinos¹⁴. Estos inconvenientes se acentúan en el caso de las economías vitícolas catalanas, que, como ya indicamos en su momento, se hallan cimentadas sobre la pluriactividad de los activos masculinos y la participación de las mujeres en algunas fases del proceso productivo¹⁵.

Siguiendo esta línea argumental, una posible alternativa que nos permita superar algunas de las limitaciones apuntadas puede consistir en calcular el volumen de trabajo necesario por unidad de output, en el caso que nos ocupa por hectólitro de vino producido¹⁶. Si realizamos esta valoración por cada una de las principales actividades del proceso productivo, podemos destacar aquellas que con el tiempo experimentan un mayor incremento en su rendimiento. Para realizar este ejercicio, en nuestro caso nos servimos de la información disponible para la ya citada explotación vitícola de la familia Raventós, comparando la productividad de las diferentes actividades vitícolas para los años 1862 y el quinquenio 1910-1914¹⁷.

¹³ B.M.S. Campbell y M. Overton, 1991: 13.

¹⁴ J. Simpson, 1994.

¹⁵ J. Colomé, 1999 y 2000

¹⁶ G. Gratham, 1991

¹⁷ Las pequeñas explotaciones familiares difícilmente dejaban un rastro detallado en forma de contabilidad sobre la gestión de las tierras que cultivaban. Por este motivo nos vemos obligados a trabajar sobre valores procedentes de grandes patrimonios, con una capacidad superior a la media a la hora de introducir nuevos utillajes y técnicas de producción.



Cuadro 3: Requerimientos de trabajo vitícola en las diferentes etapas del proceso de producción. Explotación de Can Codorniu de la familia Raventós de Sant Sadurní d'Anoia (jornales/hectólitro)

Etapas proceso productivo	1862	1910-14
Trabajo cultivo de la tierra	2,69	0,60
Trabajo abonar la tierra	0,04	0,15
Trabajo sobre las cepas	0,78	0,30
Trabajo anticriptogámico		0,23
Trabajo vendimia	1,12	0,89
Total jornales/hectólitro	4,63	2,17
Fuente: para 1862, Archivo Patrimonial Familia Raventós, legajo documentación 1862; para 1910-1914, J. Pujol, 1999.		

Los valores obtenidos en el Cuadro 3 muestran como el proceso de replantación fue acompañado de un sustancial incremento de la productividad del trabajo vitícola. Así, en términos generales podemos estimar que la nueva viticultura requería poco menos de la mitad de jornales agrícolas para obtener un hectólitro de vino. Si llevamos a cabo un análisis desagregado para las diferentes etapas del proceso productivo, comprobamos como las operaciones que se realizaban sobre la tierra (arar y cavar), fueron las que se beneficiaron de un mayor incremento de la productividad del input trabajo, reduciéndose aproximadamente en un 75 % el volumen de trabajo necesario para obtener un hectólitro de vino. En segundo lugar, las labores sobre las cepas (poda y poda en verde) también destacan por el aumento de la productividad del trabajo. Por el contrario, la necesidad de productos anticriptogámicos y la introducción de los abonos inorgánicos hace que en la viticultura postfiloxérica estas dos actividades, una vez replantados los viñedos, demanden una mayor inversión en trabajo.

Pero los resultados obtenidos en este ejercicio se corresponden a una explotación modélica, que integraba el cultivo del viñedo con la producción vínica. Por lo tanto, cabe suponer que estos viticultores-empresarios asumieron el esfuerzo de modernizar sus explotaciones agrarias. Este no sería un denominador común al conjunto del sector vitícola catalán. Así, mientras la transformación biológica de los viñedos, inducida por el avance de la plaga filoxérica, se consumió en un margen de pocos años, la adopción de nueva maquinaria e inputs necesarios para incrementar la productividad física de los viñedos fue mucho más lenta, a pesar de algunas tentativas desarrolladas por el Estado para difundir las nuevas técnicas de producción.



2. Transaformación biológica y redistribución espacial del viñedo

Respecto al proceso de transformación biológica que experimentó el viñedo catalán, a fines de los años setenta y primeros ochenta se desató una fuerte polémica entre partidarios y detractores de replantar con especies americanas, pero el debate perdió razón de ser a medida que la plaga avanzaba y resultaban estériles las medidas adoptadas para frenar su expansión. Una vez aceptada la inevitable desaparición de la viticultura clásica, se abrió un nuevo escenario para la controversia entre los defensores de los híbridos como productores directos¹⁸ y los partidarios de usar pies americanos como portainjertos de las cepas indígenas. Los hechos acabarían por dar la razón a estos últimos. En efecto, a pesar de que en un primer momento tuvieron bastante aceptación los productores directos, la poca calidad de la uva obtenida determinó que los viticultores abandonasen las *Jacquez*, *Herbemont*, *Othello* y *Cuninham*, entre otros híbridos, y se propagaran las plantaciones de *Vitis Riparia* en todas sus variedades como pies para injertar. Posteriormente también proliferaron las diversas variedades de *Rupestris*, tales como la *Taylor*, *Martin*, *Ganzin*, *Jort-Worth*, *Guiraud* y *Lot*, debido a que sus resultados eran más que satisfactorios, especialmente en el caso de la *Lot*¹⁹.

De esta forma, el proceso de replantación supuso una profunda metamorfosis en el sector vitícola, reemplazándose las antiguas *Vitis Viníferas* por *Rupestris* injertadas de las diferentes variedades indígenas.

Esta transformación biológica fue acompañada de una redistribución espacial de los viñedos en Cataluña. En efecto, a pesar de que la filoxera irrumpió en los viñedos catalanes en el año 1879, sus efectos no se dejaron sentir en las principales zonas productoras hasta los últimos años de la década de 1880 y durante todo el decenio siguiente. El proceso de replantación se inició inmediatamente, de manera que entre 1890 y 1910 gran parte de los antiguos viñedos habían sido replantados con pies americanos. Pero, paralelamente al proceso de replantación se estaba produciendo una profunda transformación del mapa vitícola catalán. En efecto, durante la fase de replantación se abandonaron las tierras marginales (especialmente yermos y bancales construidos en las pendientes montañosas) y aquellas superficies más aptas para otros tipos de cultivo, que habían sido plantadas con cepas durante los años ochenta, cuando el incremento de la demanda francesa creó una coyuntura favorable para los precios de los productos vínicos.

¹⁸ Los híbridos son el resultado del cruce genético entre especies americanas, y sus principales características residían en la elevada producción de uva por cepa, a pesar de que dicho producto era de baja calidad, y en el hecho de que no era necesario ningún tipo de injerto.

¹⁹ Ministerio de Fomento, 1911: 105-106



De esta forma, si comparamos la superficie que ocupaban los viñedos en la Cataluña de 1889 con la de 1930, comprobamos como este cultivo retrocedió alrededor de 117.716 hs. El caso más espectacular se localiza en la provincia de Lleida, donde durante el último tercio del siglo XIX el cultivo de la vid se había ido expandiendo incentivado por la demanda francesa y los elevados precios que se llegaron a pagar por el vino. Buena parte de estos viñedos no fueron replantados, de manera que en 1930 la superficie plantada de cepas tan solo representaba el 24,3 % de la superficie declarada en 1889. Un caso bien diferente es el de la provincia de Barcelona, que recuperó la práctica totalidad de la superficie prefiloxérica, consolidándose cuatro grandes áreas de especialización vitivinícola en las comarcas del Anoia, Bages, Penedès y Vallès. La importancia que adquirió la replantación en estas comarcas, contrasta con las pérdidas experimentadas en la comarcas vitícola de la provincia de Tarragona, como el Camp de Tarragona y el Priorat. Estas tierras, respondieron al hundimiento de los precios vnicos con la sustitución de viñedos por olivos y, especialmente, avellanos²⁰.

Cuadro 4: Evolución de la superficie vitícola catalana (1889-1930)

4.1. Superficie cultivada de viña en las diferentes provincias catalanas (Hs.)

Año	Provincia de Barcelona	Provincia de Tarragona	Provincia de Lleida	Provincia de Girona	Total Hs.
1889	132.155	111.028	119.077	5.185	367.445
1900	35.521	96.400	42.200	9.645	183.766
1905	96.103	87.811	16.200	9.950	210.064
1910	116.000	70.900	17.975	10.831	215.706
1915	116.000	76.070	22.800	11.250	226.120
1920	116.280	81.250	28.490	15.121	241.141
1925	116.090	81.830	29.340	15.233	242.493
1930	116.220	89.820	28.959	14.730	249.729

4.2. Superficie cultivada de viña en las diferentes provincias catalanas (% sobre superficie total de viñedo en Cataluña)

Año	Provincia de Barcelona	Provincia de Tarragona	Provincia de Lleida	Provincia de Girona	Total
1889	35,9	30,3	32,4	1,45	100
1900	19,3	52,5	23,0	5,2	100
1905	45,7	41,8	7,7	4,7	100
1910	53,8	32,9	8,3	5,0	100
1915	51,3	33,6	10,1	5,0	100
1920	48,2	33,7	11,8	6,3	100
1925	47,9	33,7	12,1	6,3	100
1930	46,5	36,0	11,6	5,9	100

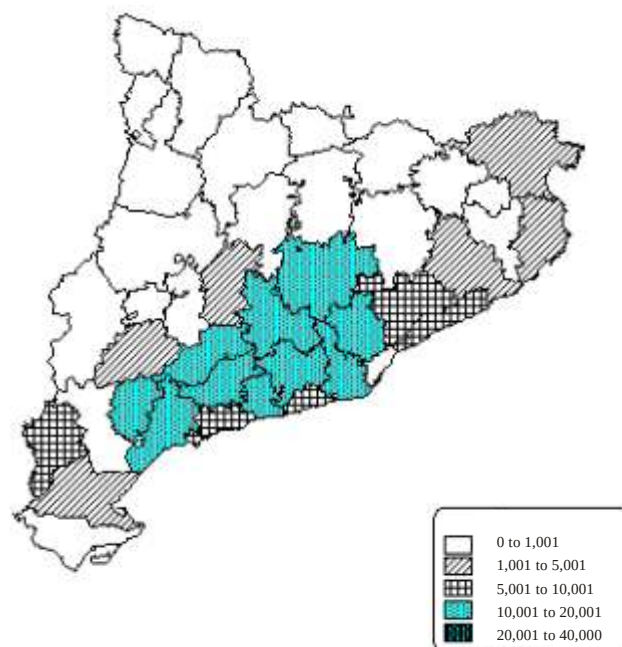
Fuentes: Para el año 1889, E. Giralt, 1990: 232, y para el resto de años GEHR, 1991

²⁰ Las exportaciones de avellanas por el puerto de Tarragona llegaron a doblarse a lo largo de los dos primeros decenios del siglo XX, pasándose de exportar 48.634 qm en 1910 a 91.125 qm en 1919. Esta expansión de la producción de frutos secos vino incentivado por una creciente demanda externa que revalorizó los precios de estos productos, hasta el punto que las avellanas pasaron de pagarse a 24 pesetas el saco de 58 kg. en el período 1895-1897 a 90 pesetas en 1922-1926. P.A. Heras y C. Mas, 1987: 109 y 134

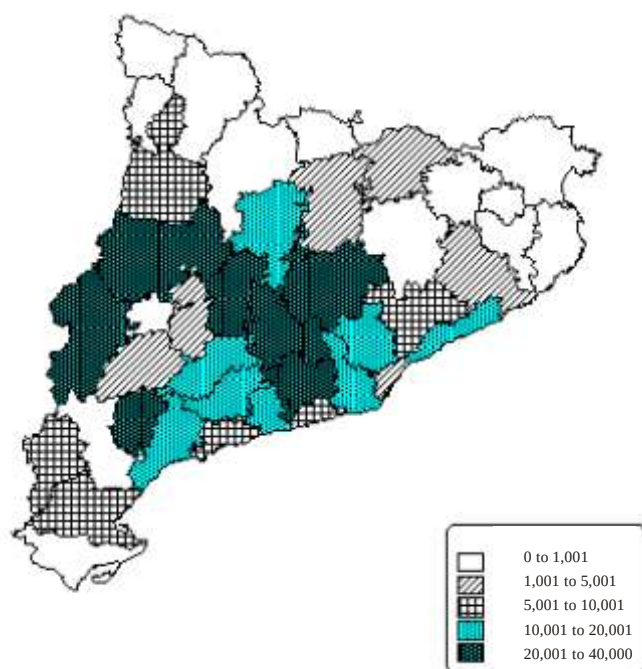
Josep Colomé



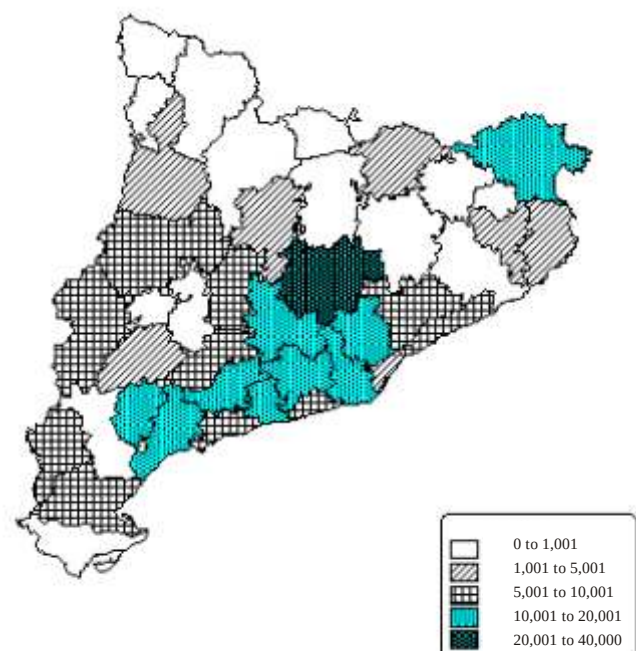
Mapa 2: Superficie vitícola
por comarcas en la Cataluña
de 1860



Mapa 3: Superficie vitícola
por comarcas en la Cataluña
de 1889



Mapa 4: Superficie vitícola
por comarcas en la Cataluña
de 1920





3. El lento avance del cambio técnico en el sector vitícola catalán

Desde un primer momento, un segmento de los grandes propietarios fueron conscientes de la necesidad de arar profundamente la tierra antes de plantar las cepas, ya que dicha operación permitía un crecimiento más rápido de las nuevas plantas y, al mismo tiempo, aumentaba su resistencia y productividad²¹. De esta forma, fue introduciéndose el uso de grandes arados de tracción directa, como, por ejemplo, los arados franceses *Heker* y *Vernette*.

En poco tiempo, el empleo de estos arados, que con una tracción de cuatro o seis animales permitían desfondar el terreno a 40 o 45 centímetros de profundidad, fue extendiéndose por las principales comarcas vitícolas catalanas. Al mismo tiempo, a fines de la década de los ochenta aparecieron en los viñedos catalanes los *malacates* y la máquina de vapor, que a mediados de los noventa se introdujo en las comarcas vitícolas catalanas con la adquisición del primer *locomóvil*. Respecto a los *malacates*, cabe destacar que podían conseguir una labranza de unos 60 centímetros de profundidad con la fuerza de cuatro caballos y tres activos masculinos, descepando una hectárea de tierra en cinco o seis días con un coste monetario de unas 251 pesetas²². Este elevado coste estimuló la introducción del *locomóvil*²³, que permitía desfondar una hectárea de tierra en dos o tres días con un coste aproximado de unas 170 pesetas.

La replantación también comportó un cambio en la mentalidad de los viticultores, que en su afán por aumentar la rentabilidad de las explotaciones, tendieron a homogeneizar las plantaciones de cepas teniendo en cuenta las diferentes características edafológicas de cada heredad. En segundo lugar, se adoptó un marco de plantación que facilitase la incorporación de nuevos arados adaptados al cultivo de la vid, que empezaron a difundirse en la primera década del siglo XX. Así, en 1899 encontramos noticias referentes al uso de los arados del sistema *Renault-Gouin*, que sustituían el hierro forjado y la madera por el acero, y que permitían remover la tierra hasta la misma cepa²⁴;

²¹ M. Gayan, 1929, p. 195.

²² El *malacate* estaba formado por un cabrestante o *malacate*, un cable de tracción, una polea de transmisión y un arado de gran potencia: “el cabrestante consiste en un tambor cilíndrico de madera, limitado superiormente por un plato de madera también, y por su parte inferior por otro de hierro, á fin de que se arrolle bien el cable. Un árbol vertical de hierro le sustenta atravesándole por el centro, y le permite dar vueltas libremente: este árbol, por medio de varios tornillos que tiene a su pie, se fija sobre un soporte de madera en forma de cruz. Un manguito que lleva adjunto el embarrador se coloca sobre el tambor con el cual engrana por dos dientes semejantes a otras dos que este tiene, y que se juntan o separan por medio de una palanca colocada en la parte superior: bajando el manguito y dando vueltas los caballos se arrollará el cable, y levantando el manguito quedará el tambor libre, pudiendo dar vueltas al desarrollarse el cable”.

“El arado construido por Mr. Vernet de Beziers, es de grandes dimensiones, con vertedera helicoidal para volcar la tierra, y su antetren con dos ruedas, aro para aguantar el espigón, gancho para juntar el cable y aparato para que el arado tome más o menos tierra o para corregir un poco su dirección”.

Resumen de Agricultura, julio 1899, n° 7.

²³ En la revista *Resumen de Agricultura* se indicaba que “componen el aparato una máquina locomóvil de seis caballos de vapor, la cual acciona una ruena plana dentada, que por medio de un cambio de engravaciones hace funcionar dos tornos, uno que arrolla el cable de tracción del arado, y otro que arrolla otro cable de mucho menos diámetro de grueso, por el que desde el extremo donde el arado termina el surco junto a la polea de transmisión, le lleva otra vez, cargado sobre un carro de altas ruedas, al punto donde debe empezar el nuevo surco”.

Resumen de Agricultura, setiembre 1896, n° 93.

²⁴ Resumen de Agricultura, mayo 1899, pp. 211-213.



en 1905, una empresa catalana, Ignacio Sampere y Cia., construía y comercializaba un nuevo arado viñero²⁵; en 1908, en la Exposición de Maquinaria Agrícola celebrada en Manresa ya se exponían diversos modelos de arados para viñas²⁶; y en 1914 se difundía un binador para trabajar entre cepas²⁷.

El trabajo sobre las cepas también conoció algunas transformaciones, especialmente en lo referente a la poda y a la necesidad de combatir las nuevas plagas que atacaban las cepas americanas (*mildew* y *black rot*). En este sentido, mientras en algunas comarcas se mantenía la tradicional poda en redondo, allí donde era posible se adoptaba la poda larga, que permitía aumentar la productividad de las cepas llegando en algunas viñas a quintuplicar la cosecha²⁸. Finalmente, el proceso de replantación fue acompañado por la difusión de los fertilizantes inorgánicos²⁹.

A lo largo de estos últimos párrafos nos hemos referido a la adopción de un conjunto de nueva maquinaria y nuevas técnicas de cultivo en el sector vitícola catalán a fines del siglo XIX y primeros años del XX. Pero el uso de estos métodos de cultivo tardó años en generalizarse. De esta forma, el empleo del *locomóvil* distó mucho de ser generalizado, y en el caso de los nuevos arados viñeros se tendió a mejorar la eficacia productiva de los arados clásicos³⁰, dando lugar a la aparición de numerosos talleres mecánicos en las principales comarcas vitícolas. Así, por ejemplo, un viticultor de El Vendrell (comarca del Baix Penedès), escribía en 1908 que la mayor parte de los arados utilizados en dicho término municipal eran de construcción local, apuntando que *“hi ha alguns [viticultores] que se serveixen de forcats de vertedera fixa o giratoria, la majoria dels quals tenen el model Lluís Calmet, construït al Vendrell. Es de vertedera giratoria y deixa la terra voltada com ho fan els forcats dels millors sistemes”*³¹. Al mismo tiempo, la nueva maquinaria convivía con los viejos arados, ya que, como ha advertido J.M. Lana, para realizar ciertas labores superficiales la vieja tecnología podía mantener algunas ventajas sobre los nuevos arados, mucho más especializados en fases muy concretas del cultivo³².

²⁵ La principal característica de este arado consistía en que *“la cuchilla horizontal y la vertedera forman una superficie cóncava perfectamente lisa, unida y graduada, sin resaltos ni inflexiones, de modo que la tierra se desliza á lo largo de la misma, sin brusquedades y con toda facilidad, hasta ser perfectamente volteada”*. *Resumen de Agricultura*, enero 1905, pp. 17-19.

²⁶ *La Pagesia*, junio 1908

²⁷ Este binador consistía en *“una rella lateral suplementària, destinada a maniobrar entre'ls ceps, ó siga, en la mateixa carrera formada per aquests que, á menos de treballades encreuades, fins avuy no hi ha modo de conrear més que a força de brassos”*.

L'Art del pagès, abril 1914, pp. 114-118.

²⁸ E. Giralt, 1990, p. 241.

²⁹ Sobre la difusión de fertilizantes químicos, E. Giralt destaca que en el año 1909 la delegación hispano-portuguesa del Permanent Nitrate Comitee, con la colaboración de S.A. Cros, ofrecía 50 o 100 kg. de nitrato de sosa a todos aquellos socios del Instituto Agrícola Catalán de San Isidro o de las entidades afiliadas a la Federación Agrícola Catalano-Balear que desearan experimentarlo. E. Giralt, 1990: 176. Sobre la propagación del uso de abonos inorgánicos en la agricultura española, ver también J. Pujol, 1998.

³⁰ R. Garrabou, 1990; D. Gallego, 1993

³¹ Citado en Saumell, 1998: 199-200

³² J. M. Lana, 2000: 138



Lenta fue también la aplicación de abonos inorgánicos en los nuevos viñedos, de manera que en algunas comarcas, en el primer decenio del siglo XX aún era práctica común la de abonar la tierra con la técnica de *hormigueros*³³, donde se aprovechaba la materia de origen vegetal procedente de la misma viña y la hojarasca de zonas forestales integradas en la misma explotación, o de los bosques sobre los que la comunidad disfrutaba de algún derecho de usufructo. A través de este procedimiento se reducía la compactación de los suelos arcillosos, acelerándose el proceso de mineralización de la materia orgánica y se satisfacía la elevada demanda de potasio que requiere la viña³⁴. El recurso a los *hormigueros* comportaba una elevada inversión del factor trabajo, por lo que su práctica no podía realizarse de forma anual y dependía de las características del suelo y de la explotación agraria.

En 1914 algunos especialistas apuntaban a que progresivamente el uso de abonos inorgánicos se iba extendiendo entre los viticultores catalanes, pero aún lamentaban que *“en punto tan capital como constituye el abonado de la vid, muchos continúan aferrados al antiguo sistema. Creen que no existe para la vid más abono que el estiercol, y como este escasea forzosamente en las regiones vitícolas por falta de ganado, el resultado de todo ello es que muchos no abonan las viñas, con grave detrimento de la producción”*³⁵. Y en 1928, en la prensa especializada seguían publicándose artículos donde se señalaba que *“afortunadamente nuestros viticultores van dándose cuenta de que así como es necesario abonar los cereales, legumbres, hortalizas y demás plantas con el fin de que rindan provecho, también lo es proporcionar la suficiente alimentación a la cepa, puesto que, como todo ser viviente, requiere una determinada cantidad de elementos nutritivos para sostener su vida y fructificar. Pero si bien es verdad que lo reconocen nuestros viticultores, en ningún cultivo como en éste se practica en tan grande escala el vampirismo, el robo a la tierra de su fertilidad; por eso vemos tantas viñas anémicas; de aquí proviene que en años de bajo precio del vino no rinda su cultivo”*³⁶.

³³ J.M^a Ribas, 1908:27-28

³⁴ E. Saguer y R. Garrabou, 1996: 97-98.

Respecto a los nutrientes necesarios para las cepas, el nitrógeno, es el principal factor de crecimiento y por tanto, favorece la vegetación y una buena producción, el fósforo interviene esencialmente en el metabolismo glucídico haciendo las plantas más vigorosas, y el potasio influye en la producción y en la graduación del vino, al tiempo que aumenta la resistencia de la cepa.

³⁵ *El Labriego*, 15 de junio de 1914, año XXXIX, n^o 948. Sobre la vigencia de las formas tradicionales de recuperación del suelo, Domingo Gallego, en su trabajo sobre las pautas del cambio técnico en la agricultura española del primer tercio del siglo XX, ya destaca que *“los nuevos abonos se emplearon moderadamente para completar las deficiencias del suelo y las insuficiencias de los sistemas tradicionales de recuperación de su capacidad productiva, que, como el abonado orgánico, el descanso en unión de la rotación de cultivos y el laboreo, siguieron siendo los principales sistemas de recuperación del suelo”* D. Gallego, 1993: 246

³⁶ *Viticultura y Enología*, Enero 1928, Año I (2^a época), n^o 1



4. El Estado y la difusión de las nuevas técnicas de producción

La adopción de las nuevas técnicas y utillaje que podía permitir un aprovechamiento más óptimo de los recursos naturales debía superar algunas fronteras que dificultaban la difusión de los nuevos conocimientos. Así, el papel destacado que jugaba la pequeña propiedad de la tierra en las comarcas vitícolas, el coste de los nuevos inputs y de la maquinaria agrícola, el contexto negativo por el que pasaron los precios de los productos vínicos explican el lento avance de las nuevas técnicas de producción entre las pequeñas explotaciones vitícolas.

Ante esta situación, aquellos grandes propietarios que pretendían dinamizar el proceso de cambio técnico se sirvieron de la influencia que ejercían sobre algunas instituciones para divulgar las nuevas técnicas de producción. Este sería el caso de las Diputaciones³⁷ y, también, de las Estaciones Enológicas. Respecto a las primeras, por ejemplo, en 1894 la Diputación de Barcelona nombró una comisión encargada de viajar a Francia para estudiar las técnicas de replantación y el uso de abonos inorgánicos para incrementar la producción de los nuevos viñedos. La comisión había sido solicitada por diferentes propietarios y estaba dirigida por Marc Mir, uno de los principales viticultores catalanes³⁸. Pocos años más tarde, en 1904, la misma Diputación resolvió *“encarecer la conveniencia de la poda larga para las vides, en vista de los buenos resultados que ha dado en muchos viñedos”*, disponiendo para ello facilitar de forma gratuita un podador a los viticultores que lo solicitasen³⁹. Los informes redactados a partir de esta experiencia apuntan a que la iniciativa tuvo una importante repercusión entre los grandes propietarios, mientras que su éxito fue limitado en las pequeñas explotaciones. Así, un propietario de la comarca del Maresme dirigió un informe a la Diputación donde lamentaba que *“la mayoría de los aparceros son analfabetos, rutinarios y refractarios a las nuevas fórmulas de la agricultura. Hay que enseñarles en cada localidad antes de aconsejarles la poda larga, que sería la ruina de la viña a los pocos años”*⁴⁰.

Esta función de divulgación entre las pequeñas explotaciones correría a cargo de las Estaciones Enológicas, principalmente la de Vilafranca del Penedès⁴¹. Los técnicos de este centro idearon un conjunto de conferencias que exponían por toda la geografía vitícola catalana, incidiendo sobre diversos temas orientados a mejorar la productividad y la calidad de la producción vitivinícola.

³⁷ Las Diputaciones fueron creadas en 1812 y constituyen un órgano de administración de las provincias, dotadas de ciertas competencias por el gobierno.

³⁸ Archivo de la Diputación de Barcelona, legajo 1.214

³⁹ Archivo de la Diputación de Barcelona, legajo 2.524

⁴⁰ Archivo de la Diputación de Barcelona, legajo 2.525. De hecho, la experiencia de este propietario había sido traumática, ya que uno de sus podadores *“me podó cien cepas de muchísima fuerza y en cada cepa dejó 3-4-5 caps y en cada cap dejó 2-3-4-5 borrons. Figúrese usted si tendrían que hacer uvas, como efectivamente hicieron, pero no llegaron a sazonar motivado a lo escandaloso de la poda”*.

⁴¹ La primera Estación Enológica en Cataluña se fundó en Vilafranca del Penedès en el año 1902. Posteriormente se creó la de Reus, concedida en 1905 e inaugurada en 1909.



A través de un informe escrito en 1925 tenemos noticia de los resultados obtenidos en estas *conferencias ambulantes*. En opinión del técnico que firma el informe, la labor divulgadora sólomente era eficaz “*cuando la demanda de ellas nace de los mismos agricultores como consecuencia de una necesidad sentida de ilustrarse sobre un punto concreto, y casi siempre a posteriori, después de haber sufrido las consecuencias de una falta de ilustración o previsión sobre el hecho que motiva la conferencia. Tal sucede, por ejemplo, cuando se presenta una enfermedad en las plantas de cultivo y entra la alarma entre los agricultores*”. Pero cuando la iniciativa partía de los propios centros técnicos “*el público por indolencia suele concurrir poco a estos actos, a menos que el conferenciante resulte un orador cuya elocuencia halague los oídos o bien se preste a dar las conferencias, no en sitio público, sino en locales sociales de tal o cual partido político del pueblo, en cuyo caso no faltará número de asistentes, si bien constituidos por los adictos políticos de la Entidad, aunque los agricultores con afán de aprender sean escasos*”⁴².

Mayor éxito tuvieron los técnicos de la Estación Enológica lanzando un mensaje cooperativista, basado en un asociacionismo de carácter integrador, que, entre otros objetivos, pretendía facilitar la adquisición de inputs por parte de las pequeñas explotaciones vitícolas. Este era el motivo de los *cursos nocturnos de viticultura y enología para aparceros y pequeños propietarios* que la Estación Enológica puso en marcha en 1912⁴³.

5. Algunas consideraciones finales

A lo largo de estas páginas hemos analizado el proceso de cambio técnico que experimentó el sector vitícola catalán en los últimos años del siglo XIX y primer tercio del XX. Como hemos visto, se trató de una transformación protagonizada por factores biológicos: la sustitución de la *Vitis vinífera* por la *Rupestris* injertada de diferentes variedades indígenas. La plantación y el cultivo de las nuevas cepas suponía la adopción de nueva maquinaria para desfondar los terrenos y nuevos arados para cultivar la tierra, así como la implantación de nuevas técnicas de producción y de inputs hasta el momento desconocidos para los viticultores catalanes.

Este proceso de replantación fue posible, en buena medida, gracias a la acumulación de capital que se produjo en la década de los años ochenta. En este sentido, cabe destacar que la invasión filoxérica en Francia llevó a este país a firmar tratados comerciales donde se reducían los aranceles que se aplicaban a los productos vínicos. Así, a partir del Tratado Hispano-Francés de 1882 las exportaciones vínicas catalanas a Francia experimentaron un importante crecimiento, a costa de las exportaciones vínicas a América Latina.

⁴² Archivo Histórico Comarcal de Vilafranca del Penedès, Fondo INCAVI, legajo E-27-261

⁴³ A. Saumenll, 1998: 156-157



Al mismo tiempo, la demanda francesa comportó el alza de precios, que llegaron a sus cotas máximas a mediados de la década de los años ochenta. Esta coyuntura favorable se mantuvo hasta la década de los años noventa, cuando los viñedos franceses se habían recuperado y la filoxera empezaba a diezmar las viñas catalanas⁴⁴. Durante estos años dorados para el comercio de productos vónicos, se produjo una importante acumulación de capital, que benefició principalmente a comerciantes y grandes propietarios, y que facilitó el proceso de replantación de los viñedos catalanes.

Pero mientras la transformación biológica avanzaba rápidamente, el cambio técnico asociado a la nueva viticultura tuvo que superar diferentes fronteras y escollos. En efecto, tal como apuntábamos en la introducción de este trabajo, a la hora de explicar los ritmos de aplicación de las nuevas tecnologías, se hace necesario recurrir a los factores económicos, estructurales y sociales que caracterizan el sector vitícola catalán en el periodo estudiado.

En este sentido, cabe recordar que a partir de 1890 los precios de los productos vónicos iniciaron una tendencia negativa, que se mantendría durante los primeros decenios del siglo XX⁴⁵. Esta crisis debe vincularse a la progresiva disminución de la demanda francesa a partir de 1892 y la pérdida definitiva de este mercado en 1896. En segundo lugar, el sector fue incapaz de recuperar el mercado latinoamericano, donde algunos países, como Argentina⁴⁶, desarrollaban un importante sector vitivinícola. A estos factores cabe añadir los efectos que tuvieron las políticas proteccionistas que se estaban imponiendo en Europa a fines del siglo XIX, en un momento en que tendía a aumentar la producción vónica mundial. En un contexto donde abundaba la mano de obra barata, el hundimiento de los precios y la crisis del sector seguramente dificultó las inversiones en la adquisición de nueva maquinaria, especialmente en el caso de las pequeñas explotaciones vitícolas.

Las pequeñas explotaciones agrarias (menos de cinco hectáreas de tierra cultivada) tenían gran importancia en la estructura agraria de las zonas vitícolas catalanas. Este hecho podía haber dificultado la amortización de la nueva maquinaria vitícola. Al mismo tiempo, y como ya hemos apuntado en repetidas ocasiones a lo largo de este trabajo, estas explotaciones disponían de un importante excedente de trabajo familiar, lo cual les permitía, en momentos puntuales del ciclo agrícola, sustituir la nueva maquinaria por trabajo humano, complementando las labores realizadas con el utillaje tradicional.

⁴⁴ Sobre las consecuencias del Tratado Hispano-Francés y la evolución de los precios de los productos vónicos: N. Sánchez-Albornoz y T. Carnero, 1981; GEHR, 1981, J. Pujol, 1984; J. Pan-Montojo, 1994; J. Colomé, 1996.

⁴⁵ J. Pujol, 1984; J. Pan-Montojo, 1994; J. Colomé, 1996.

⁴⁶ R. Richard, 1998.



En el caso de los grandes propietarios, la disponibilidad de una abundante bolsa de mano de obra barata también debió influir a la hora de no apostar por una rápida transformación tecnológica. En efecto, a lo largo del ciclo agrario, siempre podían recurrir a los aparceros que no podían asumir los costes de replantación de las tierras que cultivaban y, también, a las familias de viticultores que gestionaban pequeñas explotaciones y que, en el contexto de crisis económica descrito anteriormente, necesitaban ingresos complementarios para garantizar su reproducción. Pero en los últimos años del siglo XIX y primeros del XX estos grandes propietarios contemplaron como sus ingresos disminuían a causa de las crisis de sobreproducción y el hundimiento de precios. Para hacer frente a la nueva situación, estos propietarios debían reducir los costes por unidad de producto, introduciendo nuevos inputs y tecnologías. Pero frente al reto de modernizar sus explotaciones, optaron, generalmente, por diversificar el riesgo, invirtiendo en bolsa, banca, ferrocarriles, inmuebles urbanos y, en algunos casos, en los nuevos sectores industriales⁴⁷.

Finalmente, también existieron barreras tecnológicas que dificultaron la rápida adopción de la nueva maquinaria. Así, a la hora de explicar la lenta implantación de la nueva maquinaria en algunos sectores agrícolas, R. Garrabou ya advirtió hace algún tiempo sobre la importancia que en los momentos de transición tecnológica en la agricultura adquiere el perfeccionamiento de las técnicas tradicionales. Tampoco debemos olvidar que en el caso catalán, a diferencia del francés, no se había consolidado una industria de maquinaria agrícola capaz de construir y reparar el nuevo utillaje, y, también, de difundir sus productos entre los viticultores⁴⁸.

⁴⁷ R. Garrabou, J. Planas y E. Sagner, 2001. Sobre este punto también insisten J. Planas, 1994 y P. Pascual, 2000.

⁴⁸ R. Garrabou, 1990.



Berget, A. y Maurel, F. (1980) *La viticulture et l'économie du Languedoc du XVIIIe siècle nos jours*, Les Éditions du Faubourg, Montpellier.

Campbell, B.M.S. y Overton, M. (1991): "Productivity change in European agricultural development", en Campbell, B.M.S. y Overton, M. (eds) *Land, labour and livestock. Historical studies in European agricultural productivity*, Glasgow, pp. 1-50.

Colomé, J. (1996) *L'especialització vitícola a la Catalunya del segle XIX. La comarca del Penedès*, Tesis Doctoral, Universitat de Barcelona, Barcelona.

Colomé, J. (1999): "Mercado de trabajo y pluriactividad en la Cataluña vitícola del ochocientos; en VVAA *La industrialización y el desarrollo económico en España*, Universitat de Barcelona, Barcelona.

Colomé, J. (2000) "Pequeña explotación agrícola, reproducción de las unidades familiares campesinas y mercado de trabajo en la viticultura mediterránea del siglo XIX: el caso catalán", *Revista de Historia Económica*, año XVIII, 2, pp. 281-307.

Fradera, J.M^a (1987) *Indústria i mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*, Crítica, Barcelona.

Gallego Martínez, D. (1993) "Pautas regionales de cambio técnico en el sector agrario español (1900-1930)", *Cuadernos aragoneses de economía*, 2^a época, 2, pp. 241-276.

Garrabou, R. (1990) "Sobre el atraso de la mecanización agraria en España (1850-1933)", *Agricultura y Sociedad*, 57, pp. 41-77.

Garrabou, R., Planas, J. y Saguer, E. (2001) *Un capitalisme impossible? La gestió de la gran propietat agrària a la Catalunya contemporània*, Eumo, Vic.

Gayan, M. (1929) *Reconstrucción del viñedo y cultivo de la viña*, Madrid.

Giralt, E. (1952) "La viticultura y el comercio catalán del siglo XVIII", *Estudios de Historia Moderna*, 2, pp. 159-175.

Giralt, E. (1990) "L'agricultura", en *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 2, pp. 121-305.

Girona, P.J. (1942) "La invasión filoxérica en España", *Memorias de la Real Academia de Ciencias y Artes de Barcelona*, Vol. XXVI, 557, Barcelona.



Gratham, G. (1991) "The growth of labour productivity in the production of wheat in the *Cinc Grosses Fermes* of France, 1750-1929", en Campbell, B.M.S. y Overton, M. (eds) *Land, labour and livestock. Historical studies in European agricultural productivity*, Glasgow, pp.340-363.

GEHR (Grupo de Estudios de Historia Rural) (1981) *El vino, 1874-1907: dificultades para reconstruir la serie de sus cotizaciones*, Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid.

GEHR (Grupo de Estudios de Historia Rural) (1991), *Estadísticas históricas de la producción agraria española, 1859-1935*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

Heras, P.A. y Mas, C. (1994) *Viticultura i fil·loxera a l'últim terç del segle XIX. El cas de les comarques de Tarragona*, Virgili Editor, Tarragona

Inglesies, J. (ed) (1964) *Manuel Barba i Roca. Memòries acadèmiques*, Fundació Josep Massot i Palmés, Barcelona

Lachiver, M. (1988) *Vins, vignes et vigneronns. Histoire du vignoble français*, Fayard, Paris.

Lana Berasain, J.M. (2000) "Técnicas y procesos de trabajo en la agricultura del sur de Navarra entre los siglos XIX y XX", *Historia Agraria*, 21, pp. 127-156.

Maluquer de Motes, J. (1994) "La gran transformació. Industrialització i modernització a la Catalunya del segle XIX. Introducció", en *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, 1, pp. 39-345.

Ministerio de Fomento (1911) *La invasión filoxérica en España y el estado de la reconstrucción del viñedo*, Madrid.

Navarro i Mas, J. (1797) *Memoria sobre la viña, ...*, Oficina de Tecla Pla Vda., Barcelona

Pan-Montojo, J. (1994) *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Alianza Editorial, Madrid

Pascual, P. (1990) *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX*, Crítica, Barcelona.

Pascual, P. (2000) *Els Tòrelló. Una família igualadina d'advocats i propietaris*, Fundació Salvador Vives Casajuana, Barcelona

Pinilla, V. (2001) "Cambio técnico en la vitivinicultura aragonesa, 1850-1936: una aproximación desde la teoría de la innovación inducida", en J. Carmona, J. Colomé, J. Pan-Montojo y J. Simpson (eds) *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, pp. 89-114.



Planas, J. (1994) “Agrarisme i gestió de la propietat al primer terç del segle XX. Un exemple significatiu: Jaume Maspons i Camarasa (1872-1934), *Estudis d'Història Agrària*, 10, pp. 57-84

Pujol, J. (1984) “La crisi de malvenda del sector vitivinícola català entre 1892 i el 1935”, *Recerques*, 15

Pujol, J. (1998) “La difusión de los abonos minerales y químicos hasta 1936: el caso español en el contexto europeo”, *Historia Agraria*, 15, pp. 143-182.

Ribas i Pons, J. (1908) *D'Agricultura: datos sobre'l preu de producció del vi en el Penadés Baix*, El Vendrell.

Richard, R. (1998) *Poder, economía y espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza

Saguer, E. y Garrabou, R. (1996) “Métodos de fertilización en la agricultura catalana durante la segunda mitad del siglo XIX. Una aproximación a los procesos físicos de reposición de la fertilidad agrícola”, Garrabou, R. y Naredo, J.M. *La fertilización en los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, pp. 89-126.

Sánchez-Albornoz, A. y Carnero, T. (1981) *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX. Vino y aceite*, Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid.

Saumell Soler, A. (1998) *Crisis vinícola, renovació tecnològica i cooperativisme. El Sindicat Agrícola del Vendrell i els cellers cooperatius del Penedès del primer terç del segle XX (1900-1936)*, Tesis Doctoral, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona

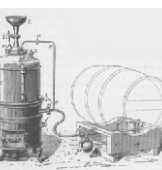
Simpson, J. (1994) “La producción y la productividad agraria españolas, 1890-1936”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 43-84.

Sudrià, C., Pascual, P. y Castañeda, Ll. “Oferta monetaria y financiación industrial en Cataluña, 1815-1860”, *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 189-202.

Torras, J. (1976) “Aguardiente y crisis rural (sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832)”, *Investigaciones económicas*, 1, pp. 45-67

Valls, F. (2001) *El paper de les exportacions vitícoles en la configuració de les relacions exteriors de l'economia catalana. 1672-1869*, Tesis Doctoral, Universitat de Barcelona, Barcelona.

Vilar, P. (1864-68) *Catalunya dins l'Espanya moderna*, Edicions 62, Barcelona



“Lo primero es la familia” Análisis de algunas estrategias de la empresa vitivinícola Arizu para convertirse en una empresa moderna (Mendoza, Argentina, 1885-1930)

Este trabajo tiene por objeto analizar la historia de una importante empresa vitivinícola de Mendoza desde una doble perspectiva, centrada en el empresario y su familia, pero también relacionada con los patrones de inversión y los cambios en la organización de la empresa¹.

La historia de empresas es una disciplina relativamente nueva en la Argentina² y prácticamente inexplorada en Mendoza³, en donde los estudios sobre la economía vitivinícola no han puesto suficiente interés en la empresa como actor social, en la figura del empresario y su entorno familiar y en la formación de una "cultura empresarial" que ha desarrollado sus normas con el paso del tiempo.

Creemos que la importancia de este estudio reside en que la escala microhistórica del enfoque nos brinda un nuevo marco de referencia para análisis más amplios sobre la economía vitivinícola y nos permite validar o reformular algunas de las versiones sobre el proceso de conformación de la alta burguesía vitivinícola y el papel en ella desempeñado por los inmigrantes. Por otra parte, nos permite conocer las estrategias que posibilitaron que los Arizu se ubicaran hacia 1910 con 120.000 hls de producción, en el tercer lugar dentro de los productores mendocinos, luego de las bodegas Tomba y Giol y Gargantini.

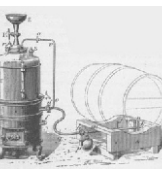
Nuestra investigación tiene un enfoque multidisciplinar que utiliza los supuestos de la historia económica y social, aunque abreva de los aportes de la economía, de la sociología y la antropología. Parte de considerar que la empresa, al igual que los empresarios, son un sujeto histórico que codetermina sus formas y su entorno.

* CRICYT-CONICET. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNCuyo. mateu@lanet.com.ar
amateu@lab.cricyt.edu.ar

¹ Marichal, Carlos "Los avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México", en Carlos Marichal y Mario Cerutti (Comp.), Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930 (Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1997).

² Dos especialistas como Barbero y García Heras han señalado el escaso desarrollo de la historiografía de empresas vitivinícolas, yerbateras o azucareras. Ver Barbero, María Inés "Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina" en Ciclos, N.8, Buenos Aires, 1995 y García Heras, Raúl. "La historiografía de empresas en la Argentina: Estado del conocimiento" En Dávila Guevara; Carlos (comp) Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico. Tercer mundo Editores, Bogotá, 1996.

³ Bragoni, Beatriz. (1993), "Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: racionalidad empresarial y modos de relación política en una parentela de origen finisecular, 1880-1930" en Estudios Migratorios Latinoamericanos, año 8, n24.



Pero comencemos por analizar qué es una empresa y qué es un empresario?

Partimos de una definición de empresa bastante ecléctica, alejada de cualquier reduccionismo economicista. Sapelli⁴ la define como una organización administrativa que realiza la interconexión entre tecnologías, capitales intangibles y mercados. Pero también la caracteriza como una asociación de personas, de su voluntad y de sus capacidades cognoscitivas, como la cristalización de una construcción social y como el producto de una tendencia existente en los sistemas precapitalistas y capitalistas. La considera como el lugar social en el que se encuentran las racionalidades económicas con las normas, el conocimiento acumulado y la cultura, siempre inmersas en un proceso histórico en el que se dan el conflicto y la cooperación y que tiene como protagonistas a todas las personas de la empresa, con sus roles y su distribución del poder⁵.

Dentro de la teoría económica la función de la empresa es la de lugar de encuentro de los factores económicos y la de proveer a los agentes de los precios en los cuales basar su actuación, es decir, la misma función que tiene asignada el mercado: mano invisible contra mano invisible, según la conocida dicotomía de Smith y Chandler.

Para este Alfred Chandler⁶, historiador y teórico sobre el tema, la empresa moderna conjuga desarrollo organizativo, crecimiento tecnológico y dimensión de los mercados y aquellas que son exitosas son las que han entrado en nuevos productos desde las fases iniciales y han realizado una triple inversión: tecnología y producción, redes comerciales y capacidades gerenciales. Es decir, han logrado aprovechar el desarrollo de nuevas tecnologías, invertir en redes de marketing y distribución para ajustar las ventas a la producción y reclutar y entrenar directivos para control y coordinación y para la planificación y asignación de recursos.

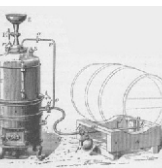
Pero qué roles desempeñan en estas empresas el empresario y su familia, los gerentes?

Joseph Schumpeter definió al empresario como el innovador y el creador de nuevas combinaciones en los campos de la producción, el marketing, las fuentes de aprovisionamiento y la organización. Los iniciadores tuvieron que innovar en todo: ser conscientes del potencial de las nuevas tecnologías invirtiendo en ellas, reunir fondos, procurarse las instalaciones, y el personal para distribuir y comercializar productos, y organizar los equipos directivos para mantener e integrar las inversiones.

⁴ Sapelli, Giulio "Hacia una teoría de la historia empresarial", en Pablo Martín Aceña y Francisco Comin, *La empresa en la historia de España* (Madrid, Civitas, 1996)

⁵ Otro enfoque sobre la empresa que presta atención a los procesos históricos es la de la "evolutionary economics", fuertemente influida por Schumpeter y la biología y que sostiene que la estrategia de la empresa está marcada por una rutina o trayectoria natural, similar a los genes en la biología. Las empresas tienen sus rasgos característicos adquiridos mediante el aprendizaje y transmitidos históricamente, y esto lleva a suponer que las empresas con ciertas rutinas pueden funcionar mejor que otras, aunque hay una incertidumbre. La conformación y la vida de la empresa se da a través de un proceso dinámico en el que los modelos de conducta y su resultado En el mercado se determinan mutuamente.

⁶ Chandler, Alfred, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism* Harvard University Press, 1990.



Si bien en los primeros momentos, la familia estuvo estrechamente ligada a la empresa, a fines del siglo XIX surgió en Europa y EEUU una nueva forma de capitalismo, donde se separó la propiedad y la dirección: la empresa gerencial, con directivos a sueldo. Se pasó de unos pocos directivos contratados, que trabajaban junto a los propietarios, a la dispersión de las acciones de los fundadores y sus familiares y la conformación de empresas de mayor dimensión, gestionadas por equipos contratados, que poseían algunas acciones o ninguna. Dentro de este contexto, cuáles eran las modalidades que mantuvo la familia y cuáles incorporó para modernizar y hacer crecer su empresa? A raíz del hallazgo de una parte del archivo empresarial consideramos que estamos comenzando a avanzar sobre el análisis de las exitosas estrategias de un inmigrante español y su familia para convertirse en uno de los más importantes bodegueros de su época.

En medio de una economía en expansión

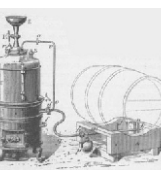
A fines de la década de 1870 y en estrecha relación con el ingreso del país al circuito capitalista internacional, comenzó en Mendoza un sostenido proceso de desarrollo de la vitivinicultura orientado hacia un mercado interno en expansión. El crecimiento agrícola e industrial fue muy acelerado. En 1873 las hectáreas cultivadas de viña alcanzaban al 10,2% de la superficie total de la provincia, mientras que en 1910 este porcentaje ascendió al 34,6% y entre 1900 y 1915 se plantó un 98% más. El número de bodegas pasó de 334 a 1394 entre los años 1884 y 1914 y su producción se incrementó un 90,4% entre 1901 y 1915. El vino pasó a ser nuestro primer producto de exportación para el mercado interno, convirtiéndose en el tercer producto del consumo del país y representando el 8,7% del total de la canasta familiar. Ya en la primera década del siglo XX, la provincia ocupaba el sexto lugar en el mundo y el primero en América del Sur en lo referido a la producción de vino, alcanzando para 1916 un volumen de 3.518.000 hls., producido por 59.605 has. de viñedos.

La vitivinicultura se convirtió en la actividad económica hegemónica y llegó a representar en 1914 el 76% del PBI provincial, constituyendo las diez bodegas de mayor tamaño, el 15% de esa cifra. Los intereses representados por la industria vitivinícola adquirieron tanta importancia que llegaron a confundirse con los de la provincia., de la misma manera como se entremezclaron los intereses del estado y de la burguesía bodeguera⁷.

La estructura productiva adquirió caracteres oligopólicos. Mientras en 1914 el 86% de las bodegas (1026 establecimientos) elaboraba menos de 5.000hls, solamente 10 de ellas producían más de 50.000 hls, representando el 22% del total. Arizu, una de estas diez, elaboró en 1914 el 2% del volumen total.

⁷ La política de protección del estado hacia los grandes bodegueros ha sido analizada en Mateu, Ana "Conflicto, control y cooperativismo en la industria vitivinícola. Mendoza, 1900.1920" Inédito.

La familia Arizu



Hay versiones contradictorias sobre la llegada de los Arizu a Mendoza, que oscurecen aún más la mayoría de las historias Exitosas de inmigrantes. Dos hermanos, Balbino y Sotero, se disputaron el liderazgo dentro del ámbito de sus empresas y de la propia parentela y sus descendientes, según la rama a la que pertenezcan, hacen recaer en uno u otro la responsabilidad de haber iniciado las actividades vitivinícolas en Mendoza⁸.

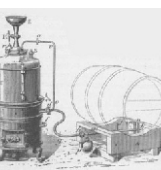
Ambrosio y su prima Braulia Labiano tuvieron en la provincia de Navarra, siete hijos, el mayor de los cuales fue Balbino, nacido en 1858. La familia Arizu (que significa en vasco "roblechal") se dedicaba a criar animales y a fabricar vino y aceite. En el pueblo natal el invierno de 1880 fue muy crudo al igual que el de 1882. Las dificultades económicas motivaron que Balbino fuera al pueblo de Tafalla y allí conociera a Bernardino Izuel⁹, un zaragozano que había traído de Argentina un lote de mulas para vender. Balbino se entusiasmó con viajar y a pesar de la resistencia familiar, llegó a Mendoza en 1883. Primero trabajó en Rivadavia, en la construcción de un canal junto a su amigo Izuel y luego en las bodegas de José Corominas y en la de Tiburcio Benegas¹⁰. Un tiempo después alquiló una viña, que trabajó con la ayuda de un peón y luego se asoció con Basterra, otro vasco, para alquilar una bodega. El socio murió de cólera en la epidemia de 1886 y Balbino, quién no quedó en muy buena situación económica fue auxiliado por Tiburcio Benegas, su ex patrón y gobernador de Mendoza entre 1886 y 1889, estableciendo de esta manera una sólida relación clientelar que le serviría de apoyo. Cuando llegaron sus hermanos Clemente y Sotero (segundo y cuarto en la descendencia familiar) trabajaron con Benegas y posiblemente con su ayuda lograron alquilar una bodega. Hay versiones coincidentes de que salieron con sus armas en defensa del gobernador durante la revolución de 1889 en la cual se lo intentó derrocar. Este gesto seguramente fue reconocido y recompensado por Benegas, impulsor además de la creación del Banco Provincia en 1888 y posiblemente el contacto con destacados personajes de la época que salieron como garantes en las operaciones comerciales de los Arizu con el Banco Provincia¹¹. 1889 fue también el año del casamiento de Balbino con Martina Basaurri (hija de Domingo Basaurri y Petrona Grigor) una viuda criolla con dinero, con la que no tuvo descendencia.

⁸ Fueron revisados más de 50 libros de Protocolos Notariales para ver si se encontraba cuál de los dos hermanos iniciaba las actividades. La primera documentación encontrada fue el otorgamiento de un poder en abril de 1887 por parte de Balbino a José Gac para que lo representara y defendiera en el juicio sobre liquidación de una sociedad que tuviera con Basterra.

⁹ El Album del Centro Vitivinícola de 1910 cuenta que Izuel vivía en San Rafael desde 1870 y se había dedicado a las obras de riego.

¹⁰ Tiburcio Benegas, de origen rosarino, fue financista, bodeguero, gobernador y tuvo un destacado papel en la creación del Banco Provincia

¹¹ Documentos comerciales 1890-1930. Archivo del Banco Provincia.



El matrimonio se formalizó el 23 de febrero de 1889. Martina tenía 39 años y Balbino 30. De los datos de la sucesión de la esposa, que falleció el 23 de noviembre de 1914 a los 64 años, se desprende que tenía bienes propios: una elegante casa en calle Las Heras y una finca de 4.080 metros cuadrados en Godoy Cruz, terreno inicial desde el que se expandió la bodega¹².

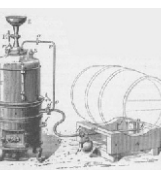
En marzo de 1889 y a menos de un mes de su casamiento, los hermanos organizaron la sociedad Balbino Arizu Hnos. Ese año fue decisivo en la historia familiar. También fue el de la expansión de los terrenos de Godoy Cruz en donde posteriormente se instalaría la bodega. Y por último 1889 fue el año del fallecimiento de Clemente, motivo por el cual Jacinto, el hermano menor, fue llamado para que viniera desde España, y se incorporara a la sociedad familiar.

La historia de Balbino, evidentemente el patriarca de la familia, opaca la de sus hermanos. Los descendientes de Sotero hacen recaer él, segundo de los hermanos, la responsabilidad de haber iniciado las actividades del grupo. Según cuentan, fue el primero en llegar a Mendoza trabajando como obrero del ferrocarril. Su partida de España había tenido que ver con su lugar en la descendencia y con una mala relación con Balbino. Sostienen que el único capital que trajo fue una moneda de oro, que nunca quiso cambiar y que trabajó como carrero de Honorio Barraquero y llegó a tener su propia tropilla. Las noticias sobre las posibilidades de progreso económico que llegaban a través de las cartas a sus padres, fueron el desencadenante para que Balbino se trasladara a Mendoza y se asociara a su hermano. Sotero se casó con Balbina Villasante, con quien tuvo seis hijos. Tuvo un papel decisivo en la trayectoria del grupo Arizu, aunque murió muy joven, a los 42 años en 1912. Por su parte, Jacinto, que murió en 1927, contrajo matrimonio con Dámaza Zabalsa, de cuya unión nacieron 7 hijos.

Leoncio, hijo de un primo y nacido en España en 1883, vino a los 7 años a Mendoza a vivir con su tío Balbino. Desde su llegada se fue interiorizando de las actividades familiares y a partir de 1908, a los 25 años comenzó a trabajar de gerente en la S.A. hasta que en 1922 se dedicó a sus propios negocios, que adquirieron un volumen importante. Hoy sus descendientes producen, en la bodega que lleva su nombre, los afamados vinos Luigi Bosca.

Los Arizu se insertaron exitosamente en la sociedad mendocina. Ya en 1912 durante su visita a esta provincia el embajador español se alojó en la casa de Balbino, quien dos años después, fue condecorado por Alfonso XIII con el título de Caballero de la Real Orden de Isabel la Católica. Fue un gran propulsor del mutualismo de la colectividad española y los tres hermanos colaboraban en la Sociedad Española de Socorros Mutuos, en la Sociedad Española de Beneficencia, el Orfeón Español y el Hospital del Carmen.

¹² Sucesión de Martina Basauri. Protocolos Notariales.AHM. Libro 1237. 23 de noviembre de 1914. Balbino fue el heredero universal de los bienes de su esposa, valuados en \$ 89.782, 90. Figuran como bienes gananciales una finca en San Rafael de 260 has, con riego eventual y otras dos has. en la misma zona cultivables y, con derecho de agua.



Las actividades de Balbino fueron múltiples. Fue miembro de la Bolsa Vitivinícola en 1907, del Centro Vitivinícola Nacional, de la Cooperativa Vitivinícola, del Centro de Bodegueros, de la Sociedad Vitivinícola, concejal por Godoy Cruz, recaudador de rentas en Villa Atuel y Director del Banco Provincia, actividades todas en las que se mezclaban sus múltiples pertenencias corporativas.

Cuando murió, el día de su cumpleaños número 78, la empresa quedó en manos de Sotero Simón, hijo de Sotero y casado con una prima hermana, con la que no tuvo descendencia. Al fallecer en 1955, fue sucedido por dos hijos de Jacinto, Ernesto y Ambrosio. A fines de los 70 el paquete accionario fue comprado por Héctor Greco, un oscuro y controvertido inversor que con su espectacular caída, arrastró a la ruina al emporio de los Arizu.

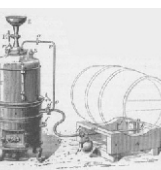
Los primeros pasos empresariales

Los primeros pasos empresarios de Balbino estuvieron asentados sobre lazos de paisanaje. Luego de la poco exitosa experiencia de 1884 con Basterra para realizar "negocios de vino y bodega"¹³, en 1889 y al mes de su matrimonio, conformó la primera empresa familiar, junto a sus hermanos Clemente (que muere ese mismo año) y Sotero. El nombre de la razón social para la explotación de vinería, arriendos de viña y potreros era "BALBINO ARIZU Y HNOS" y tendría una duración de tres años prorrogables. Del capital social de 7850\$, \$3.750 habían sido aportados por Balbino, \$2.100 por Clemente y \$2.005 por Sotero. La gerencia estuvo en manos de Balbino, a quien le correspondió el 40% de las utilidades, mientras que a sus hermanos el 30% a cada uno¹⁴.

En 1904 se conformó una sociedad solidaria¹⁵, que conservó el nombre de la anterior, que se hizo cargo de su activo y de su pasivo y que incorporó a Jacinto, otro de los hermanos, en lugar del fallecido Clemente. El capital tuvo un aumento muy significativo, ya que pasó de \$7.850 a \$1.437.068 representados por propiedades, bodega, máquinas, vinos, dinero, créditos. De este capital correspondieron a Balbino \$ 630.000\$, a Sotero \$505.927 y a Jacinto \$ 301.104. El reparto de las utilidades se haría en tres partes iguales. La Gerencia fue desempeñada por Jacinto, con un sueldo de \$1000.

¹³ No hay mayor información sobre esta sociedad inicial que no está asentada en los protocolos notariales, salvo su pedido de disolución en 1888, luego de la muerte de Basterra en la epidemia de cólera de 1886. Protocolos Notariales. AHM.Libro 426.fs.247. 1 de abril de 1887. Hemos encontrado un Libro Diario de 1887 que puede corresponder a esta sociedad.

¹⁴ Protocolos Notariales.AHM.Libro 452.Fs.278.15 de marzo de 1889.



Esta sociedad familiar¹⁶ actuó en el mercado vitivinícola desde enero de 1905 hasta el 31 de diciembre de 1907, cuando fue reemplazada por una sociedad anónima, aunque siguió actuando hasta 1918 "en liquidación". La conformación de la S.A. tuvo como objetivo dar un nuevo empuje a las actividades empresariales a través de la integración vertical e incorporando capitales de figuras ajenas al grupo, a la vez que se resguardaban parte de los bienes familiares. Solamente el 39% de las tierras adquiridas hasta ese momento fue comprometida en la sociedad con terceros, dentro de una lógica empresarial que intentaba diversificar inversiones y minimizar riesgos.

La nueva empresa se constituyó en 1908 con el nombre de Bodegas Arizu S.A.¹⁷. A los hermanos Balbino, Sotero, Jacinto se les incorporaron el sobrino Leoncio y los accionistas extraparentales Gaudencio Hugalde, Angel Martínez, Rafael, Manuel y Francisco Mercado y su apoderado Juan Narbondo. Hugalde era un vasco que había trabajado 16 años con los Arizu y que tenía tierras y bodega en Luján, los hermanos Mercado eran los principales compradores y distribuidores de los vinos Arizu en la Capital Federal y en la provincia de Buenos Aires (las letras giradas a su favor representaban el 26% del pasivo de 1908) y Angel Martínez era un abogado mendocino, propietario de tierras en varios departamentos de la provincia, vinculado a los Arizu como vendedor de uva y que luego de un periodo de bonanza económica, comenzó a sufrir problemas económicos, como lo demuestran los numerosos protestos de documentos registrados por los escribanos de la época.

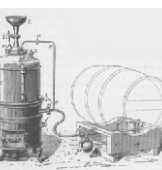
Los objetivos de la S.A, que duraría veinte años, seguían limitados a la explotación de los ramos de bodega, viñedos y similares relacionados con la vitivinicultura y su sede era Godoy Cruz, sin perjuicio de establecer sucursales en cualquier punto de la República¹⁸. Los hermanos Arizu aportaron a la nueva sociedad 1.135.000 representados por la bodega de Godoy Cruz con todos sus útiles y maquinarias y la finca del Carrizal, ambas de propiedad de Balbino Arizu Hnos y luego deberían integrar \$353.000 más. El capital social, que se encontraba íntegramente suscrito, era de 2.000.000 representado por 2.000 acciones nominales de igual valor y por series de igual número de acciones de 1.000 y la familia Arizu manejaba el 75% del capital societario¹⁹.

¹⁶ Entendemos por empresas familiares a aquellas cuya propiedad está en manos de una familia y en las que las relaciones de parentesco se extienden a propietarios y directivos

¹⁷ Protocolos Notariales.AHM.Libro 832.fs. 211. 21 de febrero de 1808.

¹⁸ Los estatutos fueron aprobados por el Ejecutivo por decreto del 31/12/1908

¹⁹ Las acciones de Balbino eran 461 y debería integrar hasta 605, las de Sotero 382, debiendo completar hasta 500 y Jacinto, quien poseía 292 debía llegar hasta las 383. Los socios minoritarios eran Leoncio con 6, Ugalde con 3, Martínez con 3, Narbondo con 120, Rafael Mercado con 370, Manuel Mercado con 5 y Francisco Mercado con 5. Para ser presidente o vice se necesitaba poseer como mínimo 100 acciones. El reparto de utilidades se haría de la siguiente manera 2% presidente, 3% miembros del Directorio, 15% fondo de reserva y 80% accionistas



En 1910 se modificaron los estatutos y por Asamblea de Accionistas se decidió aumentar el capital social a \$ 10.000.000 m/n. Esto posibilitó la incorporación de accionistas ajenos al grupo original: Pedro Lobos Amigorena, Andrés Peyrano (comerciante uruguayo que trabajaba con la empresa desde sus comienzos), Luis Pagola (por el Banco de Descuentos) y Noé Biritos. 1914 fue un año difícil para la industria y para la empresa, que debió conseguir fondos a través de la emisión de debentures, por un valor de 129.640 libras esterlinas a una tasa del 6% anual. En esa fecha, el síndico Angel Martínez fue reemplazado por una Consultora Internacional, "Price and Waterhouse". Esta firma, que de allí en adelante firmará todos los balances, realizó algunas revisiones al balance de 1914 y cambió radicalmente la forma de llevar la contabilidad de la empresa.

Con la emisión de debentures no se había logrado salir de los problemas de la empresa, por lo que consiguió del Banco Nación un préstamo de 950.000m/n, por el término de 6 meses y con el 8% de interés anual²⁰. La concreción de este préstamo llevó al alejamiento de Balbino de la presidencia (fue reemplazado por Rafael Mercado) y terminó, ante su falta de cancelación en tiempo y forma, con la prenda de las acciones de la empresa por 2.000.000 de valor nominal, de 50.000 libras esterlinas en debentures y garantías en vino. El Banco colocó a un representante, Gaspar Cornille, en el Directorio y en la Asamblea en representación de 200.000 del total de \$2.000.000 en acciones. Se le limitó el poder de acción de Balbino ya que sin consentimiento escrito del Banco no podría representar el 1.800.000 de acciones restantes²¹.

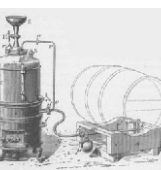
La complicada situación por la que atravesó la empresa en ese año debió haber producido en Balbino un quiebre en su voluntad. Tenía 57 años y llevaba 32 luchando por su empresa. Sin embargo, se alejó solamente 5 años de la presidencia de la empresa, para volver a conducirla en 1920²². En 1922 los accionistas incluían además de a Eduardo Garde, cuñado de Balbino, a algunos apellidos ingleses como Roberts y Cartwright, quien era representante del Banco Anglo SudAmericano Ltda, fideicomisario de los tenedores de obligaciones de la SA.

En 1923 se modificaron los estatutos y se aumentó el capital a 20.000.000. La sociedad pasó a llamarse *Viñedos y Bodegas Arizu*. En esta nueva sociedad, Balbino manejaba el 21% de las acciones y el 8% en forma conjunta con Jacinto, que tenía, además, el 6% del total. Por su parte, los descendientes de Sotero tenían el 3% y uno de ellos, Sotero Simón se desempeñaba como gerente.

²⁰ Protocolos Notariales. AHM. Libro 1209. Fs.1063. 7 de octubre de 1914.

²¹ Protocolos Notariales. AHM.Libro 1298. Fs.862. 10 de setiembre de 1915.Este crédito fue cancelado en abril de 1920.AHM.Libro 1625,fs.201

²² La información sobre la evolución societaria con que contamos es muy fragmentaria y solo podría ser completada con las Actas del Directorio, que no hemos podido ubicar.



Balbino fue el presidente de la empresa hasta 1926 en que lo sucedió Jacinto, que murió al año siguiente²³. La SA se manejó como una empresa familiar, aunque una mayor información sobre su manejo podrá ser conocida solamente a través de las Actas de las Asambleas a las que aún no hemos podido acceder. Los roles principales en la sociedad se mantuvieron en manos de la familia Arizu. A excepción de Balbino, que ocupó casi en forma permanente la presidencia, sus hermanos y/o sus hijos se desempeñaron como Secretarios-Tesoreros y como Gerentes. 1910 fue el único año en que se tomó la decisión de incorporar un gerente ajeno al grupo, Pedro Iribarne, que era empleado de la empresa y que duró solamente un año en sus funciones.

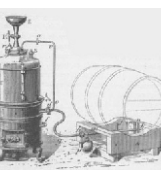
Inversiones en tierras

La empresa familiar "*Balbino Arizu Hnos*" compró entre 1891 y 1908, un total de 8.042 has, de las cuales un 0,16 % estaba ubicado en Godoy Cruz, un 65% en Luján, un 3,28 % en Maipú y un 31% en San Rafael. Este es el periodo fundacional de las actividades de los Arizu como vitivinicultores y durante el que se conformaron y consolidaron las fincas más importantes de la familia: "Carrizal", "La Perla" y "Villa Clara" en Luján y "Chachingo" en Maipú, muchas veces a través de numerosas operaciones de compra, en algunos casos por pequeñas porciones y con enormes variaciones en el precio por ha (Cuadro N°1).

En Godoy Cruz a partir de la propiedad aportada por la esposa de Balbino se fueron comprando 14 has en pequeñas fracciones para expandir la bodega, con sus dependencias y casas familiares y para obreros. Si bien la elección de Maipú y Luján siguió la lógica de la expansión general de la vitivinicultura, los Arizu fueron innovadores al invertir en la compra entre 1905 y 1906 de 2.519 has en el sur mendocino a Bernardino Izuel (Gráfico N°1). Luego de la finalización de la Campaña al Desierto en los años 80, un amplio territorio se había incorporado al mercado de tierras y por sus importantes ventajas en los precios relativos²⁴ permitía comprar grandes paños, con la posibilidad de conseguir derecho de agua definitivo. Posiblemente fue Izuel, aquél que entusiasmara a Balbino para emigrar a la Argentina quien alentó a los Arizu para invertir en el sur mendocino, que con la llegada del ferrocarril en 1903 y con la extensión de la red de riego, parecía estar destinada a ser la "tierra de promisión".

²³ Los dos últimos balances analizados tienen únicamente la firma del síndico de la Price and Waterhouse y la Sotero Simón como Secretario.

²⁴ En el año 1905 se paga a \$50 la ha. en San Rafael, mientras que en Luján se abonan \$920 y \$9.600 en Godoy Cruz.



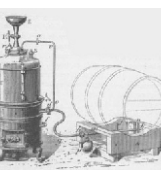
Del patrimonio inicial de la sociedad familiar, solamente 3139 has (39%) pertenecientes a las propiedades de Godoy Cruz y de Carrizal integraron la sociedad y el resto fue repartido entre los hermanos. En Luján, Jacinto se quedó con "Villa Clara" (195 has), Sotero con "La Perla" (340 has) y Balbino retuvo en Maipú, la finca "Chachingo" de 181 has. Por otra parte, las has de Atuel fueron repartidas entre los hermanos.

En el periodo 1908-1930 la Sociedad Anónima compró 17.128 has, un 91% de las cuales estaban ubicadas en San Rafael (Cuadro y Gráfico N° 2). La Sociedad fue consolidada a través del traspaso de tierras de los hermanos y de sus descendientes: el 86% de las propiedades fue adquirido a los hermanos y/o sus descendientes. En 1908 Balbino traspasó a la sociedad las 900 has de Atuel, en 1911 las fincas "Chachingo" y "Barrancas"²⁵ ambas ubicadas en Maipú y en 1928, 17 has en Colonia Soitué, departamento de San Rafael. Jacinto transfirió en 1911 su condominio con Balbino de 11.623 has en San Rafael y en 1912 las 900 has de Atuel. A su vez, los descendientes de Sotero en 1922 le vendieron a la SA la finca "La Perla" de 340 has. Por su parte, la SA compró a particulares en 1922, 148 has en Maipú y 2.272 en San Rafael (Cuadro N°3).

Por fuera de la sociedad, los hermanos siguieron con sus inversiones. Balbino compró en el periodo analizado 57 has en Maipú, Godoy Cruz y Guaymallén, vendiendo en el periodo 284 has. en pequeñas porciones en Guaymallén, Godoy Cruz y San Rafael (herencia de su esposa). Balbino con Jacinto compraron en condominio 11.624 has en Atuel. Jacinto compró en 137 has en Luján y 231 en Atuel y se desprendió de 241 en los mismos lugares. Se denota una preferencia por invertir en Luján en propiedades pequeñas en relación a las del sur, pero de alto costo por hectárea. Por su parte, Sotero compró en San Rafael 1058 has. y sus descendientes mantuvieron allí sus propiedades hasta 1930, salvo Sotero Simón que también compró en Godoy Cruz, Maipú y Luján. Esta rama de la familia manejó "La Perla" hasta 1922 en que se la vendieron a la SA, observándose a través del análisis realizado un continuo traspaso de propiedades entre los hijos de Sotero, quizás explicable por las dificultades económicas de algunos de ellos. Finalmente, Leoncio, se desprendió de las tierras de Villa Atuel, realizando muchas operaciones de compra pequeñas y repartidas entre Luján y Carrodilla por un total de 187 has.

Fuera de la provincia y con el objetivo de asentarse en el seno del mercado consumidor, en 1922, bajo la gerencia de Sotero Simón, se compraron 12.500 metros en La Paternal, Buenos Aires, para depósito y bodega, con desvíos al Ferrocarril Pacífico.

²⁵ Estas 49 has. fueron adquiridas en 1909 y 1911 y vendidas a Pascual Toso en 1913 en el doble del valor de compra.



Si analizamos los terrenos en relación al activo de la SA, podemos observar que una vez realizada la inversión inicial para la conformación del establecimiento agroindustrial, la proporción de los mismos bajó únicamente un 10% en todo el periodo (Cuadro 4 y Gráfico N° 3). No todas las propiedades tuvieron la misma significación a lo largo de los años, pero cada una tenía su importancia estratégica. Los terrenos de Godoy Cruz, destinados únicamente a la bodega, eran de gran valor por su cercanía con la ciudad, a un paso de los servicios ferroviarios que facilitaban el contacto con los trabajadores, la salida de los vinos y la compra de insumos. Los gráficos demuestran que la política de la empresa fue priorizar las tierras en Atuel, pero también diversificar las inversiones y minimizar riesgos de accidentes climáticos a través de fincas en plena producción en Maipú (Chachingo) y en Luján (La Perla, Carrizal y Las Palmas).

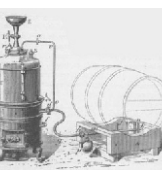
Inversiones en bodegas

La Bodega de Godoy Cruz fue el centro de toda actividad de la empresa y desde este "único escritorio" se manejó la SA y hasta las propiedades particulares de la familia. El terreno sobre el cual se estableció fue el que inicialmente aportó Martina Basaurri, esposa de Balbino, y que luego se fue expandiendo. En 1908 la bodega tenía 74.000 m cuadrados en dos lotes, con 10 cuerpos de bodega, 5 casas galpones y filtros de mampostería y estaba valuada en \$500.000m/n, que integraron el patrimonio inicial de la empresa. Con los años se le agregaron 7 cuerpos más, 30 piletas subterráneas con capacidad para 73.650 hls. y un cuerpo nuevo de cemento armado, con capacidad de 59.200 hls. Se le añadieron talleres, 3 casas para gerente, contador y enólogo, 4 para capataces, oficinas y piezas para empleados y una sección de embotellamiento y otra para la fabricación de ácido tartárico. Dentro de la misma, la sección de carros y arneses y la tonelería²⁶ también fueron adquiriendo importancia a través de importantes inversiones en su equipamiento.

En 1916 se comenzó a construir la bodega de Villa Atuel en la propiedad que llevaba el nombre de Villa Arizu, y que a los dos años ya tenía 4 cuerpos de bodega, tonelería, 34 casas para contratistas y siete más chicas para empleados y una carnicería. En mayo de 1929 un fuerte terremoto tiró abajo el pueblo, provocando pérdidas en el establecimiento por un valor de \$170.000, que representaba 8 veces los gastos de la cosecha en esa finca.

En 1922 la SA incorporó una bodega en Luján, que constaba de 4 cuerpos de bodega, con 133 piletas de 100 hls, 11 casas para contratistas, 1 para el capataz y otra para el bodeguero, 42 piezas para obreros y una sección de tonelería con 96 cubas de roble y pino (Cuadro N°5).

²⁶ En 1920 la tonelería incluía 437 toneles de roble de distinto tamaño, 357 cubas de virapita, pino, álamo, roble, 1 cuba forrada para ácido, 28 pipones de roble, 15 tanques para agua y alcohol

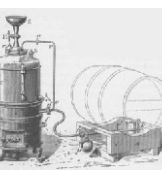


Las bodegas fueron equipadas con maquinarias de alta tecnología, según los demuestran los Inventarios: pasteurizadoras, calderas, motores diesel, prensas hidráulicas, máquinas frigoríficas, cañerías de aluminio. A lo largo del periodo, las mayores inversiones fueron destinadas a dos calderas Babcock y Wilcox, máquinas frigoríficas y juegos de motores Kenia con accesorios (Cuadro N° y Gráfico N°7).

El comercio de vinos

El aumento de las hectáreas en producción, así como los progresos técnicos, llevaron a que entre 1914 y 1928 la producción de vinos comunes aumentara el 45%, la de vinos finos un 23% y la de vinos varios un 14% entre los que podemos mencionar el marsala, mistela y el champagne, éste último recién a partir de 1925 (Cuadro N° 8 y Gráfico N°6) . Esto trajo como consecuencia la necesidad de importantes inversiones en vasija vinaria, como lo demuestran los Cuadros N°7 y los Gráficos N° 4 y 5.

En 1910 aparecen en los Inventarios los jugos de uva y las primeras botellas de un litro y de medio, los cajones para guardarlas por docena, los envoltorios y las etiquetas. También en ese año aparece la primera producción de vinos “generosos”, aunque recién a partir de 1914 los Libros comienzan a discriminar por categorías los vinos . Con la información extraída de los libros de Expendio hemos podido hacer un análisis de los lugares y destinatarios de las remesas de exportación. En 1919 sobre un total de 82.019 hls, los principales lugares eran Catalinas con 15.152 hls (18%) y Bahía Blanca con 10.669 (13%) y le seguían Tres Arroyos, y Corrientes. Rosario no tenía importancia, solo el 0,49%, quizás como consecuencia de la interrupción de la relación comercial de los primeros años de la SA con Copello y Berlingieri. Los vinos de Arizu llegaban hasta Corrientes, Río Negro, Santiago del Estero, La Pampa, San Juan, San Luis, Neuquén y Salta. Muchos de los lugares consignados eran estaciones del ferrocarril, pero desde allí se trasladaban a otras localidades. Si clasificamos las exportaciones de vino por destinatario, las conclusiones son interesantes. En 1910 la firma Copello y Berlingieri compraba el 30% de la producción de Arizu y Mercado y Cía. el 15%. La totalidad de los otros no superaba los 500hls de compras en los cuatro primeros meses del año. En 1919 el mayor cliente es L.Ibarra y Cía, que adquiere el 21% de los vinos expendidos. Copello y Berlingieri ha descendido notablemente y los mejores compradores son Mercado y Cía (4,26%), Guillemón, Carlos Podestá, Luis Salvadori, y La Forestal. Hacia 1923 Ibarra y Cía. continúa siendo el más importante (13%) y le siguen la propia sucursal de la bodega en Buenos Aires (6,68%) y Mercado y Cía. con el 4,23. El 60% de los clientes tienen apellidos españoles y algunos denotan claramente sus orígenes vascos como Egusquiza, Maistegui, Ezquerria, Iñiguez, Ormaechea, Eizaguirre.



Esto hace presumir que las redes de paisanaje operaban como articuladoras de relaciones comerciales. Algunos destinatarios tenían un mercado expandido. Es el caso de Copello que vendía en Rosario y Santa Fe y sus ciudades cercanas, en la Capital Federal, en la provincia de Buenos Aires y en Córdoba. Similar estrategia comercial tenían por ejemplo, Ibarra, P. y A. Lanusse o Guillemón Goycoechea. Por su parte, La Forestal vendía en el norte llegando hasta Tartagal y la firma Mercado y Cía. se limitaba a Catalinas y de allí proveía a la ciudad de Buenos Aires.

Los vinos comunes de Arizu se vendían con la marca Sur. Las cargas eran transportadas por el Ferrocarril Gran Oeste y todos los envíos constaban de su certificado de análisis. Los vinos y los alcoholes estaban asegurados en la empresa de Héctor Mackern por 100.00\$.

La organización de la empresa

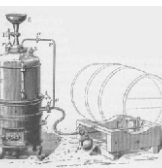
La organización de la empresa, en el nivel alto, se mantuvo inalterable en el periodo analizado. Los cargos directivos y gerenciales, estuvieron en manos de los hermanos Arizu y de sus descendientes y la sindicatura fue desempeñada por un abogado accionista y luego por una consultora internacional.

En los niveles medios, destinados a reclutamiento, asignación de responsabilidades y a coordinación y control, tampoco se produjeron grandes cambios. Estos puestos también eran desempeñados por miembros de la familia, (sobrinos, cuñados, primos) o por paisanos. Tenían a su cargo el manejo de las distintas dependencias que se fueron creando con la división del trabajo de la empresa²⁷, por ejemplo, el capitán tonelero o el capitán de bodega o el "bodeguero"²⁸. Eran los únicos empleados "mensuales", que gozaban de estabilidad y que tenían vivienda, leña y vino gratis a cambio de vivir para la empresa, actuar como rompehuelgas²⁹ y compartir algún asadito con don Balbino. A lo largo del periodo analizado, 17 empleados mensuales trabajaron en la bodega realizando tareas que implicaban cierta calificación: engrasador, engrampador, limpieza, apretador, destilero, preparador de sebo, hojalatero, encargado, carpintero, calafateador, ayudante de foguista, electricista, cobrero y albañil. A cargo de las distintas fincas, había un solo mensual, el capataz, que tenía una gran autonomía para el manejo de las propiedades a su cargo.

²⁷ Chandler menciona como uno de los rasgos de la empresa moderna a la multidivisionalidad.

²⁸ Durante los primeros años, la empresa no contaba con tonelería propia ni con su propia tropa de carros, por lo que alquilaba estos servicios a terceros.

²⁹ El recurso utilizado para mejorar las condiciones laborales era la huelga. Este tipo de protesta producía un fuerte rechazo y temor por parte de los Arizu, que aportaban por igual a todas las agrupaciones políticas y a grupos rompehuelgas como la Liga Patriótica. En esos casos los mensuales, sus hombres de confianza, eran armados con un revólver y un winchester y apostados a la entrada con la orden de matar a quien quisiera entrar. Cuando los huelguistas pretendían con garrotes impedir que se cargaran las bordalesas en los vagones del ferrocarril, los carreros, custodiados por algún mensual que iba sentado sobre los carros, llevaban, a pesar de todo, su carga directamente hasta la estación (testimonio de Pilar Sáenz, hija de un mensual, agosto de 1997).



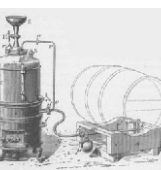
Dentro de los trabajadores de la bodega y por la calificación de sus tareas en una categoría de transición entre jornaleros y mensuales, podemos ubicar a un 20% de los toneleros, los quincenales, con jornales fijos y una cierta estabilidad que no pasaba de los tres o cuatro años. También había toneleros al tanto y al día, aunque muchos de ellos engrosaban sus salarios combinando estas tres modalidades. El taller de tonelería funcionaba con una media de 43 trabajadores a lo largo de todo el año, sin una marcada dependencia con la estacionalidad de las tareas propias de la vitivinicultura. La mayoría, un 80%, trabajaba al tanto haciendo composturas, armaduras, empajaduras y otros trabajos para engrosar sus salarios. Los toneleros al día constituían el sector con mayor inestabilidad.

Los niveles bajos eran desempeñados por trabajadores poco calificados, con una alta proporción de extranjeros y con una gran inestabilidad, agravada por la estacionalidad de las tareas y por los escasos días trabajados al mes. Hemos detectado para la bodega un pleno empleo de 163 personas en marzo que se reducía a 70 en diciembre. Se trabajaba un promedio de 9 días al mes y a veces de noche. Entre 1919 y 1923 solamente un 11% del total de trabajadores de la bodega permaneció entre 3 y 4 años en su puesto.

Sin duda alguna, los carreros eran los trabajadores menos calificados y su número oscilaba según la estacionalidad de las tareas, reduciéndose de 150 en abril a 50 en diciembre a un tercio con respecto a abril. No gozaban de ninguna estabilidad laboral, demostrada por el hecho de que solamente el 5,5% de los carreros había permanecido en la empresa a lo largo de cinco años.

En relación al trabajo en la finca³⁰ aparecen aproximadamente 80 trabajadores con distintas relaciones con la empresa. Hay mensuales, peones al día y contratistas, que comparten algunas características comunes: viven en la misma finca o en la zona aledaña. Hay 16 grupos familiares realizando tareas entre 1920-1926, que incluyen a 44 hombres. La familia era considerada como grupo de acopio y de prestación de servicios entre sí, y compartían el trabajo y los recursos generados por el esfuerzo de sus integrantes. Era poco común que un individuo de más de cincuenta años se ocupara en una finca sino aportaba a su vez mano de obra joven. Los peones trabajaban al día y su número variaba de 36 en febrero a uno o dos hombres para los periodos de poca tarea. A veces se trabajaba los treinta y un días y en otros momentos, medio día por mes. A pesar de la modalidad familiar de la incorporación al trabajo, la movilidad laboral era altísima. El arraigo y la estabilidad laboral estaba en estrecha relación con la posibilidad de que el grupo familiar accediera a una vivienda digna, condición que se hacía posible en las 14 viviendas construidas por la empresa.

³⁰ Para el análisis del trabajo en las fincas, se ha tomado como muestra la finca Chachingo.



En la finca Chachingo de una extensión de 264 has. trabajaban 31 contratistas, cada uno de ellos a cargo de 11 hectáreas, recibiendo en pago 60\$ por ha. y el 8% de la producción. El "contrato de viña" es una modalidad laboral estrechamente ligada a la vitivinicultura mendocina, que se fue generalizando en los años posteriores a la conformación del modelo. A través del mismo se intentaba no solo compartir riesgos y ganancias, sino también incentivar al trabajador y contribuir a su "arraigo" evitando la ambulatoriedad propia de las tareas vitivinícolas. Uno de los rasgos básicos del contrato era que permitía aprovechar la mano de obra no remunerada del grupo familiar, por ello los avisos clasificados de la época priorizaban "hombres con familia". Se pagaba por un hombre, pero trabajaba un equipo. Tampoco gozaban los contratistas de estabilidad laboral. Solamente el 22% de los contratistas duró en su cargo entre 7 y 6 años y el 62% permaneció solamente de 1 a 2 años, es decir, que no alcanzaban a terminar el contrato si este se hubiera realizado según las pautas usuales. La mayoría de los contratistas se ocupaban como peones al día en los meses de marzo y abril, lo cual demuestra la insuficiencia de sus ingresos.

En relación a los salarios tenemos información únicamente para 1920, en el que el jornal promedio de los toneleros quincenales era de \$3,92, mientras que el 6% que trabajaba al día lo hacía solamente 8 días al mes, por un jornal promedio de \$ 2,58.

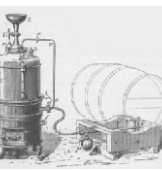
En los carreros la disminución del trabajo por la estacionalidad de las tareas iba unida a la del jornal, variando entre \$5,72 y \$ 4,19.

A lo largo de los años estudiados, mensualmente un contratista ganaba entre \$130 y \$140 mensuales, y al año reunía alrededor de \$1400. El jornal promedio para los peones era de \$3,57, aunque aumentaba en los momentos de la cosecha y de poda.

Si observamos que a lo largo de los 7 años analizados el jornal se mantuvo (pasó de \$3,56 a \$3,57) y el aumento del índice de precios al consumidor fue del 18%, podemos denotar una sensible depreciación de los ingresos de los peones.

A través del análisis realizado surge con claridad que las condiciones laborales de los empleados de Arizu eran duras³¹. La mayoría de las tareas exigían fuerza física y eran frecuentes los accidentes de trabajo. La jornada era discontinua, salvo para los carreros que dormían y comían donde su actividad los sorprendiera. Nos ha resultado difícil detectar la cantidad de horas que trabajaban, pero los toneleros al día trabajaban más de 9 hs y también los que lo hacían a destajo. Los mensuales solían continuar sus tareas después de cenar y los carreros prácticamente vivían en la bodega o en la finca. Esto permite aseverar que no se respetaba la conquista social de la jornada de 8 hs, más aún cuando vemos que en cada protesta gremial se la seguía reclamando.

³¹ Entrevista a la hija de un mensual realizada en agosto de 1997



El 1 de mayo y Navidad eran respetados como feriados, aunque no se ha podido corroborar el cumplimiento del descanso dominical y del sábado inglés.

Los ingresos para los trabajadores se habían ido desmejorando: si un tonelero ganaba en 1895 un jornal máximo de 5\$, y la carne valía 0,20\$ el kg., el valor adquisitivo de dicho jornal era de 25Kgs de carne. Y si el jornal máximo era en 1919 de 8,80 y la carne valía 0,65, su poder adquisitivo había descendido a casi la mitad, ya que solamente podía adquirir 13,50Kgs.

Conclusiones

El proceso de consolidación de la economía vitivinícola, así como los intentos por solucionar sus primeros desajustes y conflictos, tuvieron en los Arizu a uno de sus principales protagonistas. Los pasos recorridos por ambos, industria y empresa, están en estrecha relación y se determinan mutuamente, mostrando como en un espejo las fortalezas y debilidades de ambos. La trayectoria de esta familia³² y sus éxitos explican porqué tantas pequeñas y medianas empresa fueron quedando en el camino.

El análisis de la información presentada nos muestra los propósitos de la empresa por modernizarse (Gráficos Nº 9, 10 y 11). Sin embargo hemos podido corroborar nuestra hipótesis de que la inversión en tecnología, la expansión del mercado, el aumento de la producción de vinos, la inserción en los mercados consumidores y la integración horizontal y vertical, estuvieron acompañadas por criterios conservadores, paternalistas y familiares en relación a la política de recursos humanos de la empresa.

La empresa basaba su competitividad en las ventajas relativas de precios y costes, y dada la no cualificación del trabajo que empleaba, lo crucial era que su coste fuera mínimo. Su forma ideal de contratar se daba en un mercado de trabajo muy competitivo en que los oferentes competían vía salario, trayendo una rotación alta de sus trabajadores. Por ello la política de recursos humanos era llevada a cabo a través del mercado externo de trabajo sin profesionalización interna.

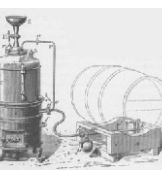
A la falta de especialización y de estabilidad de los trabajadores se le unían los salarios eran bajos y la falta de cumplimiento de la legislación social de avanzada del lencinismo hacia los años veinte³³. Las huelgas eran reprimidas a través de despidos de masa relacionadas con un mercado de trabajo competitivo³⁴ de alta oferta. Para los trabajadores rurales, el hecho de trabajar en el campo, lejos de la ciudad y del sindicato y vivir en la misma finca, seguramente fue un factor atenuante de las protestas y conflictos sociales.

³² El caso de los Escorihuela analizado por Bragoni op. cit muestra un itinerario totalmente distinto. A pesar de haber llegado a la provincia en la misma época, Arizu consigue insertarse más tempranamente en el más alto nivel de la burguesía bodeguera.

³³ En 1927 el Departamento Nacional de Trabajo rechazó los horarios y los salarios de los trabajadores por no ajustarse a la ley vigente.

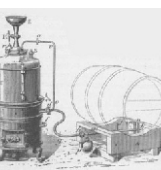
³⁴ La tasa de desocupación era para 1918 del 10,8%.

Ana María Mateu



Creemos que la refuncionalización de la empresa se dio en un contexto donde la refuncionalización de la familia fue prioritaria y donde primaron también las redes de paisanaje. Hay a lo largo de todo el periodo un continuo intercambio de poderes ante escribano público que permiten suponer que los límites entre la familia (y los compadres y paisanos) y los negocios estaban poco nítidos. Esto también se corresponde, especialmente en los primeros años, con un manejo muy casero y familiar del dinero. Eran frecuentes los retiros de los Arizu para pagar sus cuentas personales de luz, agua, viajes, la ropa de "Gath y Chavez" y "A la ciudad de Buenos Aires", hasta el bacalao o el champagne, las limosnas, el palco del teatro, los bombones. A esto se añadía el llamativo descuento ¿compulsivo o coercitivo" a los mensuales de números de la Lotería de Navarra y de contribuciones a la Sociedad Española de Socorros Mutuos.

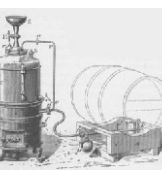
Si nos atenemos al paradigma chandleriano, la empresa vitivinícola Arizu fue, sin duda alguna, una "mano visible" en el mercado vitivinícola. Dentro de ella, la presencia de Balbino Arizu también fue muy evidente como el gran artífice de la exitosa mezcla de valores" modernos", como la maximización de los beneficios, con la preponderancia de la familia como elemento determinante de su "cultura empresarial"



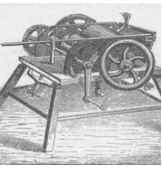
Fuentes empresariales consultadas

Registro de Obreros. *Godoy Cruz. 1919-1927*
Registro de Obreros Toneleros. *Godoy Cruz. 1919.*
Registro de Toneleros. *1919-1928*
Registro de Toneleros. *Godoy Cruz. 1919-1935*
Registro de Obreros. *1919-1927*
Registro de Obreros. *Godoy Cruz. 1920. Una sola foja.*
Registro de Obreros. *fechado en 1931 pero trae datos para 1927-1943-Jornales 1908*
Libro de Jornales de Toneleros. *1914-1921*
Libro de Jornales de Toneleros. *Godoy Cruz. 1915- 1924*
Libro de Jornales. *Godoy Cruz 1919-1920.*
Jornales. *1920-1922*
Jornales. *1921.*
Jornales de Toneleros. *1924- 1930.*
Jornales de Carreros. *1916-1921*
Jornales de Carreros. *1921*
Jornales de Carreros. *1925-1927.*
Jornales de Carreros. *1927-1930.*
Planillas de Obreros. *1907-1908*
Planillas de Obreros. *1910-1911.*
Planilla de peones y carreros. *1910.*
Planillas de Obreros. *1911-1913.*
Peones y carreros. *1913-1914.*
Bodega. *1920-1927.*
Jornales de Bodega. *1921- 1924.*
Bodegas. *1925-1926*
Bodegas. *1926-1928.*
Bodegas. *1928-1930.*
Bodegas. *1952-1957*
Personal de Embotellamiento. *1925-1930*
Personal de Taller, *1918.*
Sueldos y jornales *Finca Chachingo 1919-1922*
Sueldos y jornales *Finca Chachingo. 1923-1927.*
Jornales de Chachingo. *1928-1929.*
Libro Diario, *1887.*
Libro Diario, *1906.*
Libro Diario, *1908.*
Libro Diario, *1910-1911.*
Libro Diario, *1911.*
Libro Diario, *1912.*
Libro Diario, *1915.*
Libro Diario, *1916.*
Libro Diario, *1917-1922.*
Libro Diario, *1919.-Caja, 1902.*
Caja,
Comprobantes de Caja, *1909.*
Comprobantes de Caja, *1912-1913.*

Ana María Mateu



Caja, 1914.
Caja, 1920.
Caja, 1922.
Cajas, 1922-1925.
Caja Chica, 1926.
Mayor, 1912-1914.
Inventario, 1908.
Inventario, 1919.
Inventario, 1924-1925.
Inventario, 1926-1927
Inventario, 1928-1929.
Inventario, 1928-1929
Inventario, 1929-1930.
Informe de la Price Waterhouse. 1923.
Balance. 1924-1925.
Planillas de pago a Bodegas. 1927-1928.
Planillas de pago a fincas. 1924-1926.
Cuentas corrientes de Atuel y contratistas de Chachingo, 1920-1924.
Cuenta corriente de Contratistas, 1916- 1923.
Cuentas corrientes 1925-1929.
Cuentas corrientes, 1916-1922.
Cuentas corrientes 1940.
Copiador de cartas, 1901.
Copiador. 1922-1924.
Borrador de Cajas, 1888.
Compras y gastos, 1934.
Estadístico, 1909-1910-
Estadístico, 1911.
Elaboración y expendio, 1917.
Elaboración y expendio, 1918.
Elaboración y expendio, 1928
Registro de Consumo Interno.
Expediciones, 1909.
Expediciones, 1910.
Expediciones, 1911.
Remesas, 1895-1897.
Remesas 1899.
Salidas de Vino, 1916.



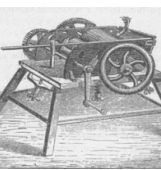
La modernización vitivinícola en Mendoza (Argentina) Desarrollo del mercado de trabajo libre y emergencia de nuevos actores. 1870-1910

En este trabajo presentamos un esquema de la economía mercantil que dominaba en la provincia occidental de Mendoza hacia los años 70 del siglo XIX y la transición hacia la agroindustria moderna, plenamente consolidada en su desarrollo hacia el final de esa centuria y comienzos de la siguiente. Pese a los cambios económicos, extraordinarios por su magnitud y velocidad, ambas economías coexistirían todavía muchos años. En efecto, aunque la economía conservó algunas características de sociedades preindustriales, entre las que se cuenta la persistencia de modalidades de coacción extraeconómica que dificultaron el desarrollo del mercado de trabajo libre, avanzaba raudamente en Mendoza una *revolución* agroindustrial que modificaría la sociedad, haciéndola más compleja. En tal contexto, trazamos un panorama del proceso de formación del mercado laboral, en el que se muestra el paso del trabajo como obligación al trabajo como derecho; y, dentro del mundo del trabajo rural, analizamos el papel de la vitivinicultura en la diferenciación sociolaboral, en la evolución del salario y en la aparición de nuevos actores sociales que trabajaron la tierra sin ser asalariados, los denominados "contratistas", centrándonos en uno de sus tipos.

Cambios económicos radicales con eje en la continuidad vitícola

Hacia los años 70 la economía mendocina estaba organizada en torno al comercio de ganado, agregándose algunos rubros complementarios. El espacio productivo central, el oasis Norte, era un gran alfarar destinado a engordar los animales provenientes del este del país para su posterior exportación a Chile. Los cereales le seguían en importancia, en particular el trigo, que daba origen a una destacable actividad molinera. Las harinas eran comercializadas en las provincias de San Luis, Córdoba, Santa Fe y aun en Buenos Aires y su venta financiaba parte de las compras de ganado. La vid y el vino, en profunda crisis desde la tercera década del siglo, sobrevivían apenas abasteciendo el mercado local.

*Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales-CONICET e Instituto de Geografía-UNCuyo.
e-mail: rrichard@lab.cricyt.edu.ar



Mendoza mantenía, asimismo, una tradicional posición nodal, actuando como centro articulador de intercambio y distribución de bienes de ultramar, para lo cual desarrollaba la función mercantil en paralelo con la actividad transportista, frecuentemente realizada por muchos de sus comerciantes.

Este esquema permitiría, durante varias décadas, una considerable acumulación local de capitales y un crecimiento sostenido de la economía.

Esta organización económica -y su correlato social y espacial-, entró en crisis en la segunda mitad de los 70, lo que daría lugar a una profunda transformación: los alfares y potreros cedieron paso desde los 80 al paisaje vitícola, a la bodega y el ferrocarril.

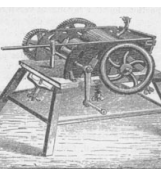
La vid era, por entonces, un cultivo accesorio, pese a una tradición de más de dos siglos, con muchos años de esplendor en el XVIII, que habían ubicado al vino como el principal generador de riquezas en Mendoza. El excedente de vinos y aguardientes exportables a otras provincias a fines de los 70 era calculado en unas 20.000 arrobas (6.600 Hl)¹, aunque no había seguridad de que pudieran ser vendidos por su deficiente calidad. Esos saldos representaban un ingreso posible de \$ 120.000 bolivianos, menos de un 10% de las ventas de la provincia a Chile.

La modernización del viñedo comenzó tenuemente en esos años 70 por decisiones políticas locales y nacionales. Era una respuesta a factores vinculados con la inserción internacional de la economía nacional, que determinaron la pérdida de competitividad de la producción local y crearon las condiciones para el cambio del modelo de acumulación vigente todavía en la provincia. Se sumaba, además, una gradual reducción de la rentabilidad de las ventas ganaderas. El viñedo fue elegido entonces como una alternativa viable y rápida para superar la crisis. La economía mercantil cedería su lugar a la agroindustria, que se desarrollaría en un marco de plena expansión capitalista.

La promoción estatal, con fuerte apoyo fiscal desde 1881, provocó un crecimiento exponencial de la vitivinicultura originando un modelo productivo dedicado a la cantidad y orientado a atender sólo al mercado interno. Entre 1884² y 1900 se iniciaron 2.900 viñedos modernos que cubrían más de 17.000 ha de viñas; hacia 1911 se superaban las 50.000 ha (Cuadro N° 1); y, en 1914, más de 70.000 ha se repartían en 6.160 explotaciones. El cambio espacial y económico fue de gran magnitud.

¹ Para tener una idea de las diminutas ventas de vino mendocino, señalemos que el país importó, en 1872, 283.803 Hl; y, en 1879, 546.837 Hl (Rodolfo Richard-Jorba, Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900, Mendoza, Fac. de Filosofía y Letras-UNCuyo, 1998, p. 247).

² En rigor, en 1881 se iniciaron 2 viñedos con 22 ha y, en 1883, 6 fincas con 25 ha en total (Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900", en Revista de Estudios Regionales N° 10, Mendoza, CEIDER-UNCuyo, 1992).



Por una parte, transformó el paisaje, porque la legislación promocional obligaba a la implantación exclusiva de viñedos, con lo cual se eliminaba la alfalfa, el viejo cultivo en torno del cual giraba la economía local y se imponía, implícitamente, una alta densidad de cepas por hectárea para tornar rentables las nuevas explotaciones que, en su mayoría eran menores de 5 ha³. De manera tal que, en muy pocos años, los nuevos viñedos se intensificaron, en especial los de cepas "francesas"⁴.

Gracias a los sistemas técnicos modernos, el aumento de los rendimientos fue extraordinario. Los 120 quintales españoles (de 46 kg) que aproximadamente se obtenían en los años 70, se convirtieron en 250 a fines de la década siguiente y continuaban creciendo en los 90. Consecuentemente, el mosto producido expandía rápidamente la oferta de vinos. El sistema de conducción tradicional, denominado "de cabeza", además de impactar en el ambiente y acelerar la destrucción del monte nativo, aumentaba el costo de implantación, pues los tutores de algarrobo (*Prosopis* sp.), retamo (*Bulnesia retamo*) o atamisque (*Atamisquea emarginata*), debían traerse de 30 o 40 leguas. El elevado precio de la madera para postes fue, sin duda, uno de los factores que determinaron la introducción y difusión del alambrado en Mendoza y el cambio en los sistemas de conducción (y de cercado de las propiedades), porque la mayor densidad en los cultivos a que obligaban las leyes de promoción vitícola imponían este cambio técnico. El ferrocarril cumplió en este aspecto un papel definitorio por su capacidad de transportar grandes volúmenes de alambre a costos relativamente bajos. Otro de estos factores debe ser atribuido al aporte cultural de los inmigrantes franceses arribados a la provincia desde 1875.

En un informe elaborado por el director de la Escuela Nacional de Agricultura se destacaba que la viticultura estaba aún en estado primitivo, aunque *"cada año adquieren, sin embargo, un desarrollo más y más vigoroso"* los nuevos viñedos, habiendo iniciado algunos propietarios la *"plantación en grande escala"*, como Tiburcio Benegas, el gobernador Rufino Ortega, Salvador Civit y otros⁵.

Hacia 1887, Emilio Civit sugería desde Francia la adopción de los métodos aplicados en Burdeos, unas 2.400 cepas por ha, conducidas con 2 alambres⁶; y Lemos, un año más tarde, prescribía 3.400 cepas para las variedades francesas y 2.000 para las criollas⁷, ambas con conducción en espaldero. En los hechos se superaron esas cifras, y el cultivo modernizado, con una visión casi de "agricultura industrializada", avanzó hacia el modelo productivo de cantidad sin calidad.

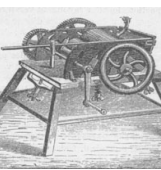
³ El 67,3% de los nuevos viñedos promocionados, entre 1881 y 1900, tenían menos de 5 ha y representaban el 18,9% de la superficie vitícola (Ibídem, pp.152 y 153).

⁴ Genéricamente se llamaban "francesas" a todas las variedades de origen europeo, probablemente porque predominaban las clásicas cepas de Francia, pero también para distinguirlas de las "criollas", denominación aplicada a las viñas traídas por los españoles en la conquista y las primeras épocas coloniales. Estas eran muy productivas y estaban plenamente adaptadas al suelo y clima locales, pero sus frutos tenían muy baja calidad enológica. Su alta productividad implicaba un cultivo poco denso, de unas 2.000 plantas/ha, frente a 3.500 o 4.000 de las "francesas".

⁵ Aarón Pavlovsky, Informe presentado al Exmo. Sr. Ministro del Interior Dr. D. Bernardo de Irigoyen sobre los Trabajos ejecutados en la Escuela Nacional de Agricultura de Mendoza en el año 1884, Mendoza, Imprenta de La Palabra, 1885, p. 16.

⁶ Emilio Civit, Los viñedos de Francia y los de Mendoza, Mendoza, Tip. Los Andes, 1887.

Rodolfo Richard Jorba



En efecto, los viñedos modernos implantados entre las décadas de 1880 y 1900, además de su alta densidad, fueron manejados con técnicas de plantación, conducción y formación de las cepas dirigidas a lograr sólo una gran producción. La dimensión del esfuerzo realizado a través del trabajo humano se puede apreciar en las cifras: en 15 años (1888-1902), se implantaron más de 70 millones de cepas⁸. Los grandes rendimientos que siguieron aumentaron la oferta de uva y determinaron el desarrollo de una auténtica industria del vino, con bodegas tecnificadas. Con todos estos cambios se iniciaba un notable proceso de sustitución de importaciones, satisfaciendo crecientemente la expansiva demanda de vinos en el mercado nacional.

Cuadro N°1 - Provincia de Mendoza. Desarrollo territorial del viñedo. Por Zonas. En ha. 1881-1911

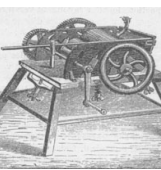
ZONAS	Padrón base 1883 (viña Tradic.)	Viñedos Promoc. 1881-1900	Total en 1900	Aumento base -1900 en %	Total en 1911	Aumento 1900-1911 en %
NUCLEO	1.987	13.457	15.444	677	32.464	110
ESTE	699	3.598	4.297	515	12.497	191
NORTE	30	64	94	213	149	58
V. DE UCO	64	126	190	197	1.074	465
SUR	8	585	593	7.312	7.367	1.142
TOTAL	2.788	17.830	20.618	640	53.551	160

Aclaraciones: El Padrón de 1883 comprendía los viñedos en producción, existentes antes de la modernización y de las leyes de promoción fiscal. Ha sido tomado como base para comparar los resultados de las políticas públicas de exención de impuestos, que si bien rigieron desde 1881, tuvieron aplicación desde 1884, cuando los propietarios comienzan a solicitar masivamente los beneficios, salvo las 8 fincas mencionadas, iniciadas en 1881 y 1883. Las Zonas agrupan los departamentos de la provincia: en el oasis Norte, la Zona Núcleo (Capital, Godoy Cruz, Guaymallén Las Heras, Luján y Maipú, área de ocupación original, actualmente denominada Gran Mendoza); Zona Este (San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz); Zona Norte (Lavalle); Valle de Uco (Tupungato, Tunuyán y San Carlos); y, en la Zona Sur (San Rafael, fortín militar y frontera con los indígenas hasta 1879).

Fuentes: elaboración propia con datos tomados de Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial...", cit. y Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, correspondiente al año 1911, Mendoza, 1912, p. 341.

⁷ Abraham Lemos, Mendoza. Memoria descriptiva de la Provincia, Mendoza, Imprenta Los Andes, 1888.

⁸ Cifras tomadas de Pedro Arata et al, "Investigación Vinícola", en Anales del Ministerio de Agricultura - Sección Comercio, Industrias y Economía, Tomo I, N° 1, Buenos Aires, 1903, p. 189.



Las bodegas comenzaron a multiplicarse y a aumentar su capacidad de elaboración muchas de ellas⁹. Así, de 59.000 Hl de vino elaborados en 1888, se pasó a 900.000 en 1899, cifra que se triplicaría al finalizar la primera década del siglo XX. El viñedo promovió, asimismo, el surgimiento de una clase de pequeños y medianos propietarios, dotada de gran dinamismo, que engrosaría los sectores medios de la sociedad local¹⁰.

La intensificación de los cultivos vitícolas, su mantenimiento y particularmente la vendimia, aumentaron la demanda de mano de obra, en contraposición a lo que sucedía con la agricultura de pastos y cereales y la ganadería. Aunque más adelante daremos algunas precisiones sobre el empleo generado por la viticultura, es interesante destacar que el aumento que tuvo la población rural en Mendoza entre los Censos de 1869 y 1895 alcanzó al 54%. En el primero, la economía estaba dominada por actividades escasamente demandantes de mano de obra, el engorde de ganado y el cultivo de forrajeras y cereales, mientras que la viticultura era insignificante; en el segundo, el nuevo modelo agroindustrial estaba en plena expansión y las diversas labores movilizaban crecientes contingentes de trabajadores, sobre todo temporarios.

El mercado de trabajo vitivinícola se ampliaba al ritmo de los cambios que imponía el desarrollo capitalista. Aunque las fuentes disponibles sólo dan estimaciones del empleo generado por el sector, son útiles porque permiten relacionar la expansión del cultivo y de las bodegas con el mercado laboral. Así, hacia 1894, Pavlovsky aseguraba que unos 10.000 hombres y sus familias trabajaban en el viñedo, de modo permanente, atendiendo alrededor de 15.000 ha¹¹; y, en vendimia, aquella cifra se duplicaba.

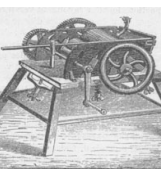
Dos décadas más tarde, en 1913, una entidad gremial empresaria calculaba en 15.000 los trabajadores permanentes, entre peones y contratistas, para atender un viñedo que orillaba las 60.000 ha¹².

⁹ En 1887, se registraron 420 bodegas, todas muy pequeñas; en 1899, había 1.084 y en 1910 llegaban a 1.184. En 1895 sólo 7 bodegas, de 433, elaboraban entre 10.000 y 50.000 Hl; en 1899 eran 16, pero otras 2 superaban los 50.000 Hl; y, para 1910, 4 establecimientos alcanzaban esta categoría y 56 estaban en la inmediatamente inferior (Eduardo Pérez Romagnoli y Rodolfo Richard-Jorba, "Una aproximación a la geografía del vino en Mendoza: distribución y difusión de las bodegas en los comienzos de la etapa industrial. 1880-1910" en Revista de Estudios Regionales N° 11, Mendoza, CEIDER-UNCuyo, 1994).

¹⁰ Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial ...", Cit.

¹¹ Aarón Pavlovsky, "La industria Viti-Vinícola Nacional", conferencia dada en el Ateneo el 29-9-1894, Buenos Aires, Imprenta de Pablo E. Coni e hijos, 1894. Pavlovsky era un ingeniero agrónomo ruso que había emigrado a Mendoza en 1883. Fue director de la Escuela Nacional de Agricultura y un destacado empresario vitivinícola. Sus cálculos se aproximarían a la realidad si sólo englobaran a 10.000 personas y excluyeran a mujeres y niños del trabajo permanente. En tal caso, se habría empleado un trabajador por cada 1,5 ha. Asimismo, las estimaciones de Pavlovsky para el sector industrial son exageradas (unos 4.500 trabajadores permanentes); en el Censo de 1895 fueron corregidas a menos de la mitad.

¹² Asociación de Vitivinicultores de Mendoza, Presentación ante el Congreso de la Nación oponiéndose a un nuevo impuesto al vino, en Boletín del Centro Vitivinícola Nacional N° 97, Buenos Aires, octubre de 1913, p. 2670. En este caso se habría avanzado considerablemente en la productividad del trabajo (1 hombre cada 4 ha), tema que deberá ser profundizado en futuras investigaciones a la luz de datos que, al presente, son insuficientes para arribar a conclusiones definitivas. No obstante, esta mayor productividad en el trabajo vitícola guarda cierta correspondencia con la detectada para el sector industrial (Rodolfo Richard-Jorba y Eduardo Pérez Romagnoli, "El proceso de modernización de la bodega mendocina. 1860-1915", en CICLOS N° 7, Buenos Aires, IIHES, 1992).



En vendimia se empleaban 30.000 cosechadores de ambos sexos, además del personal requerido para servir a unos 4.500 carros que transportaban la uva hasta las bodegas¹³. La industria ocupaba en vendimia unos 12.000 obreros¹⁴ para elaborar poco más de 4.000.000 de Hl de vino en 1.052 bodegas¹⁵.

Entre las dos décadas transcurridas de 1894 a 1913, un cálculo bastante realista y que guarda coherencia con los otros dos, era presentado en una investigación sobre la problemática del trabajo en el país. En efecto, para 1904 se calculaba que el sector vitivinícola empleaba, de modo permanente, a 15.000 personas y en la vendimia se incorporaban otras 22.000¹⁶, aunque no se desagregaban cuántas trabajaban en las viñas y en la bodegas. Para ese entonces la superficie con viñedo en producción (1903) llegaba a 22.205 ha y el vino elaborado superaba 1.300.000 Hl¹⁷.

Los actores sociales que iba generando la moderna vitivinicultura pondrían rápidamente en evidencia la complejidad que adquirirían la economía y la sociedad mendocinas al ingresar de lleno al capitalismo. Los *viñateros*, *productores agroindustriales*, *industriales bodegueros*, *bodegueros integrados*, *comerciantes extrarregionales* y el *contratista de viña*¹⁸, integrados en relaciones fuertemente asimétricas, conformaban un rico universo social que convertía al sector vitivinícola en el motor del crecimiento económico de Mendoza¹⁹.

¹³ En la cosecha de 1913 participaron 12.203 peones con 4.417 carros (Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza correspondiente al año 1913, Mendoza, 1914, p. 242).

¹⁴ Asociación de Vitivinicultores de Mendoza, Presentación..., cit.

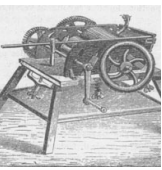
¹⁵ Anuario de la Dirección General..., cit. pp. 235 y 236. Sólo cantidad de bodegas que elaboraron vino ese año.

¹⁶ Juan Biale Massé, Informe sobre el estado de la clase obrera (1904), Buenos Aires, Hyspamérica, 1985, pp. 879-880.

¹⁷ (Memoria de la Oficina de Estadística - Año 1903, Mendoza, 1904, pp. 116 y 118). No se dispone de datos para 1904, que permitirían una comparación más ajustada con la información de Biale Massé.

¹⁸ Los *viñateros* eran propietarios o arrendatarios que explotaban, en general, fincas menores de 5 ha y vendían la uva al elaborador de vinos. Los *productores agroindustriales* integraban la etapa agrícola con la elaboración del vino en establecimientos de tamaño variable, aunque con predominio de los pequeños. Vendían su producción directamente en el mercado local o a los grandes bodegueros; y, en ocasiones, la remitían a comerciantes de otras provincias. Los *industriales bodegueros* poseían o arrendaban bodegas y no producían la materia prima. En muchos casos fue una categoría de transición hacia fórmulas empresariales integradas. Los *bodegueros integrados* eran, a fines del XIX, una excepción. Su desarrollo se manifestaría desde la década de 1900 y conformaban un reducido grupo de grandes empresarios que comercializaban su propia producción, controlaban la industria e intervenían en la formación de los precios. Por último, los *comerciantes extrarregionales* distribuían en otras provincias los vinos locales o los compraban a granel para venderlos con marcas propias. Tuvieron gran influencia en la dirección masiva del modelo vitivinícola porque constituían una demanda relativamente concentrada frente a una multiplicidad de productores a quienes les imponían la elaboración de vinos gruesos y alcoholizados, pasibles de soportar "estiramientos", cortes y adulteraciones varias. Finalmente, los *contratistas*, actores de diverso tipo vinculados directamente a la plantación y mantenimiento de las viñas, que se describen más adelante.

¹⁹ Si consideramos un solo impuesto provincial, el denominado a los "Frutos del país", más del 90% de lo recaudado correspondía al vino y a los alcoholes. En 1895, este impuesto representaba el 18% de la recaudación total de Mendoza; en 1900 fue del 20%; y en 1907, llegó al 59% (Más información en Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., cit., p. 205).



Estos actores eran sólo una parte, si bien central, de una sociedad que se había vuelto más heterogénea y diversa en las dos últimas décadas del siglo XIX, al ritmo de los procesos de cambio que experimentaban la Argentina en general y Mendoza en particular, fueran los político-institucionales, el desarrollo urbano, el crecimiento económico, la acelerada modificación de la estructura demográfica por la masiva inmigración de ultramar (mayoritariamente española e italiana, seguida por la francesa), la difusión de la educación pública, la expansión y consolidación de los estratos medios urbanos, la aparición de los sectores obreros, la monetización del salario, etc²⁰.

El trabajo libre: un largo camino por recorrer...

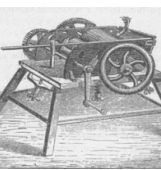
En la segunda mitad del siglo XIX, en el "mundo del trabajo" rural mendocino predominó la *condición proletaria*²¹; es decir, una situación de casi exclusión del cuerpo social. Si bien el proletario era un elemento imprescindible en el proceso productivo, se le imponían límites, no franqueables, determinados por ingresos que sólo permitían, en el mejor de los casos, la reproducción; y por viejas instituciones de coacción extraeconómica y control social.

En una sociedad dual -aunque con matices- como la mendocina de la economía mercantil, los núcleos de la élite que controlaban la estructura y el funcionamiento de la economía y el Estado ejercían un crudo paternalismo sobre las mayoritarias clases no propietarias y aun sobre los incipientes estratos medios de la sociedad. La "cuestión social", sin embargo, aparecería a partir de la década de 1860 con manifestaciones de algunos sectores liberales principistas que se oponían a ese paternalismo, que subsistió, no obstante, hasta el final del siglo XIX, al menos en sus formas más típicas. La necesidad de "moralizar" a las masas fue el discurso hegemónico que fundaba el control social y la explotación de los desposeídos, entendiendo el trabajo como una obligación y no como un derecho. Si el pobre era hábil para trabajar y no lo hacía, se le complicaba la vida y aparecían las figuras del "vago" o el "malentretenido"²².

²⁰ Esta mayor heterogeneidad sería indicativa de la transición desde una "sociedad notabiliar" a la "sociedad contemporánea", según definiciones de Ruggiero Romano y Marcello Carmagnani, "Componentes sociales", en Marcello Carmagnani, Alicia Hernández Chavez y Ruggiero Romano (coords.), Para una Historia de América I. Las estructuras, México, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, 1999.

²¹ Empleamos indistintamente los términos "proletario" o "peón", para referirnos a un trabajador que estaba en la base de la pirámide social y que sólo poseía la fuerza de sus brazos para trabajar a cambio de un salario.

²² Las poblaciones "[...] que son objeto de intervenciones sociales difieren fundamentalmente según sean o no capaces de trabajar, y en función de este criterio se las trata de maneras totalmente distintas [...]" (Robert Castel, Las metamorfosis de la cuestión social, Buenos Aires, Paidós, 1997, p. 29, resaltado nuestro).



Como afirmáramos anteriormente, en la segunda mitad del siglo XIX se registraron en la provincia profundos cambios que abarcaron la totalidad de los aspectos de la vida de una comunidad, económicos, sociales, ideológicos, políticos, institucionales y geográficos, casi en paralelo con otras regiones del país²³. Sin embargo, persistirían formas de trabajo tradicionales²⁴, de la misma manera que el antiguo negocio ganadero conservaría cierta vigencia por años. En efecto, sin perjuicio del avance de la *revolución* agroindustrial, la economía mantenía pervivencias del modelo de ganadería comercial. Consecuentemente, por las particulares formas de subordinación social señaladas, se mantendrían el trabajo regulado y el trabajo obligatorio como las principales modalidades de coacción extraeconómica en la organización del trabajo.

Un panorama de la población y el mercado laboral. Desarrollo capitalista y avance del empleo precario

Entre los años 50 y 80, una ínfima minoría de propietarios con fortuna y una mayoría poseedora sólo de la fuerza de sus brazos y, en ciertos casos, de alguna propiedad menor, funcionaba con antiguas estructuras consolidadas en las que dominaban las relaciones fuertemente personalizadas entre los propietarios y sus trabajadores, más concretamente entre los patrones y los ampliamente mayoritarios grupos de peones.

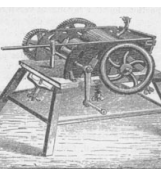
La economía tuvo un ciclo expansivo hasta promediar la década del 70; y la población creció, recuperándose de los efectos del gran terremoto de marzo de 1861²⁵. En efecto, las tasas de crecimiento medio anual muestran un leve ascenso entre los relevamientos censales provinciales de 1857 y 1864, así como un sustancial incremento en el período 1864-1869. Entre este año y el Censo de 1895 se registra, por el contrario, un suave descenso, período este que cubre la transición de la decadencia de la ganadería comercial y los comienzos del desarrollo vitivinícola, además de los negativos impactos de las crisis de 1873 y 1890. Pero, con la consolidación de la vitivinicultura y la atracción de inmigrantes, la expansión demográfica se tornaría vigorosa²⁶.

²³ La relación entre desarrollo azucarero y formación del mercado libre de trabajo en las provincias del noroeste ha sido demostrada por Daniel Campi y Marcelo Lagos, "Auge azucarero y mercado de trabajo en el Noroeste argentino, 1850-1930", en Jorge Silva Riquer, Juan Carlos Grosso y Carmen Yuste (comps.), *Circuitos mercantiles y Mercados en Latinoamérica. Siglos XVIII-XIX*, México, Instituto Mora-UNAM, 1995.

²⁴ Esta persistencia resultó en que "[...] el paternalismo dejó de ser considerado por los trabajadores como un hecho de protección positiva, para asumir una connotación de tipo fuertemente coercitivo". "En el proceso destructivo de los vínculos paternalistas tuvo una función importante la creciente diferenciación que se introduce en la agricultura comercial entre la mano de obra fija y la mano de obra eventual y estacional" (Ruggiero Romano y Marcello Carmagnani, *Componentes...*, cit., p. 397).

²⁵ El terremoto provocó entre 6.000 y 8.000 víctimas fatales y unos 1.500 heridos (José L. Masini Calderón, *Mendoza hace cien años*, Buenos Aires, Theoría, 1967) En 1857, se censaron 47.478 habitantes y, en 1864, 57.476. La población capitalina, en cambio, descendió en ese período de 8.641 a 4.457 pobladores (Archivo Histórico de Mendoza, en adelante AHM-Carpeta N° 15-Censos).

²⁶ Entre 1857 y 1864, 1,8 por mil; 1864-1869, 25,6 por mil; 1869-1895, 22,32 por mil; y 1895-1914, 41 por mil. Los Censos Nacionales de 1869 y 1895 relevaron 65.413 y 116.136 habitantes y, en 1914, llegaron a 277.535.



En el período comprendido entre 1864 y 1869, de auge del modelo ganadero, los peones registraron un crecimiento medio del 48,7 por mil anual, un ritmo cercano al doble que el mostrado por el conjunto de la población. En este crecimiento intervinieron, sin dudas, los migrantes chilenos, que lo hicieron a una tasa del 100 por mil anual, seguramente atraídos por condiciones de trabajo sustancialmente mejores que las de su país²⁷. La demanda de trabajo para la reconstrucción de la ciudad de Mendoza no parece haber sido determinante, pues su población había descendido dramáticamente. Sin embargo, se había incrementado en las zonas rurales, sustrayendo -probablemente- trabajadores al servicio doméstico. Esto parece corroborarlo un reclamo para que los Subdelegados²⁸ y la Policía de los departamentos hicieran cumplir las disposiciones sobre "servicio doméstico", es decir, los instrumentos de coacción extraeconómica que giraban en torno al régimen de la *papeleta de conchabo*²⁹. En ese reclamo se reconocía, paralelamente, que no había en ese momento escasez de brazos para la producción³⁰. Sugestivamente, la protesta se formulaba en verano, cuando aumentaba la demanda de trabajadores temporarios y se hacía previsible que muchos domésticos, varones y mujeres, procuraran mejores ingresos en labores agrícolas o vinculadas al transporte. En noviembre de 1867, en un marco de crecimiento económico³¹, el gobernador Nicolás Villanueva, un liberal principista, eliminó la papeleta de conchabo. Puede pensarse que había una situación de "pleno empleo", porque la prensa pedía que se persiguiera y obligara a trabajar a los vagos como remedio para evitar el mal que significaría tener que incrementar salarios por falta de oferta veraniega de brazos³².

Entre 1869 y 1895, período que incluyó, como ya fuera dicho, la crisis del modelo de ganadería comercial y la reconversión productiva hacia el sistema agroindustrial, la tasa de crecimiento medio anual de los peones tuvo una ligera reducción, situándose en el 46 por mil³³.

²⁷ Los censos registraron, en 1864, 3.456 chilenos; y en 1869, 5.774.

²⁸ El Subdelegado era un funcionario designado por el gobernador de la provincia, que administraba los departamentos (municipios) y tenía poderes políticos, policiales y judiciales.

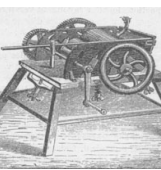
²⁹ Diversas leyes y decretos provinciales (1828, 1845, 1855) obligaban a hombres y mujeres no propietarios o que carecieran de "arte o industria lícita de qué vivir", a servir a un patrón. Este debía extender una "papeleta de conchabo" que servía a estos proletarios para acreditar que trabajaban y evitar ser perseguidos por la Policía como "vagos" y padecer multas, arrestos y trabajos forzados en las obras públicas.

³⁰ El Constitucional N° 2974, Mendoza, 28-1-1864, p. 3.

³¹ Rodolfo Richard Jorba, Poder..., cit., Cap. I, Cuadro I.4.

³² "Peones. La escasez de brazos trabajadores viene a ser ya una calamidad... Para remediar siquiera en parte tan grave mal, la policía debe ser infatigable en la persecución (sic) de los vagos [...]" (El Constitucional N° 3978, Mendoza, 5-12-1867, p. 3). Los salarios aumentaron de \$bolivianos 13,75 en 1866 a \$b 15,60 en 1871, lo que confirmaría nuestra suposición.

³³ Si sólo consideramos los dos primeros censos nacionales, los peones relevados como tales fueron, en 1869: 8.699; y en 1895: 10.251. En este caso, la tasa sólo habría sido del 6,4 por mil. Sin embargo, el Censo de 1895 incluyó una cantidad muy significativa de población sin especificar oficio o profesión (22.995 personas). Sin duda la mayor parte de esos individuos se desempeñaban como peones. De todos modos, cualquiera de las dos tasas apuntadas deben ser tomadas con precaución, aunque nos inclinamos por la incluida en el texto porque su similitud con la del período anterior refleja cierta coherencia con la información disponible, que no indica oscilaciones económicas bruscas y persistentes ni emigraciones masivas.



A mediados de los 70 el gobernador Francisco Civit daba cuenta de un hecho importante. De 296 inmigrantes europeos que habían arribado a la provincia en 1875, "[...] 97 han encontrado colocación en los Departamentos de campaña i 199 en la Ciudad [...]"³⁴, ganando todos ellos los salarios corrientes. Es decir que dos tercios de los nuevos habitantes se instalaron en la ciudad, promoviendo la aceleración temprana del proceso urbanizador, la instalación protoindustrial y la ampliación del sector servicios. A la campaña sólo fueron 97 personas, de las cuales 60 eran agricultores y 8 viticultores, es decir que apenas un 23% del total se incorporaría al mercado de trabajo rural. Algunos lo harían como asalariados y otros como aparceros o arrendatarios³⁵, de modo que, inicialmente, la inmigración no mejoró la oferta de mano de obra sino puntualmente.

El desarrollo del nuevo modelo vitivinícola y las posibilidades que ofrecía en términos de demanda de trabajo, se refleja en la tasa de crecimiento de los peones entre 1895 y 1914, que superó el 49 por mil anual³⁶, período en el que, además, se sumó una enorme corriente inmigratoria de ultramar³⁷. Por supuesto, la sociedad era entonces más compleja y los peones se insertaban, tal vez mayoritariamente, en los mercados urbanos que demandaban brazos para industrias y servicios.

Debe destacarse, asimismo, la muy fuerte expansión que experimentó la precariedad laboral. Aunque las cifras no sean del todo confiables, tanto en la etapa de pleno desarrollo capitalista (década del 90), como durante la consolidación de la agroindustria (comienzos del siglo XX), las nuevas relaciones de producción condujeron a un incremento de la precarización del empleo³⁸. En otro trabajo se advirtió sobre el impacto que la introducción de equipo técnico de avanzada tenía sobre el empleo agroindustrial³⁹. En esa dirección, la producción creciente de la economía vitivinícola seguramente contribuía, en no poca medida, a generar empleos precarios⁴⁰.

³⁴ Mensaje del gobernador Francisco Civit a la Legislatura, 3-2-1876 (Registro Oficial 1875-1876, p. 293).

³⁵ En el Informe de la Comisión de Inmigración de Mendoza de 1875 (1-1-1876) se indican estas formas de tenencia a las que apelaban los propietarios para poner en producción y valorizar sus tierras (El Constitucional N° 739, Mendoza, 29-4-1876).

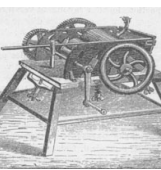
³⁶ Lo señalado en la nota 33 se reitera en el censo de 1914 (30.404 peones y 69.509 sin oficio especificado). La bonanza impulsada por la vitivinicultura obraría como disparador de este mayor crecimiento. Los oficios no especificados crecieron a tasas del 50 por mil anual en el período.

³⁷ En 1895, los europeos representaban el 8,9% de la población provincial. En 1914 alcanzaban el 27,6%.

³⁸ Nuestros datos señalan que el empleo precario se mantuvo durante la vigencia del modelo mercantil ganadero en torno a un 28% de la población en actividad. Esto indicaría una estructura social más estática en la que persistían viejas tutelas, paternalismos y relaciones personales bastante estrechas, facilitado todo por un crecimiento demográfico lento. Con el desarrollo capitalista y la hegemonía que alcanzaría la agroindustria vitivinícola, aumentó la demanda de trabajadores temporarios y, consecuentemente, el empleo precario. Ya no se trata sólo de los peones o jornaleros. El personal "de fatiga" se amplía para incluir a los que carecían de "profesión" o no la especificaban. Como resulta obvio, estos individuos estaban, desde el punto de vista laboral, en la precariedad más absoluta, probablemente viviendo de "changas". En los Censos de 1895 y de 1914, la precariedad creció desde el 45 al 57% en cifras redondas.

³⁹ Rodolfo Richard-Jorba y Eduardo Pérez Romagnoli, "El proceso de modernización...", cit.

⁴⁰ Si en 1890 se producían 0,88 Hl de vino por habitante, en 1895 fueron 4 Hl y en 1899, 7,2 Hl; es decir que en una década, la elaboración media por habitante creció a un 15,6% anual (718% en los 10 años). Y no debe olvidarse el crecimiento acelerado de la población por el aporte inmigratorio, lo que torna más impactantes las tasas precedentes (cálculos sobre datos tomados de Rodolfo Richard-Jorba, Un panorama sobre el mercado de trabajo rural en Mendoza entre la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del XX, mimeo, 2001, Cuadro N° 1).



En el interior del oasis, a los peones permanentes se sumaban los temporarios y quienes hacían labores a destajo⁴¹. Estos últimos (plantadores, tapiadores, trasquiladores, castradores, domadores, etc.) eran valorados por su calificación y porque no abundaban. Los peones permanentes tenían a su cargo tareas generales (regar, limpiar canales y acequias en el invierno, reparar cercos, cuidar el ganado, arar y sembrar, transportar la producción o arrear el ganado, etc). Los temporarios eran demandados entre diciembre y mayo para cosechar los cereales, trillar y ventear el trigo y hacer la vendimia (muy pequeña en los 70 y creciente desde fines de los 80). Además, en otoño e invierno, aunque caía la demanda de trabajo agrícola, se traía ganado desde el este para engordarlo. Todas estas tareas requerían dotaciones de personal complementario y, en la medida de lo posible, el Estado intervenía para asegurar la oferta⁴².

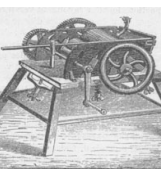
Las haciendas del oasis eran explotaciones diversificadas: agrícolas, ganaderas, frutícolas y, en ocasiones, vitivinícolas o con actividad molinera. En cierta medida eran semejantes a algunas grandes propiedades del secano dedicadas a la cría de ganado. Estas "estancias" se constituyeron en haciendas en muchos casos, por ejemplo, la gran estancia-hacienda El Melocotón, situada en el Valle de Uco (Tunuyán). Este establecimiento tenía en 1879 más de 40.000 ha de campos de cría y 3.000 ha cultivadas con regadío. Diez años después, los cultivos habían crecido en unas 1.000 ha y el personal empleado ascendía a 14 capataces y 225 peones residentes en la estancia con sus familias (unas 800 personas en total)⁴³. El contraste con estos establecimientos alejados se produciría a medida que las haciendas del oasis fueran reconvirtiéndose en explotaciones vitícolas modernas o que se produjera la división de esas grandes propiedades para su venta en el mercado de tierras, mercado que se activaría acompañando al desarrollo de la vitivinicultura. Los incentivos fiscales otorgados por el Estado provincial fueron un atractivo fundamental sumado a la crisis del comercio ganadero. Un ejemplo interesante para confirmar estas aseveraciones lo constituye el establecimiento El Trapiche, situado en el departamento de Godoy Cruz, lindero de la capital. Su propietario, Tiburcio Benegas⁴⁴, estuvo entre los primeros en acogerse a los beneficios de las políticas fiscales de promoción del viñedo.

⁴¹ La Ley de Estancias de mayo de 1880 trataba en el Título XIII sobre "Patrones y empleados" e incluía a los trabajadores que servían, en las estancias o en cualquier otro establecimiento rural (chacras, quintas, haciendas, etc.). El artículo 120 define al empleado a destajo como "un verdadero empresario", que cobrará por un trabajo determinado. (Registro Oficial, 1880, p. 241). Obviamente, se tenía en cuenta aquí la libertad de la que gozaban ya ciertos trabajadores, especialmente los calificados y, sobre todo, aseguraba la libertad laboral plena al inmigrante extranjero, poco propenso a trabajar por un salario y más dispuesto a hacerlo a destajo, como reconocía Lemos (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 63).

⁴² En su Mensaje a la Legislatura (1-8-1876), el gobernador Francisco Civit expresaba en el capítulo dedicado a la Guardia Nacional: "A pesar de las recomendaciones que se habían recibido del Ministerio de la Guerra para mantener en un regular estado de organización la Guardia Nacional, el Gobierno ha retardado todo lo posible el tomar medidas con este objeto a fin de no distraer, ni por un momento, brazos al trabajo, así es que solo ha llamado por un mes a ejercicios... escogiendo la estación... en la que menos se hiciese sentir su falta [...]" (Registro Oficial 1875-1876, p. 463).

⁴³ Rodolfo Richard-Jorba, Un panorama sobre..., cit.

⁴⁴ Hombre de la elite provincial, fue senador nacional y gobernador de la provincia (1887-1889) y un notable empresario innovador, promotor de una vitivinicultura de calidad.



A fines de 1887, El Trapiche estaba en su etapa de especialización agrícola y se preveía llegar a 200 ha de viñas en el invierno de 1888⁴⁵. Sesenta peones atendían las nuevas plantaciones de vides, estimándose otro tanto para preparar nuevos terrenos hasta completar el total de viñedos planificados⁴⁶. A ellos se agregarían los obreros de la bodega.

La diferencia entre el trabajo en estas explotaciones vitícolas y el realizado en haciendas y estancias estaba dada por la intensividad del empleo de mano de obra. Si El Melocotón tenía 14 capataces y 225 peones para atender casi 4.000 ha cultivadas y alrededor de 40.000 de campos de cría, El Trapiche demandaba 120 peones, entre permanentes y temporarios, para cuidar el viñedo y acondicionar nuevos terrenos hasta llegar a unas 200 ha de exclusivo cultivo vitícola⁴⁷. La fase industrial se cumplía con esquemas parecidos: la bodega El Trapiche, en 1895, tenía 14 personas empleadas todo el año y, en vendimia, ocupaba 204 trabajadores⁴⁸. Estas cifras constituyen sólo un ejemplo de un fenómeno generalizado: el aumento de la demanda laboral motorizado por la especialización vitivinícola⁴⁹. La expansión acelerada del nuevo cultivo requería de una masiva oferta de peones y obreros y eso sólo sería posible en marcos institucionales que permitieran la libre contratación y la movilidad geográfica de los trabajadores; y facilitarían, además, la incorporación masiva de inmigrantes.

Si a fines de los 80 todo seguía igual para la alfalfa y los cereales⁵⁰, la viticultura, como consecuencia de la reorientación productiva que se llevaba a cabo, registraba progresos importantes, inclusive desde fines de los 70, traducidos en aumentos en los rendimientos de mosto (de 525 galones en promedio por cuadra cuadrada se habría pasado, en algunos casos, a 1.400, es decir de 23,6 a 63 Hl) en virtud del empleo de nuevas técnicas de poda, preparación de la tierra y de riego, aconsejadas por un agrónomo inmigrante, el francés N. Berthault⁵¹. Comenzaba así la transición hacia una incipiente modernización y expansión del viñedo que aumentaría la demanda de trabajadores para el desarrollo y mantenimiento del antiguo cultivo rescatado del olvido y retomado con una nueva dinámica productiva.

⁴⁵ Benegas obtuvo exención de impuestos a la plantación de viñedos por 50,8 ha en 1886; 53,5 en 1887 y 66,6 en 1888 (Rodolfo Richard-Jorba, "Modelo vitivinícola en Mendoza. Las acciones de la elite y los cambios espaciales resultantes, 1875-1895", en Boletín de Estudios Geográficos N° 89, Mendoza, UNCuyo, 1994, p. 238).

⁴⁶ Los Andes N° 914, Mendoza, 15-11-1887, p. 1

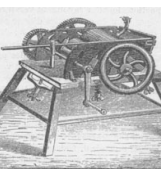
⁴⁷ La gran estancia-hacienda El Melocotón empleaba 1 peón por cada 18 ha cultivadas, o 1 por cada 196 ha en total (cultivos más campos de cría). El viñedo de El Trapiche, en cambio, requería la labor de 1 peón por cada 1,7 ha.

⁴⁸ Archivo General de la Nación-AGN, Segundo Censo Nacional 1895, Económico y Social, Legajo 190, Boletín 34-Fabricación de vinos de uva.

⁴⁹ Los datos disponibles corresponden a la etapa industrial. En 1895, 2.026 personas tenían ocupación estable en las bodegas, de los cuales 1.656 (81%) eran peones, incluyendo mujeres y niños; y 8.434 trabajaban en época de vendimia, siendo 7.915 peones, es decir, el 94%. En 1910, el personal permanente alcanzaba 4.718 individuos y 17.042 se incorporaban en vendimia; y, aunque desconocemos cuántos de éstos eran peones, es seguro que el número estaría en torno del 90% (datos tomados del Segundo Censo Nacional 1895, Tomo 3, Cap. XI, Cuadro Xb y del Boletín de la Oficina del Censo Industrial, 1910, cuadro reproducido en la revista La Viticultura Argentina, Tomo I, N° 5 y 6, Mendoza, 1910, p. 200).

⁵⁰ Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 86.

⁵¹ Informe de la Comisión de Agricultura de la Provincia, firmado por el Dr. Manuel Bermejo, a fines de 1877, en Boletín del Departamento Nacional de Agricultura, 1878, pp. 33-34.



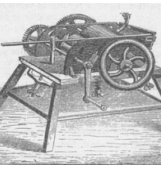
Es curioso que desde comienzos de los 70 se propiciara la mecanización de la agricultura de forrajes y cereales con el argumento de que se podrían bajar los costos de producción, mejorar los rendimientos y reducir las necesidades de mano de obra⁵² y, sin embargo, se mantuvieran las mismas condiciones técnicas casi 20 años más tarde, todo lo cual resultaba contradictorio. Probablemente, la pérdida de rentabilidad del modelo ganadero en su conjunto, no justificaba la inversión en maquinarias e implementos modernos, lo que en cambio, sí se daría, y de manera creciente, en la moderna vitivinicultura, particularmente en las bodegas.

Los informes que promovían la mecanización agrícola destacaban, en definitiva, que el mercado laboral era muy restringido y se encarecía cuando aumentaba la demanda temporaria de mano de obra, lo que sugiere que la oferta era inelástica. También permiten inferir que si los peones se ponían "caros y escasos", habría una considerable libertad para que éstos se desplazaran y se emplearan de acuerdo a sus conveniencias, avanzándose en la liberalización del mercado. Esto explicaría que en 1874 se extendiera como ley provincial una ordenanza municipal sobre servicio doméstico y se obligara nuevamente a los peones a conchabarse, tener la papeleta y limitar su movilidad geográfica. Por añadidura, se mantendrían los salarios bajo control; y se activaría la función policial en los meses de mayor demanda⁵³. Esta situación persistió en la campaña hasta 1880, cuando la Ley de Estancias derogó las normas sobre servicio doméstico en el ámbito rural.

En general, y pese a la insuficiencia de datos, puede afirmarse que los salarios se mantuvieron en ascenso entre los años 50 y mediados de los 70 (\$b 5 con manutención en los 50 y \$ 15,60 en 1871 sin manutención). Esto confirmaría que la oferta de peones no era abundante. Pero, desde 1880, el salario del peón de las obras del ferrocarril comenzó a alterar significativamente la situación, a lo que debe agregarse el flujo migratorio que comenzaba a incrementarse en esa década. Por lo pronto, el salario que comenzó a pagar la empresa del ferrocarril era notablemente alto en relación a todo lo anteriormente conocido (\$fuertes 25 nominales, incluyendo manutención). La demanda habría actuado así como factor de crecimiento del salario, compitiendo el contratista de las obras, con éxito, con el empleador rural. Entonces, entre el peón de campo y el que construía el ferrocarril se abría una brecha abismal porque la inmigración, como hemos visto, aún no había logrado cambiar positivamente la oferta.

⁵² Informe de los representantes del gobierno provincial ante la Exposición de Maquinaria Agrícola de Río Segundo, Córdoba, año 1870, en El Constitucional N° 87 y 88, Mendoza, 2 y 4-11-1871. También, artículos del Dr. Ramón Videla, uno de esos representantes, en El Constitucional N° 106 y 107, Mendoza, 16 y 17-12-1871. En esos artículos, estos autores sostenían que con las máquinas se podrían cultivar mayores extensiones y cosecharlas en corto tiempo "[...] sin tener que estar subordinados (los patrones) a la voluntad y capricho de los peones [...]" o que el propietario evitaría "[...] el ser explotado con el anticipo de salarios que siempre se ven en la necesidad de hacer a los peones [...]".

⁵³ La Ley del 31-8-1874 modificó el Art. 12 de la Ley Orgánica de Municipalidades, estableciendo que las disposiciones sobre servicio doméstico que dictara la Municipalidad de la Capital regirían en toda la provincia. El 16 de setiembre el municipio dictó la ordenanza que obligaba a los varones de más de 14 años y mujeres mayores de 12, sin bienes o profesión de qué vivir, a servir a un patrón. Se restauraban la papeleta de conchabo, las multas, los arrestos, etc. Un decreto del 22-9-1874 ordena aplicar esta Ordenanza en los departamentos de campaña más alejados: Tupungato, San Carlos, San Rafael, La Paz y Rosario. (Registro Oficial 1873-1874, p. 467, 532, 533 y 534, respectivamente). Es decir, se retornaba al control discrecional de las peonadas de áreas alejadas, necesario para retener la fuerza de trabajo.



Desde 1886 se avanzó hacia una cierta equiparación. Por ejemplo, el peón hachero de los montes leñeros cobraba lo mismo que el peón de los tendidos ferroviarios (\$ 25 m/n). Sin dudas, la proximidad geográfica de ambas labores obraba como factor de equilibrio para evitar la migración de trabajadores en busca de mejores remuneraciones⁵⁴. Es notoria, en cambio, la desventaja que parecía tener el peón de estancia; fuera del oasis, aislado, casi sin movilidad geográfica y con escasas posibilidades de acceder a información, difícilmente podría tomar conciencia de su situación y de sus ingresos (\$ 12,25 m/n en 1888) en relación con los de trabajadores del oasis (hasta \$ 25 más manutención), de las obras ferroviarias y de la ciudad.

A partir de los 90, el desarrollo del mercado laboral vitivinícola mejoraría sustancialmente el ingreso de los peones. Aunque la viña y la bodega requerían personal temporario, también demandaban trabajadores permanentes en número superior al de cualquier otra actividad agropecuaria o de transformación (molinería), y algo más calificados para realizar labores culturales u operaciones industriales. Conseguirlos y mantenerlos conllevaba, por aquellos años, ofertar salarios atractivos, que variaban entre \$ 40 y 75 m/n⁵⁵.

Nuevos actores para hacer producir la tierra: los contratistas

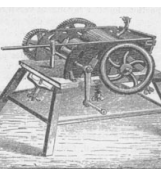
El Estado promotor y los diversos factores que favorecieron el desarrollo capitalista en Mendoza a través de un moderno sistema agroindustrial generaron el marco para la implantación del modelo vitivinícola⁵⁶. Pero esas propicias condiciones necesitaban, concretamente, atraer y movilizar fuerza de trabajo para configurar una agricultura capitalista y difundirla en gran escala por el oasis e, inclusive, ampliar los espacios irrigados a partir del desarrollo de nuevas infraestructuras de riego y de transporte. Cabe preguntar, entonces, cómo actuó el factor trabajo para posibilitar fácticamente tal desarrollo. Sin duda, experiencias previas basadas en relaciones de producción en las que los propietarios buscaban valorizar las tierras con la menor inversión posible, contribuyeron a la emergencia de nuevos actores sociales: los *contratistas*⁵⁷, un colectivo que, sin embargo presentaría tipos bien definidos. Ellos tendrían - junto con las peonadas- un papel central en la construcción del paisaje y la economía vitivinícolas.

⁵⁴ En los campos del semidesierto, al este provincial, atravesados por el ferrocarril, se extraía leña para las locomotoras.

⁵⁵ Rodolfo Richard-Jorba, *Un panorama...*, cit.

⁵⁶ A los factores ya mencionados al comienzo, cabe agregar el decisivo papel de los tendidos ferroviarios, que integraron muy rápidamente el territorio nacional y permitieron la formación de un mercado interno ampliado. La poderosa corriente inmigratoria de europeos mediterráneos dinamizó la demanda de vinos y la hizo crecer exponencialmente porque los nuevos habitantes no sólo fueron consumidores, sino transmisores de sus pautas de consumo a la población nativa.

⁵⁷ Rodolfo Richard-Jorba, *Poder...*, cit.. Puede verse también el trabajo de Beatriz Bragoni y Rodolfo Richard-Jorba, "Acerca de la complejidad de la producción mercantil en Mendoza en el siglo XIX. ¿Sólo comerciantes y hacendados?", en Jorge Gelman, Juan Carlos Garavaglia y Blanca Zeberio, *Expansión capitalista y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX*, Buenos Aires, La Colmena y U.C.P.B.A., 1999.



Como ya fuera mencionado, la especialización económica conllevaba una alta demanda de mano de obra. En parte, su reclutamiento recaería en los contratistas, pero también, en los propietarios que explotaban directamente sus viñedos. No obstante, a fines del siglo XIX y comienzos del XX la figura del contratista⁵⁸ estaba muy difundida y, probablemente, fuera mayoritaria. Actores minoritarios eran los arrendatarios -sobre los que volveremos- y los medieros⁵⁹.

El trabajo en la viña, desde la plantación hasta los cuidados de varios años para su correcta evolución y fructificación, y las tareas vendimiales que marcaban el fin del ciclo agrícola y el comienzo del industrial, fueron realizados por dos grupos sociales, los peones -sobre los que dimos un panorama- y los genéricamente llamados *contratistas*. En rigor, este último grupo estaba compuesto de varios actores sociales, en general diferenciables, porque sus funciones dentro de la estructura económica eran muy específicas y definidas y participaban de la división social del trabajo, lo que no impedía que, en ciertos casos, un mismo agente cumpliera roles diversos. Se relacionaban con los propietarios, además, en planos diferenciados, aunque siempre desde posiciones subordinadas.

Con las peonadas todo era más simple. Trabajadores permanentes o temporarios, con empleos poco estables los primeros y absolutamente precarios los segundos, estos últimos -sobre todo- se movilizaban permanentemente entre el campo y la ciudad, en el marco de los pequeños espacios de los oasis, buscando mejorar sus ingresos o complementar los del núcleo familiar⁶⁰.

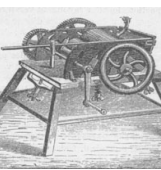
Por supuesto, para que estos grupos actuaran se necesitaba la decisión de los propietarios de poner en valor sus tierras, si eran incultas, o reconvertir las explotaciones en marcha hacia el prometedor cultivo vitícola. Ello conducía no sólo a cambios económicos sino también a transformaciones espaciales que tendrían una influencia de tal magnitud que lograría borrar de la memoria colectiva, local y nacional, a la Mendoza ganadera y reconocerla, hasta el presente, como la provincia vitivinícola por antonomasia, poseedora, como es habitual, de cierta mitología acerca de su génesis⁶¹, en la que el *contratista* es un actor central.

⁵⁸ La palabra "contratista" aplicada a un agente dedicado a la actividad vitícola, la detectamos en contratos protocolizados desde 1884, lo que no significa que su uso no sea anterior.

⁵⁹ En 1895, del total de explotaciones agrícolas, un 20% estaban arrendadas y un 4% entregadas en mediería; en 1914, los arrendatarios eran el 12%, pero el Censo no discriminaba los medieros, probablemente incluidos dentro de los arrendamientos (Rodolfo Richard-Jorba, "La región del centro-oeste argentino. Economía y sociedad. 1870-1914" -mimeo, 2000-, con datos de censos nacionales).

⁶⁰ En las postrimerías del siglo XIX y comienzos del XX esta movilidad, básica en un mercado libre, era observada por diversos autores de la época (Pedro Arata et al., "Investigación...", cit., p. 126; Juan Bialek Massé, Informe..., cit., p. 884. En 1992, Prieto y Choren destacan también la movilidad de la población. Transcriben, además, una fuente que describe estas migraciones temporarias relacionándolas, por una parte, con áreas en desarrollo y áreas deprimidas y, por la otra, con el trabajo estacional de las cosechas: "Nuestra campaña progresa en algunos puntos y está estacionaria en otros, Belgrano, Guaymallén revelan un creciente progreso... poseen tierras, que van siendo cultivadas por nuevos ocupadores (sic)....; /en cambio/... Maipú, Luján, con grandes propietarios, donde hay más proletariado (sic), más población flotante que fija, más emigración que inmigración [...] Basta una ligera vista a los departamentos... los grandes establecimientos agrícolas, viñedos... explotación agraria que se puebla de brazos en determinadas épocas, en la cosecha y después desiertos, el obrero va a otra parte [...] (El Diario, Mendoza, 26-1-1897, citado por María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo familiar en el contexto rural de Mendoza a fines del siglo XIX", en XAMA N° 4-5, Mendoza, CRICYT, 1991-1992, pp. 124 y 125).

⁶¹ Tal, por ejemplo, la creencia muy difundida de que Mendoza fue un desierto hasta la llegada de los inmigrantes, quienes construyeron los oasis y los transformaron en el vergel vitivinícola. Otro mito dice que los inmigrantes desarrollaron la vitivinicultura sólo con la fuerza de sus brazos, sin capitales, y a partir de orígenes muy humildes, como obreros o contratistas de viña.



Contrariamente a lo sostenido por Salvatore, quien supone que el actor social llamado *contratista* surgió hacia 1880 para solucionar la baja oferta de trabajo y como "[...] *un medio de disciplinar, controlar y organizar a los trabajadores criollos*"⁶², el pequeño territorio irrigado mendocino funcionaba, en aquellos años, sobre la base de una actividad agrícola tricenaria. El trabajo era eficiente y se basaba en el uso de la mano de obra. La tradición agrícola y el constante aumento de la producción de forrajes y cereales indican claramente que la mano de obra local estaba entrenada y era disciplinada⁶³. Consecuentemente, no hubo una institución "ordenadora" y "disciplinadora" de la mano de obra, el *contratista*, surgido como una creación ideada por la elite local. Esa visión es simplificadora y guarda relación con los mitos que hemos mencionado, porque no considera las experiencias previas económicas y sociales que, en su evolución, posibilitaron la gran transformación capitalista que condujo a la especialización vitivinícola. El "contratista" y sus antecedentes son el resultado de un proceso de complejas interacciones sociales, económicas y geográficas.

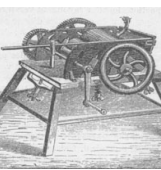
La palabra *contratista* remite en el imaginario local a un solo tipo social: el encargado de todas aquellas labores culturales que demanda mantener en óptimas condiciones de producción una finca vitícola, a cambio de lo cual recibe un salario y, simultáneamente, una parte de la cosecha⁶⁴. Sin embargo, hay cuatro tipos bien definidos de contratistas: el *contratista de plantación*, el *contratista de mantenimiento*, que consideraremos *clásico* o, simplemente, *contratista de viña*, y un tercer tipo que denominaremos *mixto*⁶⁵. Estos tres agentes estaban directamente involucrados en la etapa agrícola. Un cuarto tipo, el *contratista de trabajadores*, era, como en otras regiones del país, un agente encargado de reclutar mano de obra en épocas de cosecha, en este caso, contratado por algunos bodegueros para asegurarse peones para recoger la uva.

⁶² Ricardo D. Salvatore, "Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920", en Desarrollo Económico N° 102, Buenos Aires, 1986, p. 230. Este artículo tiene el valor de haber sido pionero en el tema, pero muchas de sus afirmaciones son cuestionables y otras no pueden sostenerse. Aunque no es este el lugar para discutirlo, debe decirse que el autor no tuvo en cuenta aspectos centrales de la geografía de Mendoza. Ello lo llevó a pensar que ciertas situaciones que podrían haber tenido lugar en la región pampeana se registraron también en Mendoza.

⁶³ La estructura de campos cerrados del oasis, similar al *bocage* francés, aseguraba el estrecho control del trabajador; y en el secano, en las "estancias", el aislamiento conformaba núcleos productivos donde el fenómeno adquiría ciertas similitudes. Existían otras numerosas formas de control y de coerción, de modo que si un peón no tenía disciplina laboral debía enfrentar muchos problemas en su vida cotidiana (Rodolfo Richard-Jorba, Un panorama ..., Cit.).

⁶⁴ Esta participación ha sido variable en el tiempo, pero en el período estudiado osciló, en general, entre el 2 y el 5%. Podía recibir la uva o el dinero, una vez que el propietario la hubiese vendido.

⁶⁵ El *contratista de plantación*, como veremos en detalle, era el encargado de implantar los viñedos. El *contratista de viña*, era un actor semi-trabajador, semi-empresario que se encargaba de mantener -junto con su familia- un viñedo de 10 a 15 ha, a cambio de un salario y de una participación en la cosecha, aunque en algunos casos sólo recibía una parte considerable de la producción (30 o 40%) por lo que el contrato adquiría el carácter de aparcería. El tipo *mixto* combinaba los precedentes, es decir, iniciaba la plantación y, en el momento de entregarla, se hacía cargo de mantener la explotación en producción.



Todos figuran, sea con una ligera mención o con una breve descripción, en trabajos de autores contemporáneos de la etapa estudiada y también en la historiografía reciente⁶⁶. Además de la efectiva difusión que tuvieron los contratistas en el tiempo y en el espacio, su actuación ha quedado registrada en múltiples fuentes editadas, pero también en documentación privada. No sucede lo mismo, por obvias razones, con los viñedos explotados por administración, es decir de modo directo por los propietarios grandes o medianos con el auxilio de capataces y peones, o por los pequeños, con su trabajo familiar. Y aquí surge una diferencia importante que tiene relación directa con el reclutamiento de mano de obra: el propietario debía asegurarse por sí o con los capataces o, inclusive, con la participación de los *contratistas de trabajadores*, la captación de peones; en cambio, el *contratista de viña* y el *de plantación*, aunque también demandaban peones, lo hacían de manera ocasional pues lo habitual era que se emplearan a sí mismos y a su grupo familiar (mujer, hijos, hermanos, agregados) para ampliar su ingreso⁶⁷.

En este trabajo nos referiremos al contratista de plantación porque lo consideramos un actor clave en la rápida expansión del modelo agroindustrial vitivinícola.

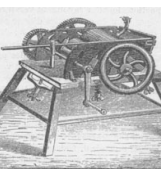
El contratista de plantación

Estos agentes eran arquetípicos entre los trabajadores "a destajo", considerados, como hemos visto, "verdaderos empresarios" por la Ley de Estancias de 1880⁶⁸. En los contratos que fueron protocolizados se observa un predominio casi exclusivo de inmigrantes europeos, lo que ratifica las afirmaciones de Lemos en 1888 (ver nota N° 41), sobre las preferencias de los extranjeros por el trabajo no asalariado. Cabe advertir, no obstante, que ese predominio podría explicarse en que el propietario no conocía a quien se haría cargo de su explotación y buscaba un reaseguro ante posibles incumplimientos.

⁶⁶ Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit.; Centro Comercial, Agrícola e Industrial, Memoria descriptiva y estadística de la Provincia de Mendoza, Mendoza, Tip. La Perseverancia, 1893; Pedro Arata et al, Investigación..., cit.; Juan Biale Massé, Informe sobre..., cit.; Juan Alsina, El obrero en la República Argentina, Buenos Aires, 1905, etc. Algunos de los trabajos recientes corresponden a Ricardo Salvatore, "Control...", cit.; María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo...", cit.; Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., cit. y "Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina): desarrollo y transformaciones en un período secular, 1870-2000", en História Econômica & História de Empresas III.1 (2000), São Paulo, Hucitec; Ana Mateu, Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza - Argentina (1919-1927), ponencia presentada en las XVII Jornadas de Historia Económica, Tucumán, 2000 (mimeo), etc.

⁶⁷ Pedro Arata et al, Investigación..., cit.; Juan Biale Massé, Informe sobre..., cit. Prieto y Choren demuestran la gran magnitud que alcanzaba el trabajo familiar (alrededor de un 40%) entre los pequeños propietarios y los agricultores sin tierra (incluyendo a los contratistas de viña en este grupo) (María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo...", cit.). Una fuente de 1894 sostenía que el sistema de contratos (de plantación o de mantenimiento) estaba generalizado: "Estos (los contratos) no se hacen por medio de empresarios, sino con cuadrillas de trabajadores, obligándose a trabajar cada uno de sus miembros. En tiempos de apuro, ellos se hacen ayudar por peones que alquilan [...] Este sistema es muy moralizador y al mismo tiempo muy cómodo. El contratista no necesita que lo apuren, a él le conviene no perder tiempo para no verse obligado a alquilar gente de afuera, casi siempre ellos se hacen ayudar por las mujeres y niños [...]" (Aarón Pavlovsky, La industria..., cit., p. 19).

⁶⁸ Para el Estado eran empresarios, pero Pavlovsky los consideraba trabajadores (ver nota precedente).



Aunque resulte paradójico, la realidad documental parece indicar que, en numerosos casos, el sobrevalorado extranjero debía garantizar el cumplimiento de los trabajos pactados, mientras que con el siempre vilipendiado trabajador criollo americano no habrían sido necesarias tales garantías⁶⁹.

Este actor "empresarial" era en realidad un trabajador con una importante calificación técnica⁷⁰ y pactaba con el propietario condiciones que le aseguraban, en general, un ingreso considerable e, inclusive, la posibilidad de acceder rápidamente a la propiedad de la tierra. Muchos de estos contratistas tenían, en efecto, capacidades técnicas adquiridas en institutos de formación agronómica o vitivinícola de sus países de origen, pero otros sólo portaban conocimientos empíricos y hasta podían ser analfabetos⁷¹. Sin embargo, en su mayoría, estos trabajadores tenían en común una cierta mentalidad empresarial. Los motivaba la posibilidad de hacer ganancias rápidas, convertirse en propietarios vitícolas o en bodegueros, para lo cual asumían los riesgos que se presentaran. Probablemente, en la actitud frente al riesgo, es donde se hace nítida la división con el contratista de viña o con el peón o proletario (criollo e inmigrante), que sólo ofrecían la fuerza de sus brazos a cambio de salarios o jornales y, en el primer caso, una cierta proporción de las cosechas.

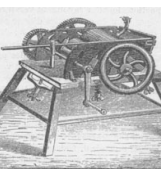
En estos contratistas de plantación creemos que se origina la mitología, ya mencionada, de la construcción de fortunas considerables a partir del solo trabajo manual, más característico del contratista de viña. Pareciera que a través del tiempo se hubieran fusionado ambos actores, desapareciendo el primero y sobreviviendo una figura única representada por el segundo⁷².

⁶⁹ En diálogo con el viajero Huret, hacia 1909, un poderoso bodeguero integrado, el italiano Domingo Tomba, dice: "*Los viticultores (contratistas de plantación y/o de viña) son en su mayoría chilenos, preparados mucho tiempo antes que nuestros braceros criollos para las minuciosas faenas que exige la viña [...]*" (Jules Huret, *En Argentine; de la Plata a la cordillera des Andes...* (La Argentina, del Plata a la Cordillera de los Andes), París, Fasquelle, 1913, p. 230. Esta afirmación nos lleva a suponer, con bastante certeza, que los trabajadores criollos, chilenos en este caso, intervenían activamente en la viticultura, como asalariados o como trabajadores a destajo. Hasta el momento no hemos hallado contratos protocolizados, lo que puede deberse a que se hacían "de palabra", en un marco de relaciones personales y confianza muy estrechas, o bien, se firmaban sin llevarlos a escritura pública, lo que indica también un alto grado de certidumbre, para ambas partes, de que serían cumplidos.

⁷⁰ Esta calificación debe ser entendida en un contexto local en el que los estudios de suelos, clima, ampelografía y enología eran casi inexistentes y los que comenzaban en la Escuela de Agricultura tenían un bajo impacto. Por lo tanto, se tendía a sobrevalorar los conocimientos formales o empíricos que pudieran exhibir los inmigrantes. Sin embargo, entre estos "expertos" viticultores deben haber existido numerosos incompetentes (también tímidos), porque en varios contratos se incluían cláusulas de resguardo para el propietario. Por ejemplo, Francisco Álvarez entregó al francés Gustavo Labadié una finca de 19 ha para que las plantara con viña. Álvarez pagaría una mensualidad al contratista para que se mantuviera, a cuenta del pago final; pero en la cláusula séptima se establecía que en los dos primeros meses Labadié no recibiría su paga hasta que el dueño comprobara "su competencia en el trabajo", aunque, para garantía del contratista, se fijaba un sistema de arbitraje en caso de desacuerdos (AHM-Protocolos N° 434, fs. 292v, año 1888).

⁷¹ El italiano Felipe Rutini, fundador de la bodega La Rural en 1889, una de las más prestigiosas de Mendoza, era técnico agrícola egresado de la Reale Scuola Pratica di Agricoltura Antonio Orsini, en Ascoli-Piceno (Adolfo Cueto, *Bodega La Rural y Museo del Vino*, Mendoza, 1987). Un caso de contratista analfabeto puede verse en AHM-Protocolos N° 564, fs. 120v, año 1896.

⁷² Esto tiene también una lógica explicación. El contratista de plantación desapareció en pocos años, cuando el sector fue madurando y la expansión del cultivo se hizo más lenta. Los contratistas de viña, en cambio, se convirtieron en elementos imprescindibles para hacerse cargo de miles de explotaciones, hasta que la gran crisis del viejo modelo vitivinícola iniciada a fines de la década de 1970 y los cambios tecnológicos y de gestión empresarial en curso han determinado la casi desaparición de esta figura emblemática.



Y si bien es cierto que algunos tuvieron orígenes muy humildes, otros dispusieron de algún capital para emprender las plantaciones. Aprovecharon, además, el gran momento de expansión del viñedo promovido por el Estado, cuando faltaban recursos humanos capacitados para desarrollar el nuevo cultivo, lo que les permitió obtener importantes ingresos y acumular capital para convertirse en propietarios vitícolas o en grandes bodegueros⁷³.

Los contratistas de plantación fueron agentes modeladores del espacio geográfico. A partir de la decisión de los propietarios, el contratista expandió los oasis poniendo en valor tierras incultas en su interior o ampliando sus dimensiones; al reconvertir las áreas cultivadas con alfalfa o cereales, construyó un nuevo paisaje, el vitivinícola. En suma, fueron trabajadores que jugaron un rol esencial en el desarrollo de la moderna viticultura capitalista mendocina.

Es este contratista el que registra antecedentes directos en las décadas previas al desarrollo vitícola, porque los grupos propietarios, como dijimos, apelaban frecuentemente, aunque no de manera generalizada, a la utilización de formas de tenencia que tenían por objeto central la valorización de las tierras y, secundariamente, el compartir riesgos con los agentes encargados de transformar el espacio. Sobre todo, se arrendaban las propiedades⁷⁴.

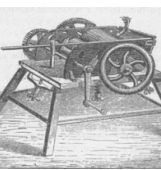
En efecto, el arriendo tenía larga tradición en Mendoza. Fue uno de los medios de acceso a la propiedad para numerosos agentes económicos, por ejemplo los inmigrantes, y, por ende, contribuyó a constituir una clase de pequeños viñateros. La tierra estaba subexplotada o permanecía inculta porque la escasez de población (y de trabajadores) y la fragmentación de los mercados no hacían rentable su incorporación a la producción.

⁷³ La documentación existente es insuficiente para establecer fehacientemente a qué tipo de contratistas pueden asimilarse ciertas personas. Sin embargo, la rapidez con la que accedieron a la propiedad de viñedos o bodegas es un buen indicio. Así, el mencionado Felipe Rutini, fue contratista en 1887. Dos años más tarde tenía viña y bodega propias. C. Panella era otro italiano que llegó a Mendoza en 1903 y trabajó como contratista; en 1905 tenía viñas propias y, en 1908, bodega. Estos casos pueden considerarse, con toda probabilidad, contratistas de plantación. Otros ejemplos, en cambio, aparecen iniciándose como contratistas, pero llegan a ser propietarios vitivinícolas 15 o 20 años más tarde, lo que sugiere un proceso de acumulación más lento, relacionado con los menores ingresos del contratista de viña (estos casos han sido tomados de Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, economía...*, cit., pp. 313-315).

⁷⁴ El arriendo era una antigua práctica. En 1853, por ejemplo, el gobernador Pedro P. Segura entregó en arriendo a Felipe Bascuñán, chileno, una estancia situada entre los ríos Atuel y Salado, aún territorio indígena, por 6 años. Bascuñán debía devolverla con 200 ha alfalfadas, cercadas y con un sistema de regadío construido. Pagaría \$ 200 anuales los dos últimos años. (AHM-Protocolos N° 267, fs. 193, año 1853). Es decir que se entregaba la tierra a cambio de mejoras y el inquilino usufructuaba el campo durante 4 años.

Vicuña Mackenna observaba, en 1855, la migración de inquilinos chilenos a Mendoza, porque en esta provincia, decía, podían tener dignas condiciones de vida y relataba un caso, el del "[...] viejo Salinas... nacido en Los Andes que venía a llevar su familia a Mendoza, pues allí le daban una cuadra de tierra o cuantas quisiese no solo de balde, sino que (le) pagaban 10 pesos sin más que ponerla en cultivo, usufructuando la cosecha del primer año [...]" (Benjamín Vicuña Mackenna, "La Argentina en 1855", en *La Revista Americana de Buenos Aires*, Buenos Aires, 1936, p. 218).

Otros contratos fijaban condiciones distintas e incluían el pago de cánones durante todo el período, pero mantenían la obligación del inquilino de mejorar la finca y los cultivos (AHM-Protocolos N° 280, fs. 258, año 1856; y 281, fs. 108v, año 1857); o bien, el arrendatario pagaba un canon, pero el propietario reconocía las mejoras al finalizar el contrato. Si el dueño no disponía de dinero, dicho reconocimiento se haría prorrogando el contrato para que el arrendatario usufructuara la propiedad hasta cancelar el monto de las mejoras (AHM-Protocolos N° 283, fs. 48v, año 1858). Este último tipo de contrato tiene similitudes con los de plantación de viñas, en tanto el propietario debía pagar por las mejoras introducidas, fueran construcciones u obras de riego, además, por supuesto, de los cultivos incorporados.



Desde mediados de la década de 1870 comenzaron a llegar los primeros extranjeros de la inmigración masiva; y junto con la perspectiva de una pronta conexión ferroviaria, la modernización de las comunicaciones y la lenta ampliación del mercado, muchos propietarios iniciaron mejoras en sus explotaciones o comenzaron a ampliar las superficies bajo cultivo, que se irían valorizando hasta el momento en que la demanda de tierras justificara su fraccionamiento para la venta.

Los arriendos asumieron diversas formas y se mantuvieron en el tiempo, pero alguna variante de esta práctica se constituyó en un antecedente directo del contratista de plantación. Se trata, como hemos visto, de aquella en que el dueño solía entregar sus tierras por un tiempo variable a cambio de mejoras, de modo que el agricultor tenía la posibilidad, con el usufructo de la finca, de acumular un capital que podría emplear para convertirse en propietario. Si bien detectamos ejemplos desde mediados del siglo, todo indica que esta forma de arriendo se generalizó al promediar la década de 1870⁷⁵, cuando comenzaban los cambios hacia la vitivinicultura moderna.

En general, en este tipo de contratos, los arrendatarios solían ser inmigrantes y quedaban obligados a efectuar mejoras en el sistema de riego, mantener en buenas condiciones la viña vieja -cuando existía- y plantar nuevos viñedos, así como pagar los impuestos. A cambio, disponían del uso del suelo y, a veces, recibían pagos en dinero -podían ser adelantos a devolver o mensualidades⁷⁶- y se apropiaban de la primera cosecha de uva.

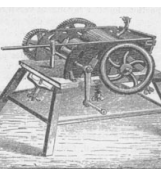
En otros casos, algunos agentes que se habían convertido en propietarios, mantenían explotaciones arrendadas, de modo que aparecía la figura de un productor que dejaba atrás la inicial posición de agricultor-trabajador sin tierra⁷⁷, para incorporar atributos propios de un empresario agrícola. Esta variante se mantuvo vigente sin modificaciones perceptibles.

En definitiva, tanto los antecedentes presentados, como el tipo de trabajo emprendido por los contratistas de plantación, muestran la continuidad de una práctica de valorización de la tierra que beneficiaba no sólo al propietario ausente y rentista sino también al que se haría cargo luego de su explotación, pero servía, además, a aquellos actores, cuyos objetivos eran producir y ganar dinero. En este sentido, el ingreso podía llegar a ser muy importante y facilitador, por lo tanto, del acceso a la propiedad agrícola.

⁷⁵ Segundo Correas ofrecía una finca de 50,5 ha en Guaymallén, con casas, arboleda, parrales y "una pequeña viña... Deseo *se me ponga una parte de viña* y hacer otras mejoras y daré la finca por dos años, de balde, y cuatro más pagando un pequeño arriendo" (El Constitucional N° 1053, Mendoza, 7-5-1878, cursiva nuestra). En esos años transicionales aparecía el interés por iniciar plantaciones de viñedos. Tristán Guíñazú "da un fundo de potreros de 100 y tantas cuabras (más de 150 ha), por un tiempo, *a pagar en mejoras*; tiene viñita y algunos potreros con pasto y mucha agua" (El Constitucional N° 1284, Mendoza, 30-10-1879, cursiva nuestra).

⁷⁶ Pueden consultarse los contratos entre Carlos E. Villanueva y los italianos Eduardo Ferlini y José Lanati; o entre Julio Blanco y los italianos Pedro Massey y José Ortinelli (AHM-Protocolos N° 390, fs. 750v, año 1882; y N° 393, fs. 76, año 1883).

⁷⁷ Angel y Juan Lanati arrendaron una finca de 90 ha en Lavalle, propiedad de Mercedes Giaccho de Tamburi, en la que debían plantar viñedos, construir bodega y elaborar vinos, en sociedad con la dueña, que aportaba materiales de construcción, alambrado, implementos... Ganancias e impuestos serían a medias (AHM-Protocolos N° 542, fs. 88, año 1895). Angel Lanati era propietario de una finca de 11 ha de viñas en Luján por lo menos desde 1892 (Centro Comercial, Agrícola e Industrial, Memoria descriptiva..., cit., p. 92 y base de datos del autor).



Con la presentación de casos tendremos un panorama del ingreso promedio de un contratista de plantación. No todos los contratos permiten establecer el número de cepas por hectárea que serían implantadas y, entre los que aportan datos, hay muy fuertes variaciones⁷⁸.

El ingreso estaba relacionado, asimismo, con la superficie a implantar. En un contrato, ya citado, Francisco Alvarez entregó al francés Gustavo Labadié, por 2 años, una finca de 19 ha para que las plantara con vid en el primer año. En promedio, serían unas 3.300 plantas por ha (62.700 en total) por las que recibiría en pago \$ 0,12 m/n por planta, es decir \$ 7.524 m/n. De esa suma, el propietario entregaría como anticipo, para ir "[...] *facilitando el trabajo ciento cincuenta pesos mensuales el primer año, y el segundo cien pesos mensuales [...]*" y el saldo al entregarse la plantación terminada. Labadié podía hacer cultivos anuales en tanto no afectaran al viñedo. En resumen, descontando los anticipos, el contratista recibiría al finalizar su labor \$ 4.724 m/n netos, sin considerar los ingresos extra por cultivo de cereales o legumbres de dos años⁷⁹. En ese año (1888), se podía adquirir tierras, con derecho de riego y cultivadas (con alfalfa o cereales...) a precios que oscilaban, según la distancia de la ciudad de Mendoza, entre \$ 350 en Rivadavia (más de 50 km), \$ 900 en Maipú (unos 15 km), y valores superiores en los departamentos que rodeaban la capital⁸⁰. En concreto, aquel contratista podía comprar 10 ha en Rivadavia y disponer de un pequeño capital de trabajo para iniciar la explotación. Además, una vez en posesión de la tierra podía acceder a créditos hipotecarios para ampliar o mejorar su propiedad.

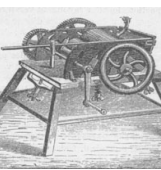
En una propiedad menor (13 ha), dos hermanos italianos, Desiderio y Juan Dorigo, firmaron contrato⁸¹ por 4 años para plantar viña, a razón de 3.300 plantas/ha (42.900 en total). Los contratistas recibirían \$ 10 m/n cada uno por mes para mantenerse y, si reclutaban peones, recibirían \$ 30 adicionales por trabajador.

⁷⁸ Son aquellos que establecen las distancias a que debían implantarse las cepas. La variabilidad deviene, en parte, de la ignorancia sobre las capacidades productivas del suelo en las distintas áreas del oasis, así como del traslado directo al ambiente mendocino de los sistemas de plantación vigentes en diversas regiones europeas. El número de plantas variaba, además, si se trataba de uvas criollas o francesas. Hay plantaciones previstas a 1 m de distancia entre cepas, con separación de 1,5 m entre hileras (unas 6.600 plantas/ha) y otras que preveían 1,5 m entre plantas y 2 m entre hileras (unas 3.300 cepas) (AHM-Protocolos N° 435, fs. 398, año 1888 y N° 434, fs. 292v, año 1888, respectivamente). El promedio, sin embargo, no puede fijarse aritméticamente con unos pocos casos. En otro trabajo hemos determinado una media para la provincia, que incluía uvas criollas y francesas, de 3.140 plantas/ha a fines de los 80 y 3.704 en 1896. Las francesas, que eran dominantes, se implantaban a razón de 3.400 a 4.000, y aun hasta 4.500 cepas por ha (Rodolfo Richard-Jorba, "Hacia el desarrollo capitalista en la provincia de Mendoza. Evolución de los sistemas de explotación del viñedo entre 1870 y 1900", en *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, Vol. 224, N° 2, Buenos Aires, 1994).

⁷⁹ AHM-Protocolos N° 434, fs. 292v, año 1888.

⁸⁰ Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 70. Lemos señalaba que estos valores eran muy superiores a los vigentes en 1886. Es decir que la especulación inmobiliaria frente a la expansión vitícola había comenzado fuerte y se dinamizaba el mercado de tierras. No obstante, los ingresos de los contratistas de plantación eran significativos aun en relación a estos precios ya elevados de la tierra.

⁸¹ AHM-Protocolos N° 459, fs. 784, año 1890.



Estas sumas eran anticipos, a descontar del pago final, que estaba pactado en \$ 0,12 m/n por planta, lo que significaba un ingreso de \$ 5.148 m/n. Si se descuentan los anticipos (\$ 240 anuales) y suponiendo que no contrataran peones -lo que es altamente probable teniendo en cuenta el tamaño de la explotación y el trabajo familiar-, cobrarían \$ 4.188 netos. Además, los Dorigo recibían un potrero alfalfado y podían apropiarse y comercializar la mitad del pasto o bien, hacer sementeras y utilizarlas en su exclusivo beneficio. El producto de la viña era para los contratistas por todo el período. Debería adicionarse, entonces, un ingreso de \$1.680 netos generados por el potrero si hubieran cultivado trigo⁸². Al finalizar el contrato y calculando sólo la cosecha del último año con rendimientos mínimos, en unos 90 quintales métricos por ha⁸³, los Dorigo habrían obtenido un ingreso bruto de \$ 5.557,50⁸⁴. En síntesis, en un óptimo ambiental, sin granizo ni heladas y con dotaciones normales de agua, los contratistas alcanzarían un ingreso de \$ 10.705,50, por las plantas de viña y por la cosecha del cuarto año, más un posible adicional de \$ 1.680 por el producto de una pequeña sementera y \$ 2.037,75 por la cosecha del tercer año, un total de \$14.423,25 m/n. En 1890, un buen terreno cultivado en Luján o Maipú costaba entre \$ 800 y 1.000 m/n por hectárea⁸⁵.

Por último, en un tercer contrato de plantación firmado en 1893, el propietario, Agenor González, entrega al italiano Adrián Margaretta, un terreno en Lavalle, unos 25 km al NE de Mendoza. El contratista debe plantar 7,8 ha de viña en el primer año y otro paño igual con alfalfa, más un parral, frutales, etc. El contratista recibiría en pago \$ 20 m/n mensuales durante un año y tendría el usufructo de la finca por los cuatro años del contrato. Hasta aquí sólo hay similitudes con los casos revisados, pero la gran diferencia radica en que el propietario dará [...] *en remuneración de los trabajos que éste hará* (el contratista) ... *quince hectáreas siete mil doscientos cincuenta metros cuadrados de terreno a continuación del potrero de alfalfa cuya entrega se hará al cumplir el término del contrato [...]*" debiendo extenderse la respectiva escritura⁸⁶.

⁸² La ganancia neta por ha de trigo habría sido de \$ 105 m/n (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 86).

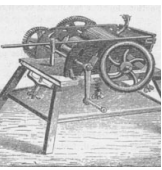
Es casi seguro que estos hermanos hayan sembrado trigo porque era lo usual en la época. Los cultivos anuales permitían mantenerse a los contratistas y sus familias hasta llegar a las primeras vendimias. El importe señalado surge de calcular la ganancia neta por ha que indica Lemos, estimar -conservadoramente- que tuvieron 4 ha a disposición y multiplicarla por 16, es decir por los 4 años del contrato.

⁸³ Galanti calculaba un promedio de 100 qm de uva francesa y 110 de criolla por ha en viñedos plenamente productivos (Arminio N. Galanti, La Industria Viti-Vinícola Argentina, Tomo Primero, Buenos Aires, Centro Viti-vinícola de Mendoza, 1900, p. 65).

⁸⁴ La cosecha de uva del cuarto año sería de 1.170 qm aproximadamente, a \$ 4,75 mínimo por quintal, da la suma indicada de \$ 5.557,50. Los precios de la uva son datos de Galanti (Ibíd., p. 67, precios de 1894). En el tercer año, la cepa ya es productiva y, aunque sus rendimientos son menores, el producto generaba un ingreso no desdeñable, que podemos estimar basándonos en datos de Lemos (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 90). Al tercer año, este autor indica una producción de 1 kg de uva por planta de variedad francesa, de modo que, en este caso, los Dorigo habrían cosechado en 1893, 33 qm por ha; a \$ 4,75 el quintal (precio mínimo de 1894) habrían registrado un ingreso de \$ 156,75 por ha, es decir, \$ 2.037,75 por toda la plantación.

⁸⁵ Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial...", cit., p. 158. Se trata de terrenos sin viña. Lemos calculaba entre \$ 1.700 y 1.800 la hectárea de viñedo para 1888 (Ibíd., p. 90); Galanti lo estimaba, para 1899, en \$ 1.200 (Arminio Galanti, La Industria..., cit., p. 70) y Arata, retomaba, en 1903, los valores de 1888 (Pedro Arata et al, Investigación..., cit., p. 192).

⁸⁶ AHM-Protocolos N° 517, fs. 701, año 1893.

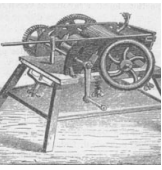


Las ventajas para el plantador, aun si no disponía de capital de trabajo, resultan obvias: recibe una mensualidad para mantenerse el primer año, que se complementa con el ingreso que debía producir el potrero alfalfado (en el primer año se plantaba la forrajera asociada con trigo). En el tercer año incorporaría ingresos por la primera cosecha de uva, que se ampliarían en el cuarto y último año del contrato, a partir de lo cual se convertía en propietario de más de 15 ha de tierra con regadío asegurado.

Creemos necesario destacar, en los tres contratos, las diferencias en el importe mensual de anticipos que fueron pactados. Labadié recibiría \$ 150 m/n durante el primer año y \$ 100 al siguiente, los hermanos Dorigo \$ 10 m/n cada uno, durante 4 años, y Margareta \$ 20 por un año. La primera suma era considerable para la época y permitía una subsistencia sin sobresaltos económicos. En los otros dos casos, el pago previsto parece casi simbólico por lo exiguo. Aunque no disponemos de información adicional, es probable que Labadié careciera completamente de recursos económicos, lo que explicaría el monto asignado, así como la reducción del 33% en el segundo año, cuando la tierra ya le habría generado algunos ingresos. En cambio, los anticipos para los hermanos Dorigo y para Margareta alcanzaban apenas para cubrir gastos menores⁸⁷. Por ello, cabe suponer que estos inmigrantes italianos habrían tenido algún capital para comenzar su trabajo. En suma, situaciones diversas pero atravesadas por un mismo objetivo: capitalizarse, trabajando para poner la tierra en producción al servicio del propietario.

⁸⁷ Como hemos visto, en los 90 un peón vitícola recibía entre \$ 40 y 75 m/n por mes; y en el contrato con los Dorigo, se preveían \$ 30 m/n mensuales por peón, en caso de que los contratistas necesitaran reclutar mano de obra. De modo que los anticipos estaban por debajo de cualquier sueldo promedio de un peón, el estrato inferior del mundo laboral. Como información complementaria, agreguemos que, para 1893, se estableció el "salario de supervivencia" para una familia de los sectores populares, de 6 miembros, en la ciudad de Mendoza, en \$ 78,60 mensuales (María R. Prieto y Susana Choren, "Trabajo y comportamientos familiares. Los sectores populares criollos en una ciudad finisecular. Mendoza, 1890-1900", en XAMA N° 3, Mendoza, 1990, p. 189). Aunque el costo de vida en la ciudad era mayor que en la campaña, esta cifra se presta para establecer, por comparación, lo exiguo de los anticipos.

Síntesis conclusiva



A lo largo del trabajo hemos mostrado procesos de cambios económicos y transformaciones espaciales, entre dos modelos de desarrollo; uno, mercantil, orientado al mercado exterior y otro, plenamente capitalista, construido para el mercado interno. En ambos, la vitivinicultura jugó un papel, pasando de producción devenida marginal -aunque con tradición de más de dos siglos y épocas esplendorosas-, a centro de la economía provincial. Estos cambios no hubieran sido posibles sin que se modificaran radicalmente las relaciones laborales. Por ello intentamos mostrar y explicar, en términos cuantitativos y cualitativos, la formación del mercado libre de trabajo, imprescindible para el funcionamiento exitoso de la moderna vitivinicultura.

También, en un marco de creciente complejización social, presentamos el proceso de surgimiento de nuevos actores sociales que tendrían un rol esencial en la expansión territorial y económica de la vitivinicultura mendocina: los contratistas. Sobre ellos precisamos una tipología insuficientemente demarcada hasta el presente, centrándonos en quien consideramos un agente económico y geográfico clave, *el contratista de plantación, porque su trabajo contribuyó de modo decisivo a la construcción de la economía capitalista local y a otorgarle a Mendoza la identidad vitivinícola que la distingue en el mundo.*



Constitución de industrias derivadas de la
vitivinicultura en Argentina.
Una comparación aproximativa entre Mendoza y San
Juan (1885-1920)*

I. Introducción

Las provincias de Mendoza y San Juan, en el centro-oeste de la Argentina y a mil km de Buenos Aires, comparten características de la geografía física y humana. Hacia el oeste de sus territorios, la cordillera de los Andes se contacta con una planicie, eólica y aluvial, que se prolonga hacia el Este hasta confundirse con la llanura pampeana. Un clima semiárido, con precipitaciones escasas e irregulares concentradas en verano, es la causa del temprano aprovechamiento de los ríos andinos, alimentados por el deshielo nival y que, en la planicie, la acción humana convirtió en oasis agrícolas. Es aquí en donde, gracias al riego artificial, se concentran la población y las actividades humanas. Antes de la conformación de la región vitivinícola, la alfalfa era el cultivo dominante en los oasis principales (los de los ríos Jáchal, San Juan y del Mendoza-Tunuyán) y en algunos valles intermontanos secundarios, entre pre-cordillera y cordillera. El destino del forraje era principalmente el engorde del ganado proveniente del sur de Córdoba y Santa Fe, comercializado en Chile¹. El resto de la superficie agrícola bajo riego artificial estaba ocupado por trigo que daba lugar a una importante actividad molinera-, maíz, vid y frutales. Además de las dos provincias mencionadas de donde provenía el ganado, la harina de trigo era vendida en la vecina San Luis y en Buenos Aires. Con la vid se elaboraba vino y aguardiente, comercializado en el litoral, especialmente el aguardiente sanjuanino.

* Este trabajo es un avance de investigación y forma parte de un proyecto, en colaboración, sobre "El proceso de formación y transformaciones en la región vitivinícola (1850-1950)", subsidiado por la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

* Instituto de Geografía, Universidad Nacional de Cuyo e Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA)-CONICET-CRICYT-Me

¹ En Mendoza pero extensivo a San Juan- este modelo económico ha sido denominado "ganadería comercial con agricultura subordinada" por Rodolfo Richard Jorba (1998).



Mendoza y San Juan fueron las dos provincias argentinas en donde germinó con mayor fuerza el modelo vitivinícola desde fines del siglo XIX. A la vez que reemplazaba los cultivos de alfalfa y cereales, la especialización vitivinícola supuso, junto con la ampliación de la superficie irrigada, la expansión de la viña con nuevas técnicas y labores culturales y la difusión de la bodega capitalista en los oasis de los ríos San Juan, Mendoza-Tunuyán y del Diamante-Atuel, este último espacio agroindustrial construido desde comienzos del siglo XX en el sur mendocino. El accionar de miembros de la élite regional desempeñó, ya en la década de 1870, un papel central en el proceso de modernización y de reconversión económica y espacial hacia la especialización vitivinícola. El complemento fue el aporte indiscutible de la inmigración europea mediterránea después de 1885, cuando las dos provincias del centro-oeste quedaron conectadas con la capital y el litoral argentinos mediante el ferrocarril. Así, el vino de mesa, el principal producto de la región en formación, llegó con rapidez a los principales núcleos urbanos nacionales que crecían espacial y demográficamente, convirtiéndose en los mercados de consumo de mayor demanda.

El modelo vitivinícola impuso a la bodega moderna como el establecimiento dominante en el paisaje agroindustrial. Fue tal su superioridad, en número y espacio ocupado, que prácticamente ocultó a otras actividades industriales que, tempranamente, acompañaron a la producción de vino. En efecto, dos tipos de industrias son inseparables de la marcha del modelo, aunque con diferencias en su constitución: las industrias inducidas y las industrias derivadas de la vitivinicultura.

Las industrias derivadas de la vitivinicultura son las que se constituyen a partir de elaboraciones asociadas con el uso de la misma materia prima del vino y sus subproductos. Algunos autores las denominan también industrias “afines”. En cambio, las industrias inducidas son las que producen las partes y equipos específicos requeridos por las bodegas y destilerías modernas (maquinarias, envases, tapas...). Durante el primer medio siglo de desarrollo del modelo vitivinícola, la industria metalúrgica fabricante de prensas, molidoras, bombas para trasiego, alambiques y otros instrumentos para bodegas y destilerías fue la que, dentro de las industrias inducidas, logró conformarse con mayor solidez (Pérez Romagnoli, 1996 y 2000).



Carta 1. Mendoza y San Juan
en el mapa de Argentina

A partir del conocimiento generado por los trabajos precedentes (ver bibliografía) y la posterior recuperación de información sobre las dos provincias vitivinícolas, el objetivo del presente artículo es comparar la formación y la evolución de las industrias derivadas de la viticultura en Mendoza y San Juan hasta la década de 1920, es decir hasta antes de la profunda crisis que sufrió la vitivinicultura regional en la década siguiente. Estos trabajos precedentes nos permiten partir del supuesto de que el proceso de incorporación de las industrias derivadas fue desequilibrado, correspondiéndole a Mendoza un abánico más amplio -acompañado de un mayor dinamismo- en cuanto a la diversidad de las industrias constituídas.

II. Tardía constitución de las industrias derivadas en ambas provincias

Estudiosos de la vitivinicultura regional coincidían, hace un siglo, en destacar el limitado desarrollo de las industrias derivadas en el transcurso de los primeros años del nuevo modelo socioeconómico. Galanti (1900) y el Informe de la Comisión de Investigación Vinícola (1903) subrayan el atraso de estas industrias con relación a la masiva producción de vino de mesa y la consecuente disponibilidad de materia prima, expresada en la abundancia de uva, orujo, mostos y borras. En ambas provincias una apreciable proporción de los orujos se perdía o se destinaba a usos no industriales, tales como el abono para suelos o combustible para calderas. Asimismo, aunque fue un comercio que probablemente creció en la primera década del siglo XX, parte de las borras se exportaban para fabricar ácido tartárico que después ingresaba a la Argentina para ser empleado como insumo en la elaboración del vino.



En opinión de Galanti, el escaso desarrollo de las industrias derivadas, hasta 1900, obedecía a la convergencia de varias causas. Este autor colocaba en primer lugar el dominante interés de los industriales bodegueros en fabricar vino de mesa. Se consideraba que ello permitía acceder a una situación económica acomodada en poco tiempo. El carácter marcadamente especulativo de la industria proporcionaba fáciles ganancias a los fabricantes de la bebida en los primeros años de la especialización y modernización vitivinícola, lo cual llevó a los industriales a despreciar otros usos para la uva y sus subproductos. Hasta comienzos del siglo XX, entre los motivos que no favorecían la diversificación industrial, Galanti agregaba, además, la insuficiencia de conocimientos técnicos y la inseguridad y la desconfianza que provocaban las nuevas industrias. Sin embargo, en los últimos años del siglo XIX se perfilaba ya con nitidez una actividad derivada que se consolidaría rápidamente: la producción de alcohol.

III. La fabricación de alcohol vínico, una actividad de las dos provincias pero Mendoza sustituyó antes la elaboración artesanal

Desde la colonia se practicaba en ambas provincias la destilación de los orujos para la elaboración de aguardiente, pero era San Juan la que había alcanzado destacarse. Su aguardiente era consumido localmente y comercializado en Buenos Aires² y, en la segunda mitad del siglo XVIII, hasta en Montevideo. Si bien en los primeros años de transición hacia el modelo socio-económico vitivinícola la información es pobre, parece no haber duda de que había mayor cantidad de alambiques en San Juan que en la provincia vecina. En 1870, en vísperas de la participación de empresarios sanjuaninos en la Exposición de Córdoba de 1871, existían 173 alambiques que producían 14613 arrobas de aguardiente (4822 hectólitros); las bodegas eran 221 (Maurín Navarro, 1967). Esa cifra de bodegas duplicaba a la registrada en Mendoza. Y según el Censo Nacional de 1869, esta provincia contaba con sólo 17 alambiques no se empleaba aún el término “destilerías”-, todos localizados en Guaymallén³, departamento contiguo a Capital. Veinte años después, una fuente provincial indica una cifra similar de alambiques (en realidad ahora se hablaba de “destilerías”) pues eran 16 pero no señalaba la distribución espacial (Lemos, 1888).

² “El aguardiente cuyano es, después de la yerba mate, el producto de la tierra más importante que registran las guías de alcábalas. En estos años [fines del siglo XVIII], más del 90 % del total de barriles entrados a Buenos Aires son de procedencia sanjuanina” (Garavaglia, 1987: 31).

³ Es llamativo que el censo registre alambiques sólo en Guaymallén, conociéndose que también había bodegas artesanales en otros departamentos (Capital, Las Heras, Belgrano, Junín...). Presumiblemente se trate de un error. En trabajos anteriores hemos hecho referencia a las fallas de los censos nacionales de 1895 y 1914 relacionadas con la cantidad de establecimientos industriales, comparada con censos provinciales (Mendoza) y fuentes privadas (guías industriales y comerciales, por ejemplo).



A. La ubicación de las destilerías, en el interior y fuera de las bodegas

Desde los comienzos del modelo vitivinícola existieron dos tipos de localización de las fábricas de alcohol en la región. La producción de alcohol se hacía en destilerías ubicadas en el interior o fuera de las bodegas⁴.

La localización de las destilerías en el interior de las bodegas fue la dominante desde comienzos de la producción industrial, aunque, prácticamente a lo largo de todo el período estudiado, no se supiera con exactitud el número de unidades de producción en funcionamiento. Sus dueños eran los industriales propietarios de las bodegas en donde se levantaban las destilerías. En la mayoría de los casos se trataba de una sección de producción contigua a las instalaciones en donde se elaboraba el vino, proveedora de la materia prima. Las bodegas con mayor capacidad instalada para producir vino eran las que, en general, también tenían una mayor capacidad para producir alcohol⁵.

Además de las relaciones técnicas y económicas de producción ventajosas, la localización de las destilerías en el interior de las bodegas estaba favorecida por ley nacional n° 3671 de 1899. Ella eximía de impuesto a los alcoholes vínicos producidos y utilizados en el interior de una bodega. Sólo se gravaba con 30 cvs el litro de alcohol inferior a 55 grados transportado de una bodega a otra. Este sistema beneficiaba al bodeguero con destilería pero no al que debía comprar el alcohol, quien además por lo menos todavía en los inicios de la década del veinte- debía pagar \$ 1 m/n de impuesto por litro de alcohol superior a 55 grados, fuera importado o nacional de origen industrial. Además, la localización interior favorecía el encabezado de los vinos, muy difundida en las primeras décadas de desarrollo del modelo vitivinícola⁶.

La localización fuera de las bodegas se caracterizaba por la proximidad entre éstas y las destilerías, para facilitar el transporte de la materia prima de gran volumen y para abaratar los costos de traslado hacia donde se producía el alcohol. Los propietarios de estas fábricas eran industriales no bodegueros. Al igual que lo que sucedía con algunas destilerías instaladas en el interior de pequeñas bodegas, la etapa de producción industrial no había conseguido, a principios de la segunda década del siglo XX, que muchas de esas destilerías especialmente las más pequeñas- reemplazaran la leña por otros combustibles para hacer funcionar sus alambiques (Los Andes, 1921)⁷.

⁴ La diferenciación de los dos tipos de localización es muchas veces imposible de establecer ya que las fuentes públicas nacionales y provinciales y las privadas, no precisan si las destilerías estaban fuera o en el interior de las bodegas.

⁵ En Mendoza, uno de los cuerpos de la bodega Arizu es “aquél en que se encuentra instalada la destilería, montada en espléndidas (sic) condiciones para destilar orujo, a más de los que, según las necesidades del momento, son comprados, elaborándose hasta medio millón de litros de alcohol superior” (Los Andes, 1921; 327). En San Juan, la bodega de Santiago Graffigna tenía características similares a las de Arizu.

⁶ El encabezado es el procedimiento mediante el cual se agrega alcohol al vino para elevar su graduación. El Informe de la Comisión de Investigación Vinícola (1903) señalaba la práctica abusiva del encabezado y su relación con el fraude en la elaboración de vino.

⁷ En la década de 1890, eran ofrecidos como combustible árboles característicos de la provincia fitogeográfica del monte: “Leña seca de retamo. Se vende una cantidad de leña seca de retamo y algarrobo para alambique, a precio módico. Para tratar, Catamarca 53, con Manuel Rodríguez” (El Debate, 01-04-1892).



La fabricación de alcohol incluía la grapa o alcohol impuro, llamado también durante esos años “aguardiente de orujo”, y los alcoholes superiores a 55°. La calidad de los alcoholes mejoró a comienzos de siglo pero ella era, en general, diferente según el equipamiento de las unidades de producción. A comienzos de la década de 1920, expertos regionales criticaban la mala calidad de los alcoholes, especialmente los elaborados por las pequeñas destilerías⁸. Sin embargo, aunque fueron casos aislados, algunos industriales obtenían un producto de calidad aceptable y ello era reconocido en el país y hasta internacionalmente⁹.

B. La cantidad de destilerías, un misterio

Un escollo de la investigación ha sido precisar el número de destilerías en la región y su capacidad instalada, cuestión que ya fue ensayada en un estudio sobre Mendoza con magros resultados debido principalmente a inexactitudes de la información (Pérez Romagnoli, 1998). La situación no ha variado en este aspecto, pues no ha mejorado la información sobre Mendoza y es también deficiente para San Juan. El problema principal radica en la imprecisión y discrepancia de las fuentes, hecho notable en Mendoza, en donde, a medida que progresaba el modelo vitivinícola, prácticamente menos se conocía sobre el número y las condiciones de producción de las destilerías. Entre otras dificultades, ello no ha permitido llegar a una clasificación de las destilerías según su capacidad instalada¹⁰.

⁸ Mario Bidone señalaba “la dificultad de rectificar las flemas para evitar que vayan al mercado grapas y alcoholes de calidad inferior o que por falta de una necesaria amplitud de facilidades, los industriales se retraigan de la elaboración. Sucede que los pequeños industriales no tienen sino modestos aparatos imperfectos y no pueden rectificar las flemas por carencia de rectificadores. Esta última manipulación para obtener alcohol puro sólo podría efectuarse permitiendo el libre traslado a las destilerías que poseen aparatos rectificadores, sometiendo dicho traslado, naturalmente, a la fiscalización y vigilancia que la administración creyera oportuno establecer” (Los Andes, 1921: 66). Bidone se refiere a Mendoza pero su apreciación es también válida para San Juan.

⁹ En la Exposición de San Francisco (California), en 1915, recibieron una medalla de plata por sus alcoholes tres firmas sanjuaninas: Antonio Posleman, José A. Terán y Salvador López (Boletín del CVN, n° 120, 1915).

¹⁰ De ello ya se quejaba la Comisión de Investigación Vinícola, en 1903. El enigma acerca de la cantidad de destilerías y las condiciones de su funcionamiento, eran un problema que el Estado nacional pretendió corregir en 1911. Un decreto estableció la caducidad de los permisos de funcionamiento vigentes para las fábricas de alcohol. Para seguir operando, las destilerías debían solicitar una nueva autorización a partir del 1 de enero de 1912. Pero eran numerosas las firmas que no cumplían con el requisito. Por pedido de los propios destiladores, el Estado prorrogó la exigencia que emanaba del decreto hasta...1916! (Junta Reguladora de Vinos, Tomo II, 1938). Pero ni siquiera así hubo en la década del veinte un registro confiable sobre el número de destilerías y su capacidad instalada.



El Segundo Nacional 1895 detectó 433 bodegas y 15 fábricas de alcohol en Mendoza y 231 bodegas y 33 destilerías en San Juan. El mayor número de destilerías registrado en San Juan es coherente con la ya mencionada tradición sanjuanina en producción artesanal de aguardiente. El Censo revela la nacionalidad de los propietarios, la distribución según unidades administrativas y el número de personas empleadas. En San Juan, poco más del 70 % de las destilerías se concentraba en tres departamentos: Concepción, Santa Lucía y Trinidad. La mayoría de los propietarios (63 %) eran argentinos y ocupaban 78 personas. En Mendoza, en cambio, el 66 % de los propietarios de las destilerías eran extranjeros. Y los asalariados eran 64.

La mayor cantidad de dueños de destilerías argentinos y el menor número de personas empleadas por establecimiento (un promedio de poco más de 2) en San Juan frente al mayor porcentaje de propietarios extranjeros y de empleados (alrededor de 4 por unidad de producción) en Mendoza, puede interpretarse como que en la segunda provincia el proceso de elaboración industrial estaba más adelantado, manteniéndose en San Juan, por el contrario, los rasgos artesanales como dominantes.

En el caso de Mendoza, es llamativa la diferencia entre fuentes estatales provinciales con mínima separación anual (cuadro 1). Las 7 destilerías censadas en 1909 contrastan con las cifras del Anuario de la Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Mendoza 1907, 1908 y 1909. Este indica que en 1908 -único año en que menciona la cantidad de fábricas- había 406 destilerías inscriptas pero sólo 284 tributaron.

¹¹ El número de bodegas en Mendoza era aún mayor, pues no figura en el Censo el departamento de Luján, el cual fabricaba vino. Según el Censo Nacional, en 1895 la superficie cultivada con vid en las dos provincias era de poco más de 22.000 hectáreas, correspondiéndole a Mendoza 13.905 y 8.126 hectáreas a San Juan



Cuadro 1. Provincias de Mendoza y San Juan. Cantidad de destilerías según diversas fuentes (período 1885-1930)

Año	Mendoza	San Juan
1869	17 (1)	173 (1)
1888	16 (2)	-----
1892	7	
1895	15 (3)	33 (5)
1904	320 (4)	-----
1909	7 (5)	-----
1910	710 (4)	420 (4)
1910	406	-----
1914	29 (6)	16 (5)
1920	160 (5)	-----

Fuente: elaboración del autor con datos tomados de: *Primer Censo Nacional, 1869; Lemos, Abraham, 1888; Memoria Descriptiva y Estadística de la Provincia, 1893; Segundo Censo Nacional, 1895; Guía de Best, 1904; Censo General de la Provincia de Mendoza, 1909; Boletín n° 61, 1910, Centro Vitivinícola Nacional; Anuario de la Dirección de Estadística de la Provincia de Mendoza 1907, 1908, 1909 y 1910; Tercer Censo Nacional, 1914; Los Andes, nro especial, 1921.*

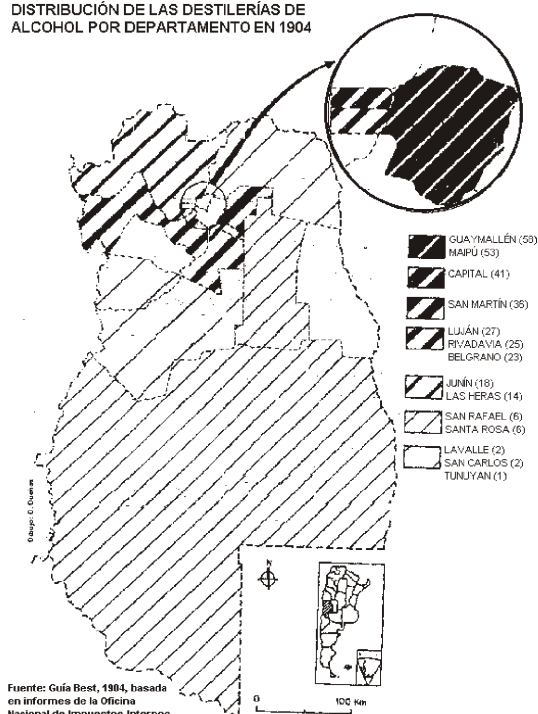
Referencias: (1) El censo habla de “alambiques “ y no de destilerías. 2) Se refiere a “destilerías”, término empleado en todas las siguientes fuentes. 3) Entre los propietarios figuran conocidos bodegueros de la época (Benegas Hnos, Tomba), con lo cual no es válida la suposición de que se trata solamente de destilerías localizadas fuera de las bodegas, situación que habíamos interpretado en un trabajo anterior. 4) Basado en informes oficiales de la *Oficina Nacional de Impuestos Internos*. No discrimina el tipo de localización. Puede tratarse de las instaladas en el interior de las bodegas o de éstas más las ubicadas fuera de ellas. Tampoco indica la distribución de las destilerías por departamentos en las dos provincias 5) No discrimina entre localización interior o fuera de las bodegas.

A modo de comparación con las dos provincias de la región vitivinícola, en 1892 había 19 destilerías de alcohol de maíz que elaboraban 30 millones de litros, ubicadas en Capital Federal y Barracas al Sur, y 13 destilerías de caña que producían 13 millones de litros de alcohol, según Dimas Helgueras (citado por Dorfman, 1970). Dorfman destaca que el predominio de las destilerías de maíz se modificaría sustancialmente años más tarde.



El *Tercer Censo Nacional 1914* señalaba algunos cambios pero no precisaba si las destilerías se encontraban en el interior o fuera de las bodegas. El número de bodegas se elevó a 499 en San Juan y a 1507 en Mendoza. Las destilerías eran 29 en Mendoza y sólo 16 en San Juan. La disminución del número de destilerías en San Juan con relación al censo de 1895 no modificó la prevalencia de los propietarios argentinos (56, 3 %) sobre los extranjeros. El número de empleados casi no había variado (72). En cambio, en Mendoza, el incremento de las destilerías marchó a la par de un marcado avance de los dueños extranjeros: 86 % (y una fábrica de propietarios argentino y extranjero). La cantidad de trabajadores era de 365, con un promedio de 12 por fábrica, mientras que en San Juan era de 5 trabajadores.

Carta N°2: PROVINCIA DE MENDOZA
DISTRIBUCIÓN DE LAS DESTILERÍAS DE
ALCOHOL POR DEPARTAMENTO EN 1904



Lo expresado corroboraría lo revelado por el censo de 1895 acerca del mayor avance del proceso de industrialización en Mendoza, y debe considerarse como una ratificación de las diferencias entre ambas provincias en el equipamiento para la producción industrial de alcohol.

En el cuadro 1 puede observarse el contraste entre las cifras de los censos nacionales con las ofrecidas por otros organismos nacionales y por las provincias vitivinícolas, además de publicaciones privadas provinciales, con respecto a los establecimientos productores de alcohol.

12 El *Anuario de la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Mendoza* de 1914 registraba para ese año 1398 bodegas. De acuerdo con el Censo Nacional de 1914, la superficie sembrada con vid se acercaba a las 93.000 hectáreas, de las cuales 70.000 pertenecían a los oasis mendocinos.



La fuente que para el siglo XX registra el mayor número de destilerías con su distribución por departamentos es la Guía de Best de 1904, referida sólo a Mendoza. Aunque la cantidad de unidades de producción es muy diferente comparada con la de años inmediatos (ver cuadro 1), corresponde a “los últimos informes de la *Oficina Nacional de Impuestos Internos*”. Registra un total de 320 destilerías y no discrimina si estaban localizadas en el interior o fuera de las bodegas. Guaymallén contaba con 58 destilerías, Maipú tenía 53 y Capital 41 (ver mapa 2). Los tres departamentos concentraban el 47,50 % de las fábricas. Godoy Cruz, importante receptor de bodegas modernas, aparece con 23 destilerías, lo que significaba 2 menos que Rivadavia y 13 menos que San Martín, departamento en donde el proceso de transformación hacia la vitivinicultura moderna era más lento. Además de Arizu, que tenía una elevada capacidad instalada, al promediar la primera década del siglo XX, varias bodegas de Godoy Cruz figuraban entre las principales productoras de alcohol (Tomba, “La Germania”, Barraquero, Benegas Hnos...). En cambio, las destilerías de San Martín y Rivadavia eran seguramente de una pobre capacidad de producción.

Una distinción a señalar entre las dos provincias es que las destilerías de mayor capacidad de producción localizadas fuera de las bodegas estaban en Mendoza. Es el caso de la fundada en 1908 en Guaymallén, muy cerca de Capital, por el italiano Angel Rossi, un comerciante de borras y tartratos, continuador de la actividad iniciada por su padre -Pablo Rossi- y exportador de esas materias primas hacia Europa para la elaboración de ácido tartárico¹³. La ubicación del establecimiento era estratégica con relación a la disponibilidad de orujo pues había numerosas bodegas en ambos departamentos y en Godoy Cruz, todos contiguos. A fines de la década de 1910, la fábrica era considerada como la de mayor producción de alcohol vínico en la región¹⁴. Entre las destilerías localizadas en Mendoza, “El Aguila” (departamento de Godoy Cruz), reunía algunas características similares a las de Rossi¹⁵.

¹³ Nacido en Monza, Angel Rossi llegó a la Argentina en 1882 y en 1900 a Mendoza (*Revista de Agricultura, Industria y Comercio*, n° 192, Buenos Aires, 25-08-1921).

¹⁴ En 1918, año problemático para la salida de vinos por acumulación de stocks de varios años, el apoderado de la firma logró acuerdos con licoreras de Buenos Aires para vender alrededor de 2 millones de litros de alcohol (*Heraldo del Comercio*, Mendoza, nro 63, 1918); esa cantidad es muy alta y parece exagerada, pues superaría la producción total sanjuanina estimada de varios años e igualaría la fabricación total aproximada de Mendoza de algunos años. Muy probablemente Rossi compraba también alcohol a pequeños fabricantes locales para poder hacer frente a sus compromisos de venta con las licoreras, tal cual hacían algunos industriales bodegueros más poderosos para asegurarse las cantidades de alcohol que necesitaban, para consumo propio o para comercializarlo. Al iniciarse la década de 1920 la firma se denominaba “Sucesión de Angel Rossi” y en 1923 “Sucesores de Angel Rossi”, constituida por “la Señorita María Rossi y don Tomás Fornero, como socios activos y solidarios, que continuará los mismos negocios que la extinguida firma...” (*Revista de Agricultura, Industria y Comercio*, n° 209, 1923: ..).

¹⁵ Elaboraba grapa, “utilizaba alambiques y rectificador Egrot, franceses, máquinas a las que el Sr Frias [su propietario] ha modificado con resultados satisfactorios” (Molins y Dantil, 1922: 61). También producía cremor tártaro y tartratos.



C.1. La producción de alcohol

Así como no se puede llegar a una clasificación de las destilerías por su capacidad instalada, tampoco se puede conocer cuál fue la evolución de la producción de alcohol, pues no hemos encontrado series estadísticas que incluyan la fabricación anual y todos los tipos de alcohol. Pero si la información es aquí también incompleta y fragmentaria, se sabe cuál fue la producción aproximada inclusive su valor- durante algunos años en las dos provincias.

Cuadro 2. Producción de vino y alcohol en la región vitivinícola en 1910

Provincias	Producción anual				Valor Total (\$)
	Vino		Alcohol		
	Litros	Valor	Litros	Valor	
Mendoza	291.568.512	46.744.021	1.470.463	411.654	47.155.675
San Juan	66.227.715	9.015.104	271.438	116.424	9.131.518
Total país	379.699.708	59.785.849	1.955.516	662.878	60.448.727

Fuente: Censo Industrial de la República, Informe del 15-4--1910, transcripto en *La viticultura Argentina*, Tomo I, nros 5 y 6, 1910, pp. 198-203.

Aunque el informe de la Oficina del Censo advierte sobre la baja exactitud en la estadística vitivinícola, el Censo industrial de 1910 ofrece un panorama al respecto, sintetizado en el cuadro 2. Mendoza produjo 1.470.463 litros de alcohol por un valor de \$ 411.654 y San Juan, muy alejada, fabricó 271.438 litros que representaban un valor de \$ 116.424¹⁶. Entre las dos provincias elaboraron el 90 % del total nacional de alcohol vínico y ello significó casi la misma cifra en valor. Un año antes, en 1909, según la Oficina de Impuestos Internos, las 710 destilerías registradas en Mendoza produjeron 3 millones de litros de alcohol y aportaron \$ 496.680 en concepto de impuestos¹⁷.

C.2. La comercialización del alcohol

En las dos provincias el alcohol producido en el interior de las bodegas tenía en muchos casos un destino local. En efecto, como se anticipó, en parte se destinaba al encabezado de los vinos y, desde comienzos del siglo XX, a la elaboración de licores en la propia región. Otra parte del alcohol vínico se comercializaba con las licorerías del litoral, principalmente las ubicadas en Buenos Aires, en donde competía con el llamado alcohol “industrial”, como se denominaba al proveniente del maíz y de la molienda de la caña de azúcar¹⁸.

¹⁶ Según el *Anuario de la Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Mendoza* correspondiente a los años 1907, 1908, 1909 y 1910, en 1909, cuando funcionaron 284 destilerías, la producción de alcohol en la provincia fue de 1.882.327 litros, de los cuales 87.182 fueron utilizados en el encabezamiento de vinos (*Boletín*, CVN, n° 61, 1910).

¹⁷ Este valor de la producción contrasta con los \$ 800.000 indicado por el gobernador Rufino Ortega (h) en el discurso de inauguración del Pabellón de Mendoza en la Exposición del Centenario (*Boletín*, CVN, n° 62, 1910).

¹⁸ A comienzos del siglo XX, se ofrecía en Mendoza “Alcohol de maíz para encabezar vinos. Vende en grandes cantidades solamente Angel Bustelo, calle San Juan 1466” (*El Comercio*, 18-09-1901).



Al consolidarse el modelo vitivinícola, con su innegable carácter especulativo, la comercialización del alcohol vínico se convertía en un problema, que a veces se complicaba aún más por la existencia de vinos enfermos o dañados, por diversas razones: la salida para esos vinos era fundamentalmente la destilación. El problema estaba asociado con un conflicto que, a pesar de sus altibajos, fue persistente en la segunda década del siglo XX. Se trata de las tensiones que se creaban entre los bodegueros de la región y los fabricantes de alcohol industrial, principalmente con los empresarios tucumanos, elaboradores del alcohol de melaza. Cuando coincidían la acumulación de stocks vínicos y las crisis de la economía azucarera tucumana por superproducción, los conflictos de intereses entre los industriales mendocinos y tucumanos eran de difícil resolución, pues la oferta crecía y el mercado nacional no estaba en condiciones de absorberla. Ello ocurrió en algunos años de la segunda mitad de la década de 1910¹⁹.

1. El desarrollo de las industrias derivadas como una solución al problema de la superproducción vínica

Para enfrentar el problema creado por la acumulación de excedentes de alcohol vínico, los productores proponían diversificar los usos del alcohol. En realidad, este problema tiene que ver con el ya mencionado carácter altamente especulativo que acompañó al modelo de desarrollo vitivinícola desde un comienzo y se vincula directamente con los graves problemas creados por la anarquía en la producción de vino de mesa, la que periódicamente conducía a las crisis de superproducción, particularmente en Mendoza; el problema empeoraba por la adulteración del vino tanto en las provincias productoras como en las áreas de consumo.

¹⁹ A modo de comparación, es útil destacar que en otros países vitivinícolas también existió un conflicto con características similares al desarrollarse la producción industrial de vino. Es lo que, por ejemplo, sucedió en España durante un largo tiempo. En las décadas de 1870 y 1880, el principal competidor del alcohol vínico no era un producto nacional sino el alcohol no vínico importado desde Alemania. El alcohol alemán, obtenido de la destilación de la papa, entraba a España por un acuerdo que fue renovado en 1886, en contra de la opinión de los industriales de alcohol vínico. Mientras esto ocurría, también se constituía el sector español de alcohol no vínico, el cual reclamaba su parte en el mercado nacional y demandaba una elevación de los aranceles para disminuir la importación de alcoholes extranjeros. Este problema es tratado por Juan Pan-Montojo (1994) en parte del capítulo IV de su libro (ver bibliografía). La cuestión era compleja puesto que para asegurar las exportaciones españolas de vino, debía haber suficiente alcohol para realizar el encabezado de los mismos y la fabricación nacional de alcohol vínico no estaba asegurada debido al ataque filoxérico. Durante estos años también existió en España como en Argentina unas décadas más tarde- el problema de la mala rectificación de los alcoholes intervinientes en el encabezado de los vinos y los consecuentes perjuicios para la salud de los bebedores. En las primeras décadas del siglo XX, se mantenían las dificultades para la salida de los alcoholes vínicos. Las quejas de los sectores vitivinícolas españoles estaban ahora dirigidas a los fabricantes nacionales de alcoholes industriales y allí entraba el maíz importado de Argentina, empleado como materia prima en la fabricación de alcohol. Los vitivinicultores exigían que se respetara una ley de 1895, la cual prohibía el uso del alcohol industrial en la elaboración de bebidas (Carrión y Carrión, 1925).



La toma de conciencia acerca de la necesidad de diversificar la producción industrial con la uva como materia prima es una consecuencia directa de las crisis que, desde fines de los noventa, se reiteraron en 1901-1903, 1911-1913, después de 1915... Los llamados a diversificar la producción industrial existían desde comienzos del siglo XX y eran crecientes en la segunda década, especialmente en la publicación del CVN²⁰. Desde allí se alentaba a los productores a ensayar otras actividades industriales a partir de la uva, tales como la preparación de jugo, extracción de aceite de semilla, mejor aprovechamiento de los orujos²¹. Los industriales también solicitaban al Estado que legislara para que la elaboración de licores finos se hiciera exclusivamente con alcohol vínico, como ocurría en los países mediterráneos europeos fabricantes de vino.

Además de la producción de alcohol, otras industrias derivadas se van incorporando al mapa industrial de la región vitivinícola en las dos primeras décadas del siglo XX, modificando la evaluación trazada por los informes de Galanti y Arata sobre el atraso en su constitución. El escaso uso de los subproductos vínicos como materia prima se va transformando, pues, además de algunos bodegueros que diversificaron su producción, se constituyeron regionalmente empresas productoras de licores, independientes de los industriales fabricantes de vino. Algunas destilerías sumaron la elaboración de licores, y también nacieron licorerías que adquirirían la materia prima. De cualquier manera, esos cambios estaban lejos de conformar un sector industrial consistente y diversificado, reemplazante de buena parte de las bebidas importadas²².

²⁰ Los llamados a la diversificación productiva con la uva son en realidad tempranos. En Mendoza, se los encuentra en la prensa local cuando se iniciaba el proceso de transformación hacia el modelo de desarrollo vitivinícola; por ejemplo, en números de *El Ferrocarril* de 1882.

²¹ El editorial del n° 105, de 1915, es claro y contundente. Traza un panorama de lo que podría hacerse con la uva y de lo que se hacía mínimamente o no se hacía. Se criticaba la falta de iniciativa de los industriales y empresarios para diversificar la producción: “Nos quejamos de una superabundancia de vino, porque tenemos una gran producción vitícola. Pero, por otra parte, no aumentamos el consumo directo de uva; no elaboramos una de las bebidas más higiénicas que se conozcan, esto es el jugo de uva, no nos dedicamos a la preparación de pasas en vasta escala; no producimos vinos y licorosos; no empleamos el mosto en los medicinales; en reemplazo del alcohol, ni siquiera consumimos vinagre de vino nacional. Tampoco nos ocupamos de la industria del cognac y de licores en general, ni de la preparación de dulces y pastas a base de mostos. La uva se vende a precios elevados que dificultan su gran consumo, el jugo de uva permanece casi ignorado y el que se vende entre nosotros nos viene del exterior; las pasas podrían constituir un producto de exportación y apenas si se producen para el consumo interno; los vinos finos y licorosos los traemos desde Europa y hasta de Chile; los medicinales se preparan con alcohol y sustancias azucaradas de cualquiera otra procedencia; el vinagre de nuestro consumo es artificial y nos llega en gran parte de Inglaterra; el cognac y los licores, en fin, se preparan con alcoholes de maíz o caña y en cuanto a los postres, se hacen de toda clase menos de mosto”. A ello habría que agregar la temprana propuesta para utilizar el alcohol como combustible, expresada, entre otros, por Lucio Funes, diputado nacional y presidente del CVN (*Boletín*, CVN, n° 124, 1916).

²² A comienzos de la década de 1920, a pesar de los avances, algunos expertos consideraban que Mendoza estaba aún en la infancia en lo concerniente a las industrias derivadas de la vitivinicultura. Mario Bidone, ante la renuente participación del capital privado, sugería que “debiera establecerse el monopolio de la fabricación de alcohol por el Estado para fomentar la elaboración de derivados enológicos, tales como los vinos licorosos, mistelas, cognac, jugos de uva, etc” (*Los Andes*, número especial, 1921).



D. La fabricación de otras bebidas

Existían firmas productoras de anisado, coñac, grapa y otras bebidas en los primeros años del siglo XX²³. Fueron fundadas principalmente por inmigrantes. En Mendoza el origen nacional de los propietarios era más variado que en San Juan, donde dominaron los españoles, confirmando así su fuerte participación en la puesta en marcha y desarrollo en varias ramas de la actividad industrial provincial en las primeras décadas del modelo vitivinícola, especialmente desde comienzos del siglo XX²⁴. Entre las firmas representativas por su continuidad operativa o por la extensión de su mercado, en San Juan se encuentra la destilería y fábrica de licores del español Lorenzo García, en funcionamiento desde 1901²⁵. En 1903 se radicó, en la misma provincia, el sirio Checre Zogbe, quien abrió una tienda en Capital. La actividad comercial le permitió acumular capital que al poco tiempo invirtió en la compra de maquinarias para despegar con su destilería y producción de anisado, aunque en los primeros años alquilaba el establecimiento en donde funcionaba la fábrica. Comenzó así, a partir de su propio alcohol, a producir el anisado “Zogbe”. En 1912 elaboraba 30.000 litros y diez años más tarde 350.000 litros, derivando la actividad hacia las mistelas²⁶. En ese año la firma había adquirido su propio edificio en un terreno de 5000 m2 (Molins y Dantil, 1922).

El español Antonio Posleman empezó como productor con una pequeña bodega en 1903, cinco años después de haber llegado al país. Se inició fabricando vinos y mistelas, además de alcohol. Entretanto, experimentaba con la elaboración del “anís turco”, fabricación a la que principalmente se dedicaba a comienzos de la década del veinte y con la que tuvo reconocimientos tanto en el país como en el extranjero²⁷.

²³ Algunas, tempranas, vieron la luz en la década de 1880, como, por ejemplo, la de Maximino Lorente y Cía, en Mendoza: “Gran destilería a vapor y bodega. Alambiques a fuego indirecto y baño maría. Se elaboran licores de vino puro, nada de alcohol de industria ni esencias perjudiciales, licores que se detallan: anisado El Mirlo, ginebra La gaucha de Cuyo, coñac Tridente, Mistela del Señorito...” todo por bordalesas, barrilitos, damajuanas y cajones...” calle Belgrano 60; Maximino Lorente y Cía (*El Ferrocarril*, 05-07-1888).

²⁴ Cf. Pérez Romagnoli, 1999 y 2001.

²⁵ Como avanzadas en la década de 1890, el Censo Nacional de 1895 registra la fábrica de licores del austríaco Juan Gambetta y el establecimiento de la sociedad constituida entre el italiano Genaro Marchese y el español Alfonso Retamar (*Archivo General de la Nación*, Segundo Censo Nacional, 1895, Económico y Social, Provincia de San Juan, Legajo 208, Boletín nº 32, tomos 15 y 16).

²⁶ Zogbe fue premiado con medalla de bronce en la Exposición Internacional de San Francisco, California, en 1915 (*Los Andes*, número especial, 1921).

²⁷ Con su anís, Posleman tuvo varios premios: en la Exposición del Centenario, en Buenos Aires; en Córdoba (Argentina) y Panamá, en 1915; en Montevideo, en 1919; en Milán, en 1918, recibió el gran premio y medalla de oro (Molins y Dantil, 1922).



También hubo en Mendoza fabricantes de licores. Las fábricas de José Brandi y Hnos y “La Porteña”, del italiano José Patri, operaban en el departamento Capital²⁸. También funcionó una propiedad de Pedro Posleman, quien elaboraba el anisado “La otomana” (Salvioli, 1912). En 1907, siempre en Capital, José Pérez Fajardo fundó “La Española”, una fábrica de anisado, licores, refrescos y aguas gaseosas²⁹. Al finalizar la segunda década del siglo XX, Pablo Aparicio era otro fabricante de licores, vermouts y refrescos.

Estos industriales comercializaban sus licores en las provincias productoras pero también lo hacían en otros mercados del país, transportados en ferrocarril. Envasados en damajunas y botellas, los licores de Zogbe y Antonio Posleman se vendían en Buenos Aires, Córdoba, el litoral y el noroeste.

El interés por elaborar otras bebidas con el vino o con uva fue muy escaso en estos años. Contadas fueron las bodegas que fabricaron jugo de uva, no obstante ser un producto que se importaba. En Mendoza, la bodega El Trapiche lo producía a comienzos del siglo XX³⁰ y en San Juan, un poco más tarde, lo elaboraban, por lo menos, tres empresas: Tierney, Pons y Driollet y Cía³¹ y el establecimiento de Segundo E. Delgado³². Lo mismo sucedía con el vermouth, el cual, además del mencionado Aparicio, también lo fabricaban El Trapiche -pero a partir de 1915- y otras bodegas, algunas de San Juan³³.

²⁸ El Censo de 1895 registra la licorería de Patri. Otros establecimientos que el censo identifica en Capital eran los del italiano José Laverone y el de la sociedad compuesta por Juan Brignone (italiano) y los hermanos J. y Fr. Zabalequi (españoles) (AGN, **Segundo Censo Nacional, 1895, Económico y Social, Provincia de Mendoza, Legajo 190, Boletín nº 32, tomos 8 y 9**).

²⁹ Además de la diversidad de bebidas fabricadas, la estrategia empresarial de esta sociedad familiar era de avanzada para la época, pues incluía una sucursal en el sureste de Brasil: “Hijos de Pérez Fajardo”, Rua Almeida Lima, 165, Sao Paulo (El **Heraldo del Comercio**, 10-01-1918).

³⁰ La publicidad sobre su comercialización aparece en números del periódico **La Industria** de 1908. La firma recibió el “gran diploma de honor” por su producto en la Exposición del Centenario.

³¹ La firma Tierney y Pons recibió un premio por su jugo de uva en la Exposición de San Francisco (California) en 1915 (**Boletín** del CVN, nº 120, 1915). Driollet y Cía, ubicada en Santa Lucía, ya existía en la segunda mitad del siglo XIX y fabricaba el jugo “Puruva”; desde 1919 se formó una nueva sociedad, constituida por Domingo Driollet (padre e hijo), César Driollet y Daniel García. Estos dos últimos fueron los socios iniciales (**Revista de Agricultura, Industria y Comercio**, nº 164, 1919).

³² **Revista de Agricultura, Industria y Comercio**, CVN, nº 192, 25-08-1921

³³ Victorio Raninzoni y Cía fue premiada con una medalla de plata por su vermuot en la Exposición del Centenario (**Boletín**, CVN, nº 64, 1911)



E. Un ensayo de tipología de los industriales relacionados con la producción de alcohol y afines

Sin que sea una clasificación definitiva pues necesita ser ajustada mediante estudios posteriores, la investigación permite distinguir, por lo menos, cuatro grupos de empresarios vinculados con la elaboración de alcohol y licores. La diferenciación se apoya en los tipos de localización de los establecimientos, los productos elaborados y según las modalidades y la distribución espacial de las ventas. Esos grupos son:

1) *bodegueros fabricantes de alcohol en sus bodegas*. Eran, sin duda, los industriales más numerosos, por las razones precedentemente mencionadas. Aunque de muy desigual capacidad instalada de producción, en la mayoría de las bodegas había una destilería³⁴. Una parte del alcohol era empleado en el encabezado de los vinos y la fabricación de otras bebidas (grapa, coñac), pero a veces también lo comercializaban, especialmente en Buenos Aires³⁵. Reproduciendo las desigualdades existentes entre las bodegas con relación a la producción de vino, en el interior de este grupo había grandes fabricantes, económicamente poderosos, y otros pequeños, de mínima producción y peso económico. Los primeros eran los principales compradores de alcohol vínico regional, en especial a los pequeños productores con o sin bodegas. Lo adquirirían principalmente para ocuparlo en sus elaboraciones, asegurándose de esta manera la materia prima³⁶. También había bodegueros que adquirirían circunstancialmente orujo para producir alcohol en sus fábricas (Arizu, por ejemplo)³⁷.

³⁴ Aunque corresponde al período de nacimiento indiscriminado de establecimientos “no se puede determinar con toda exactitud en cuántas bodegas se practica la destilación; pero podemos asegurar que este año [1899] se han instalado no menos de 80 destilerías, anexas a otras tantas nuevas bodegas” (Galanti, 1900;121). El autor se refiere sólo a Mendoza.

³⁵ “En el caso de la bodega Arizu, una de las mejor posicionadas, “la sociedad, en el deseo de fomentar la industria de los derivados vínicos, ha dedicado una buena atención a la elaboración de alcohol, que exporta en grandes cantidades a Buenos Aires...” (Revista de Agricultura, Industria y Comercio, CVN, nº 158, 1918:319).

³⁶ Hay ejemplos del comercio entre grandes bodegas y pequeños productores en los protocolos notariales mendocinos de la época. Uno de ellos es el modelo de contrato de compra-venta entre La Germania y el Sr José Mónaco, con destilería en Belgrano (Godoy Cruz), en donde también se ubica la firma compradora, quien se compromete a adquirir al Sr. Mónaco “toda la grappa que elabore con vinos viejos y alterados en su destilería que tiene en el lugar denominado “Las Tortugas”, en el departamento de Belgrano, al precio de diecisiete centavos nacionales el litro, a cincuenta y cinco grados Gay Lussac y a quince centígrados de temperatura”. El vendedor se compromete a entregar toda su producción a la empresa compradora y “si más tarde el Señor Mónaco tiene aparatos que le permitan una buena rectificación”, La Germania le comprará también el alcohol único de primera clase al precio de veintidos centavos el litro. “La mercadería será entregada a La Germania en la destilería del Sr. Mónaco y por lotes que no bajen de cuatro mil litros”; “La Germania mandará con anticipación al Sr. Mónaco a su local de Las Tortugas los cascos vacíos en buenas condiciones para recibir la grappa”... “a fin de facilitar este negocio, La Germania acuerda al Sr. Mónaco un crédito en cuenta corriente hasta la suma de dos mil pesos nacionales...”. El contrato se firmó el 28-03-1904 y tenía validez hasta el último día de 1904, Archivo Histórico de Mendoza, Protocolo 716, folios 191-192, escritura 137.

³⁷ Los Andes, número especial, 1921.



2) *fabricantes de alcohol en destilerías localizadas fuera de las bodegas*. Sin negar su existencia en la etapa artesanal, estos fabricantes surgen presumiblemente a comienzos del siglo XX. No producían la materia prima sino que, como se dijo, la adquirían a los bodegueros. El alcohol elaborado por estos industriales tenía como destino diferentes usos en la región o era comercializado en Buenos Aires y el litoral argentino, adquirido principalmente por las licoreras. Como se anticipó, dos ejemplos representativos son las destilerías de Rossi y Frías.

3) *fabricantes de alcohol y licores*. Este grupo de industriales corresponde principalmente a los productores de anisado pero también grapas, mistelas y otras bebidas. No eran muchos, pero desde comienzos del siglo XX, constituyeron un sector bien diferenciado en las industrias derivadas de las dos provincias. Checre Zogbe, Antonio Posleman, José Brandi Hnos, José Patri y muchos otros corresponden a esta tipología.

4) por último, existió el grupo de *destiladores y cobreros*. Se trataba de pequeños fabricantes de alcohol y también propietarios de pequeños talleres metalúrgicos. Atendían servicios de mantenimiento de alambiques de otros clientes y también los construían y vendían. Ernesto Sardi, Rambaud, Arancibia y Cía y José Piedra en San Juan y, más tarde, en la década de 1920, Rousselle y Cazenave en Mendoza pertenecieron durante un tiempo a este conjunto. A comienzos del siglo XX, un caso singular en San Juan fue el de una firma que poseía bodega, destilería y cobrería³⁸.

Con algunos años de atraso con relación a la fabricación industrial de alcohol vínico, hubo en la región un intento de producción de un insumo provisto por la industria química de base y que emplea subproductos vínicos como materia prima: el ácido tartárico.

³⁸ "Bodega, destilería y cobrería de Isabel Soler de Piedra, Córdoba 72, esquina Santiago del Estero. Elaboración especial de alcoholes y grapas rectificadas a vapor. Ventas por mayor y menor. Se compra: vinos averiados, flegmas, grapa, alcohol vínico y anisado. Taller de cobrería: construcción de alambiques y aparatos de destilación continua, volcadores para destilar orujos, alambiques desde el más sencillo hasta el más de complicado, rectificadores a fuego directo y a vapor, reguladores, refrigerantes, pasteurizadores, filtros"... "Se compra: alambiques y cobre viejo, plomo, zinc" (El Orden, octubre de 1905). Otro caso interesante es el de la sociedad entre el bodeguero Francisco Uriburu (argentino) y Juan B. Médici (italiano), quienes eran dueños de una herrería y una capintería (localización separada) en Caucete (AGN, Segundo Censo Nacional, 1895, Económico y Social, Provincia de San Juan, Legajo 208, Boletín 32, tomo 4) y en este mismo departamento tenían una pequeña destilería (produjo 8,125 litros en 1894) equipada con alambique Egrot (AGN, Segundo Censo Nacional de 1895, Legajo 208, Boletín 32, tomo 4, y Boletín 36, tomo 1).



IV. La producción de ácido tartárico, una experiencia regional de sustitución de importaciones en una industria de base... iniciada en el interior de las bodegas

Dentro de las industrias derivadas de la viticultura le cabe un lugar a la elaboración regional de ácido tartárico. Este insumo de la viticultura y de otras industrias, se obtiene a partir del orujo, de las borras y de los tártaros depositados en los toneles. Se lo emplea para favorecer la fermentación de los mostos de baja acidez, como son los mendocinos y sanjuaninos. Pero en las primeras décadas de la producción moderna de vino, Mendoza y San Juan debían consumir el ácido tartárico importado, ya que en el país no se fabricaba. A medida que la elaboración de vino crecía también aumentaba la importación del insumo, destinándose para ello elevadas aunque variables sumas según los años. Al promediar la segunda década del siglo XX, únicamente las bodegas mendocinas consumían alrededor de un millón de kg por años. Esa era una de las causas principales por las que el Centro Vitivinícola Nacional (CVN), adoptando en este aspecto una posición progresista, desde comienzos de la segunda década del siglo propiciaba la producción nacional de ácido tartárico³⁹. Además, a principios de siglo XX existía un problema con el ácido tartárico importado: los altos fletes cobrados por el ferrocarril desde la capital argentina hasta las provincias consumidoras⁴⁰.

La situación creada por el consumo de ácido tartárico era inquietante desde la óptica de un adecuado aprovechamiento de las materias primas -en este caso de los subproductos vínicos- puesto que, como se dijo, durante esos años parte de las borras y tártaros se exportaba en bruto para importar luego el producto industrial consumido en la viticultura, repitiendo un esquema conocido para otras materias primas de origen nacional⁴¹. Las primeras propuestas provenientes del CVN para elaborar ácido tartárico en el país apuntaban a la forma líquida del insumo, de menor complejidad de elaboración; en la década de 1890 había ya en la región enólogos que ensayaban privadamente este método de producción.

³⁹ Postulando una colaboración entre el Estado y el capital privado, el CVN consideraba que la industria del ácido tartárico “sería un hecho y le cabría a ésta (la Argentina) ser la primera nación vinícola que dejara de pagar tributo a la fabricación extranjera” (*Boletín*, CVN, 1911: 2201). Galanti y Arata ya proponían el desarrollo de la industria de ácido tartárico a comienzos del siglo XX. En realidad, hubo un intento en Mendoza, en 1909. Se constituyó una empresa formada por capitales de Buenos Aires, de San Juan y Mendoza. La fábrica de la empresa comenzó a funcionar en la capital mendocina (la registra el censo provincial de 1909) pero por razones que desconocemos, al poco tiempo dejó de operar. Probablemente hayan actuado las razones señaladas en la nota 42.

⁴⁰ La empresa ferroviaria incluía al ácido tartárico en “sus tarifas en la categoría de droga y no como correspondía, en la categoría de artículo para la industria vitivinícola” (Arata, 1903: 131).

⁴¹ En la primera década del siglo XX, Ernesto Riveros, un estudiante mendocino en la Escuela de Viticultura y Enología de Avelino, Italia, expresaba así la dependencia de la viticultura regional con relación al ácido tartárico importado: “Contamos con una abundante y rica materia prima, que viene aquí a Europa para ser elaborada y regresa en forma de ácido tartárico”... “los capitales existen (en Mendoza), lo que hay es que son capitales miedosos, tienen miedo de asociarse, de entrar en empresas”... “todo lo esperamos del extranjero...” (*Páginas agrícolas*, nro 15, 1908:145).



La región, al menos, no estaba en condiciones técnicas de producir el ácido tartárico cristalizado, pues carecía de los recursos humanos formados y del equipamiento apropiado. Por otra parte, si bien existía la materia prima, algunos componentes químicos intervinientes en su producción debían importarse y ellos resultaban muy caros⁴².

A. Una experiencia sólo mendocina originada en causas externas

Sin embargo, por causas externas a la región y al país las condiciones se modificaron. A partir de la Primera Guerra Mundial, las importaciones de ácido tartárico cayeron de modo drástico y las bodegas sufrieron repentinamente un desabastecimiento. Ello condujo a los industriales bodegueros de Mendoza no se conoce que lo hayan hecho en San Juan, pero no se descarta- a iniciar la producción del insumo en sus propios establecimientos, como necesaria condición para continuar la elaboración de la bebida. La calidad del ácido tartárico local no fue inicialmente la deseada principalmente debido a la improvisación de la producción- pero fue el comienzo de un ensayo de fabricación nacional sustitutivo de importaciones de una industria básica. Las bodegas de Mendoza produjeron sólo 70 toneladas de ácido tartárico en 1916, pero alcanzaron 590 en 1917 y 480 en 1918. El curso de las importaciones fue a la inversa: de un promedio de 1200 toneladas al año entre 1911-1915, descendió a 508 toneladas en 1916, 464 en 1917 y 204 en 1918 (Dorfman, 1970).

Se desconoce cuántas bodegas produjeron ácido tartárico, pero algunas de las mejor equipadas para elaborar vino lo hicieron durante varios años, inclusive con posterioridad a la finalización de la guerra. La producción en el interior de las bodegas se convirtió en un problema ya que para ello se necesitaba ácido sulfuroso, producto prohibido en la fabricación de vino y que, de esa manera, ingresaba en los establecimientos industriales y era empleado clandestinamente. Precisamente, a raíz de esta cuestión se conoce la cantidad y el nombre de las bodegas autorizadas en 1920 por la *Dirección de Industrias* para introducir el ácido sulfúrico para la elaboración del insumo. Todas eran bodegas mendocinas fabricantes de ácido tartárico líquido; algunas de ellas pertenecían al grupo de las más encumbradas de la provincia⁴³.

⁴² De acuerdo con un estudio del *Consultorio Químico Industrial de Mendoza* del CVN, en los años previos a la Primera Guerra Mundial las condiciones para producir ácido tartárico en la región no eran para nada favorables debido a sus altos costos. En efecto, los reactivos costaban 10 veces más en Buenos Aires que en Europa, la mano de obra era 5 veces más cara y el combustible 2 veces. La única ventaja para el industrial era el valor de la materia prima (*Boletín, CVN, nro 775, 1911*).

⁴³ Las bodegas autorizadas a introducir ácido sulfúrico para fabricar ácido tartárico eran 14: Strittmatter Hilbing S.A (bodega "La Alemana"), Bodega Giol S.A, Bodega Arizu, Escorihuela y Cía, Antonio R.Scaramella, Luis Tirasso, Pascual Toso, Antonio Boero, J. Bromberg, Francisco Ferraris, Juan B.Lara, Rutini y Cavagnaro S.A, Domingo Tomba S.A. A ello se agrega la empresa Subproductos Vínicos S.A un interesante intento relacionado con industrias derivadas que, como se verá, no prosperó- y Plaza Hnos, fabricantes sólo de ácido de cal. También se autorizaba la introducción de ácido sulfúrico a la empresa Luz y Fuerza para utilizarlo en los acumuladores y a las farmacias con el fin de utilizarlo en dosis pequeñas. El director de industrias calculaba que entre 1914 y 1920 las bodegas mendocinas habían fabricado 3 millones de kilos de ácido tartárico con una concentración de 50 % (*Revista de Agricultura, Industria y Comercio, CVN, nro 175, 1920*).



Debido al difícil control de las materias para adulterar los vinos, el CVN hacía campaña para radicar las fábricas de ácido tartárico no sólo fuera de las bodegas sino también fuera de la región vitivinícola. En 1922, un decreto del gobierno mendocino respondió a lo solicitado por la asociación de los industriales del vino⁴⁴.

En realidad, cuando esto ocurría, el impacto de la Primera Guerra Mundial también había inducido a una empresa química de Zárate (provincia de Buenos Aires) a producir ácido tartárico licuado y, unos años más tarde, el cristalizado⁴⁵. La materia prima provenía de la región vitivinícola, principalmente de Mendoza. Entre 1916 y 1918 el establecimiento elaboraba alrededor de 600 toneladas de ácido tartárico por año, equivalente al 85 % de su capacidad instalada. Esa producción correspondía aproximadamente al 50 % de lo consumido por la región vitivinícola en los años inmediatos al comienzo de la fabricación de esta firma (Dorfman, 1970). Paradójicamente, la existencia de abundante materia prima no siempre significaba un adecuado aprovisionamiento para la fábrica de Buenos Aires. A veces fue la carencia de un control del volumen de la materia prima exportada lo que limitaba el abastecimiento a la fábrica. Pero también existía el problema de los bajos precios pagados por los tártaros, razón por la cual los bodegueros no se preocupaban en extraerlos (**Revista de Agricultura, Industria y Comercio**, CVN, nro 175, 1921).

Una vez finalizado el conflicto mundial, crecieron nuevamente las importaciones de ácido tartárico. Sólo el sector bodeguero de Mendoza destinó en 1920 alrededor de \$ 2 millones m/n a su importación, coexistiendo con la fabricación de algunas bodegas del oasis norte provincial y la de la fábrica de Zárate, situación que durará durante algunos años⁴⁶.

⁴⁴ Estableció que el ácido tartárico podía fabricarse en el interior de las bodegas desde el 1 de junio. Desde el 1 de febrero al 31 de mayo de cada año se autorizaba sólo la producción en "locales completamente apartados que se hallen ubicados a una distancia no menor de diez cuadras de los establecimientos".

⁴⁵ Se trata de la "La Diana", de José María Palma e Hijos (luego Palma Hnos). A comienzos de la década del veinte la firma instaló una sucursal en Mendoza para atender la demanda regional. El establecimiento comenzó a funcionar en 1889 como "Fábrica Nacional de Dinamita" y fue adquirido diez años después por Palma. En los primeros años produjo ácido sulfúrico, nítrico y clorhídrico. En 1916, cuando el ácido tartárico europeo se vendía a \$ 1,80 oro el kg en Argentina, el de "La Diana" se vendía a 0,80 cvs, "siendo exactamente de la misma calidad". El producto tenía un derecho aduanero de 12 % "ad valorem". (**La Nación**, 1916, número especial). Además de ser una empresa argentina, un aspecto a resaltar es que ella había construido viviendas para sus obreros, constituyéndose en una de las pioneras de la llamada "arquitectura patronal" en el país.

⁴⁶ Por estos años hubo otro intento regional para producir ácido tartárico. Es el caso de la Sociedad Anónima Subproductos Vínicos de Mendoza, empresa constituida en 1918 e integrada por capitales estadounidenses (mayoritarios) y mendocinos, convirtiéndose, junto a algunas firmas bodegueras, en uno de los primeros casos de transnacionalización en Mendoza y la región vitivinícola. Entre los empresarios locales, Pablo Casale era uno de los principales accionistas. La firma levantó la fábrica en Godoy Cruz pero no completó su proyecto pues si bien elaboró alcohol para vender principalmente en Buenos Aires- y tártaros y tartratos a partir de borras y orujos, no alcanzó a fabricar ácido tartárico; su objetivo era exportarlo a los EE.UU. Tampoco inició la elaboración de aceite a partir de la semilla de uva, otro propósito de la empresa, la que en 1924 desapareció, por razones que desconocemos (Pérez Romagnoli, 1998).



V. La producción metalúrgica regional asociada con las destilerías

Si la mayoría de las bodegas tenía su propia sección de destilería y en la primera década del siglo XX nacían licoreras y destilerías fuera de las bodegas, se deduce la existencia de una demanda de servicios mecánicos de reparación y mantenimiento de los equipos y de piezas e instrumentos para las fábricas. Inicialmente, la demanda de maquinaria era satisfecha por la importación desde países europeos, especialmente de Francia, país que estaba en la vanguardia tecnológica en lo concerniente a la fabricación de alcohol vínico y bebidas alcohólicas. Sin embargo, como ya ha sido expuesto en trabajos precedentes (ver bibliografía), también se fue constituyendo un sector metalúrgico regional que prestaba servicios y fabricaba alambiques, rectificadores y partes intervinientes en los equipos de las destilerías.

Se conoce la existencia de varios talleres en ambas provincias. Algunos, con características más artesanales que industriales, funcionaban ya en la segunda mitad de la década de 1880. Pero es a partir de la década siguiente y, sobre todo, desde la primera década del siglo XX cuando se constata el nacimiento de numerosos pequeños establecimientos. Una de las características de estas unidades de producción es que la mayoría fue fundada por inmigrantes. Al principio la nacionalidad de los fundadores era variada, pero al despegar el siglo XX ya se perfilaban dos nacionalidades preponderantes, aunque de un modo diferenciado según las provincias: los italianos en Mendoza y los españoles en San Juan (Pérez Romagnoli, 1998 y 2000). Estos pequeños talleres de cordería y fábricas de alambiques eran heterógeneos en cuanto a la producción y a las tareas de reparación que efectuaban. Buena parte de ellos realizaba trabajos variados de cordería. Algunos pocos, más o menos tempranamente, concentraron su actividad en el servicio y la producción para bodegas y destilerías.

A fines de la década de 1880 ya eran conocidos en el medio sanjuanino los alambiques contruídos por el francés Pedro Richet. En la década siguiente, también contruíía rectificadores. El taller de Richet operaba a comienzos del siglo XX en el mismo rubro. En 1889 iniciaban actividades otros tres pequeños talleres: los del austríaco Antonio Fabián y los de los españoles José Piedra y José Carracedo (Pérez Romagnoli, 2000 y 2001). El grupo de los corderos pioneros en San Juan se completa con el francés Julio Oscar Rousselle. Hacia las mismas décadas, en Mendoza trabajaba el taller del argentino Moisés Rodríguez, fundado por su connacional Francisco Arturo en 1876, durante la etapa de producción artesanal. Se adaptó a los comienzos de la etapa industrial y en la década de 1910 todavía operaba en el departamento Capital, contruyendo alambiques y rectificadores. Pero ya se había agregado el establecimiento del español José Baldé que formará una sociedad con su compatriota Gil Miret, taller que luego será adquirido por Julio Marhiennoff, un alemán proveedor de instrumentos a destilerías locales hasta, por lo menos, la década de 1920⁴⁷.

⁴⁷ El Establecimiento de Rossi, en Mendoza, combinaba las columnas de destilación sistema Collete (Lyon, Francia) con alambiques para producir grapa con el orujo fabricados por Julio Marhiennoff (Pérez Romagnoli, 1998).



De acuerdo con la información proporcionada por el Segundo Censo Nacional 1895, hasta fines del siglo XIX, los pequeños cobreros instalados en San Juan eran probablemente más numerosos que los que trabajaban en Mendoza. Pero en los primeros años del XX, esa relación se modifica y comienza a ser coherente con el mayor desarrollo de la producción de alcohol y el creciente número de destilerías industriales en Mendoza, superior a San Juan. Un hecho que corroboraría esta interpretación es la migración hacia el oasis norte de Mendoza de metalúrgicos que operaban en San Juan. En efecto, en 1897 y 1900, Julio Rousselle y Antonio Fabián, dos de los pioneros de la cobrería en San Juan, abandonan la provincia para radicarse en Mendoza atraídos por su mercado, aunque a través de modalidades distintas⁴⁸.

La fabricación regional de los instrumentos solicitados por las destilerías y licoreras se basaba en la imitación de los modelos importados, pero también existieron innovaciones tecnológicas locales menores aplicadas a los alambiques y rectificadores. Entre los innovadores se cuentan, en las primeras décadas, los nombrados Antonio Fabián y Moisés Rodríguez y más tarde lo harán otros metalúrgicos, como José Martín Ariza (San Juan) y los socios Rousselle y Cazenave (Mendoza)⁴⁹.

Hubo productores de alcohol y licores que estaban equipados con sistemas extranjeros y otros tenían equipos mixtos, nacionales y extranjeros. Así, la nombrada Zogbe y Cía (San Juan) trabajaba con alambiques Egrot y Grange, franceses, y "tres aparatos de destilación sistema José Martín Ariza" (Molins y Dantil, 1922:72). Y en Mendoza ocurría lo mismo. Varias destilerías complementaban instrumentos importados con los fabricados localmente, destacándose, en este sentido, los equipos producidos por Julio Marhienoff en la primera y segunda década del siglo XX.

A fines del siglo XIX, se reconocía la existencia de otra actividad industrial en la región vitivinícola en formación: la producción y elaboración de pasas de uva, la pasería. Ella se caracterizaba por una desigual distribución espacial. En efecto, a diferencia de la producción de ácido tartárico, era una actividad esencialmente localizada en San Juan.

⁴⁸ Rousselle fue convencido por el empresario Pedro Benegas (bodega El Trapiche) para instalarse en el entonces departamento de Belgrano (luego Godoy Cruz), en la proximidad de su establecimiento industrial (Pérez Romagnoli, 1996). Fabián, en cambio, optó por Mendoza porque consideró que la provincia ofrecía mejores perspectivas en comparación con San Juan para sus labores (*Los Andes*, 16-07-1901).

⁴⁹ La sociedad entre Cazenave y Rousselle generó un instrumento que trascendió a la región vitivinícola argentina: la columna desmetilizadora, cuya función es reducir el contenido de alcohol metílico en los licores. Cazenave la patentó y Rousselle comenzó a fabricarla en 1927 (Pérez Romagnoli, 1996).



VII. La elaboración de pasas de uva: una actividad principalmente sanjuanina

Enraizada desde el período colonial, la pasería se consolidó en San Juan a fines del siglo XIX (Maurín Navarro, 1967). El Segundo Censo Nacional de 1895 registró en la provincia, por lo menos, nueve establecimientos elaboradores de pasas de uva⁵⁰, los cuales daban empleo, permanente y estacional, a varias centenas de trabajadores, incluyendo niños y una apreciable cantidad de personal femenino⁵¹.

Aunque la elaboración de pasas de uva debe ser considerada una “industria” en sentido amplio del término -ya que en su acepción rigurosa no hay una transformación de la materia prima en un producto nuevo, químicamente modificado- no hay duda de que era una actividad que, además de su impacto en el empleo, consumía una apreciable cantidad de la cosecha vitícola de San Juan⁵². En 1899 se destinaban para ello alrededor de 200.000 quintales de uva, que generaban cerca de 53.000 quintales de pasas, provenientes de aproximadamente 2000 hectáreas de viña (sobre un total de más de 11.000 hectáreas cultivadas). (Galanti, 1900).

En las dos últimas décadas del siglo XIX la modernización había penetrado escasamente en la preparación de las pasas, pues “salvo excepciones laudables, se hace por procedimientos sumamente sencillos y primitivos” (Galanti: 1900; 139). Sin embargo, algunas transformaciones habían sido introducidas en ciertos establecimientos, “como los de los señores Ignacio Segundo Flores, E. Serrano y otros, donde se procede con criterios técnicos, que son fruto de estudios especiales y esmerados” (Galanti: 1900;139).

En la primera década del siglo XX, además de las pasas, San Juan vendía uva fresca en el mercado de Buenos Aires; y en algunos años, llegó a Brasil y Uruguay con ese producto.

⁵⁰ Serían diez si se incluyera “Agrícola e Industrial Espínola, Godoy Hnos y Alvarado”, argentinos, con producción en el departamento de Cochagual. La ficha censal no dice el rubro pero se supone que, por los 120 asalariados ocupados, una de las actividades de la firma era la pasería (AGN, Segundo Censo Nacional, 1895, Económico y Social, Provincia de San Juan, Legajo 208, Boletín 32, tomo 5).

⁵¹ De las nueve firmas que con seguridad se dedicaban a la pasería, cinco eran de dueños españoles, tres de argentinos y la restante de un italiano. Dos empresas una de dueño argentino y otra de español- eran también fabricantes de vino y una de cuero, de propietario argentino (AGN, San Juan, Legajo 208, Boletín 32, tomos 1, 2, 4, 6, 7,13, 15, 16 y 17).

⁵² Actualmente el concepto ha variado, pues los procedimientos de conservación, acondicionamiento y embalaje hacen que algunos productos del agro sean considerados como manufacturas de origen agropecuario.



A principios del siglo XX existían dos firmas en las que sus dueños tenían indiscutibles rasgos empresariales. Una era el establecimiento de Rogelio Fernández y Hermanos, considerado uno de los principales productores de pasas de San Juan. Se trataba de una empresa que tenía, además, un aserradero y un molino harinero. Producía 1000 toneladas de pasas (Bialet Massé, 1968). Trabajaban alrededor de 65 personas en el taller en donde se preparaban las pasas, la mayoría eran mujeres, y durante la cosecha empleaba casi el doble. Otra empresa sanjuanina que se caracterizaba por la diversidad productiva era la sociedad Muro, Bustelo y Cía. Además de la industria pasera, se dedicaba al descarozado de frutas, la molinería y era propietaria de viñedos y bodegas en Angaco, Santa Lucía y Cochagual. Lo interesante de esta empresa, en la industria de las pasas, es que era incorporadora de tecnología pues empleaba una lavadora-limpiadora-clasificadora (Molins y Dantil, 1922). Entre la industria pasera y el descarozado daba empleo a 150 personas, principalmente mujeres, en el departamento de Sarmiento, en donde también funcionaba el molino⁵³.

Por su parte, la producción de pasas y de uva en fresco fue marginal en Mendoza. Desde un comienzo, el modelo privilegió la vinificación y los destinos de la uva para la pasería fueron mínimos⁵⁴.

⁵³ Al finalizar la década de 1920, San Juan seguía siendo la principal provincia productora de uvas de mesa y sobresalía por la preparación y envasado de pasas, en especial de uva moscatel (*Revista BAP*, enero 1929).

⁵⁴ El Segundo Censo Nacional de 1895 no registra establecimientos productores de pasas en Mendoza (AGN, Legajo 109, Boletín nº 32), lo que no quiere decir que no hubieran existido, pues, como se indicó, se sabe que el censo tuvo algunas fallas. De cualquier manera, en caso de haber funcionado algunos, probablemente se trataba de pequeñas unidades de producción.



5. A modo de conclusión

Salvo la elaboración de pasas de uva en San Juan, las industrias derivadas de la vitivinicultura se constituyeron tardíamente en relación con la fabricación industrial de vino y con la disponibilidad de la materia prima regional para su funcionamiento. Con marcadas desigualdades técnicas y de capacidad de producción entre los establecimientos, la elaboración industrial de alcohol era una realidad en las dos provincias al iniciarse el siglo XX. En directa vinculación con su orientación dominante hacia la producción de vino común, la fabricación de alcohol adquirió mayor fuerza en Mendoza que en San Juan. En las primeras décadas del siglo XX nacieron también fábricas de licores en la mayoría de los casos fundadas por extranjeros- contribuyendo así a una ampliación del corto abanico de las industrias derivadas en la región vitivinícola. A ello se sumó la producción de jugo de uva pero sólo en dos o tres bodegas. El proyecto de fabricar aceite con semilla de uva no se concretó.

A pesar de que fue impuesto por causas externas a la región y al país y no por una decisión de estrategia empresarial, un hecho singular fue, en la segunda década del siglo XX, el comienzo de la producción de ácido tartárico, en el interior de varias bodegas mendocinas. Significó la ruptura parcial de la dependencia de un producto químico de base importado, requerido no sólo por la vinicultura sino también por otras industrias. Más tarde, aunque fuera de la región vitivinícola, el ácido tartárico comenzó a producirse en el país con continuidad, sin que se abandonaran las importaciones. Un aspecto destacable es la íntima asociación entre industrias derivadas e inducidas por el modelo vitivinícola, expresada por la industria metalúrgica al servicio de los fabricantes de alcohol vínico. Esa relación se establece en las dos provincias, a diferencia de la elaboración de pasas de uva que inclina la balanza a favor de San Juan.



Bibliografía

Arata, Pedro et al (1903), Investigación vinícola, **Anales del Ministerio de Agricultura, Sección Comercio e Industria y Economía**, Tomo I, nº 1, Buenos Aires.

Boletín del Centro Vitivinícola Nacional (o Revista de Agricultura, Industria y Comercio), Buenos Aires, varios años.

Carrión y Carrión, Pascual (1925), *La crisis vitícola de los primeros años veinte y sus soluciones*, en **Estudios Agrosociales y Pesqueros**, nº 185, 1999, Madrid.

Censo General de la Provincia de Mendoza de 1909 (1919), Compañía Sudamericana de Billetes de Banco, Buenos Aires.

Debates (diario), San Juan, varios números entre 1915 y 1923.

Dirección General de Rentas, San Juan: **Clasificación de patentes por categorías y fijas de clasificación única**, Capital, todos los distritos, varios años.

Dorfman, Adolfo, (1970), **Historia de la industria argentina**, Solar/Hachette, Buenos Aires.

Frank, Gunder A. (1973), **Capitalismo y subdesarrollo en América Latina**, Siglo XXI, Buenos Aires.

Galanti, N.A. (1900), La industria viti-vinícola argentina, DFGSM, Tomo I, Buenos Aires.

Garavaglia, Juan Carlos (1987), **Economía, sociedad y regiones** Ediciones de la Flor, Buenos Aires.

Guía de las Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis, Mendoza, 1904, Félix Best Editor.

El Debate (diario), Mendoza, varios años

El Ferrocarril (periódico), Mendoza, años 1882 y 1883 y varios números de 1884, 1885 y 1886.

El Herald del Comercio (periódico), Mendoza, 1904.

Junta Reguladora de Vinos (1938), **Recopilación de Leyes, Decretos y Disposiciones sobre la Industria Vitivinícola**, Buenos Aires.

La Nación (diario), Buenos Aires, número especial, 1916.



La Unión (periódico), San Juan, varios años.

Lemos, Abraham (1888), *Memoria descriptiva de la Provincia, Mendoza*, Imprenta de Los Andes.

Los Andes (diario), Mendoza, varios años.

Maurín Navarro, Emilio (1967), *Contribución al estudio de la vitivinicultura argentina*, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Mendoza.

Molins y Dantil (1922), *La República Argentina (La región de Cuyo)*, Buenos Aires.

Páginas Agrícolas (1908), nº 15, Buenos Aires.

Panettieri, José (1969), *Síntesis histórica del desarrollo industrial argentino*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.

Pan-Montojo, Juan (1994), *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Alianza Universidad-Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

Pérez Romagnoli, Eduardo (1996), Mendoza, núcleo de la industria argentina fabricante de máquinas y equipos para agroindustrias, en *Boletín de Estudios Geográficos*, nº 92, Mendoza, Instituto de Geografía, UNCuyo.

Pérez Romagnoli, Eduardo (1998), *La constitución de las industrias derivadas de la fabricación de vino en Mendoza. Intentos y logros: 1880-1920*, en *Boletín de Estudios Geográficos*, nº 94, Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo.

Pérez Romagnoli, Eduardo (1999), *Industrias derivadas de la vinicultura en San Juan: 1885-1930*, en *Contribuciones Científicas*, Congreso Nacional de Geografía (60 Semana de Geografía), Sociedad Argentina de Estudios Geográficos, San Juan, Argentina.

Pérez Romagnoli, Eduardo (2001), *San Juan (Argentina): los españoles y la metalurgia en las primeras décadas del modelo vitivinícola*, Instituto de Geografía, Mendoza - Conicet-Cricyt-Me (inédito).

Pérez Romagnoli, Eduardo y Richard Jorba, Rodolfo (1994), *Una aproximación a la geografía del vino en Mendoza: distribución y difusión de las bodegas en los comienzos de la etapa industrial. 1880-1910*, en *Revista de Estudios Regionales*, nº 11, CEIDER, Facultad de Filosofía y Letras, UNCuyo, Mendoza.

Eduardo E. Pérez Romagnoli



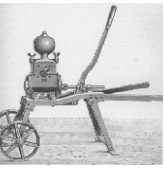
República Argentina, Segundo Censo Nacional, 1895.

República Argentina, Tercer Censo Nacional, 1914.

Richard Jorba, Rodolfo (1998), Poder, economía y espacio en Mendoza. 1850-1900, Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Richard Jorba, Rodolfo y Pérez Romagnoli, Eduardo (1994), El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915), en Ciclos, año IV, nº 7, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Schvarzer, Jorge (1996), La industria que supimos conseguir, Planeta, Buenos Aires.

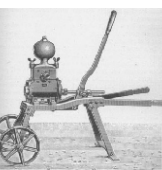


Los mercados del vino chileno, de 1870 a 1930

En los últimos 10 o 15 años, el vino chileno ha adquirido un nombre internacional, convirtiéndose en una de las exportaciones emblemáticas del país austral y adquiriendo presencia en mercados a través de los cinco continentes. Sin embargo, este proceso es bastante reciente, ya que durante la mayor parte de su historia, el vino fue un producto consumido casi exclusivamente dentro del país. Hubo intentos de exportación, que dieron siempre resultados poco satisfactorios e irregulares. Al mismo tiempo, en la época analizada aquí, de fines del siglo XIX y comienzos del XX, la producción de vino aumentó en grandes proporciones. El objeto de esta comunicación es analizar cómo fue posible conjugar esa producción en alza al interior de un mercado reducido como era el interno, considerar el problema del alcoholismo que se agravó con el aumento del consumo, y estudiar por otro lado por cuáles razones la exportación no logró convertirse en una opción importante.

El análisis que sigue tiene límites que deben ser señalados. El área estudiada fue sobre todo la que va del valle de Aconcagua, a unos 100 kms .al norte de Santiago, hasta Curicó, a unos 300 kms. al sur de la capital. La región situada más al sur, en las provincias de Talca, Linares, Ñuble y Concepción, donde hasta 1930 se producía la mayor cantidad de vino del país, sólo es considerada indirectamente.

* Departamento de Historia , UQAM.



El auge de la producción vinera

En el último tercio del siglo XIX, época en la que fueron fundadas todas las grandes viñas, muchas de las cuales siguen siendo hoy las más importantes del país¹, comenzó un alza constante de la producción, que continuó en las primeras décadas del siglo XX. En 1883 se cosecharon 41,7 millones de litros, cifra que pasó a 99 millones en 1910, a 219 en 1923 y a 308 en 1927. Además, entre 1910 y 1936 el área sembrada con viñas dobló, pasando de 53 300 a 100 900 hectáreas.

Este enorme aumento de la producción (casi ocho veces en medio siglo) era muy superior al del crecimiento de la población, que había pasado de 2,1 millones de personas en 1875 a 4,5 en 1930, es decir, poco más del doble². De este modo, y ante el poco éxito de las exportaciones (lo que se verá más adelante) esos millones de litros de vino debían ser absorbidos a través de un incremento del consumo interno.

Este fenómeno implicó varios procesos. Uno de ellos fue la imposición gradual del vino como bebida de consumo popular. En efecto, hasta fines del siglo XIX, era la chicha la bebida alcohólica que tenía las mayores preferencias, junto con el chacolí³. En 1883, junto a los 41 millones de litros de vino mencionados anteriormente, se habían producido 40 millones de litros de chicha y 31 millones de litros de chacolí. En 1923, las cifras para estas dos últimas bebidas permanecían casi idénticas, con 32 y 57 millones, mientras que las del vino, como se acaba de ver, habían aumentado mucho más⁴.

Pero si el vino se consumía más, las cifras indican que la chicha y el chacolí no dejaban de tener un público. Es decir, hubo un aumento generalizado del consumo de bebidas alcohólicas, no el reemplazo de una bebida por otra⁵. Esto tendría como resultado el agravamiento del problema del alcoholismo en el país, lo que se verá más adelante.

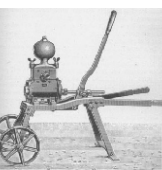
¹ Entre ellas figuran Concha y Toro (1883), Santa Rita (1880), San Pedro (1865), Santa Carolina (1875), Undurraga (1890), Errázuriz, Cousiño Macul y varias otras.

² Este incremento era fundamentalmente de origen interno, ya que si bien hubo una cierta inmigración en Chile, ésta jamás alcanzó los niveles conocidos en Uruguay o en Argentina. En 1930, sólo el 2% de la población había nacido fuera del país. La anexión de Tarapacá y Antofagasta, que pertenecían antes a Perú y a Bolivia, como resultado de la Guerra de 1879, contribuyó al crecimiento, pero sólo hasta cierto punto, ya que muchos peruanos prefirieron irse de Tarapacá al Perú después del conflicto. En Antofagasta, la población de origen boliviano era muy escasa.

³ La chicha es una bebida alcohólica tradicional, que consiste en el mosto o jugo de uva en proceso de transformación en vino. La palabra viene del quechua, e indica una bebida alcohólica precolombina, que se hacía con la fermentación de diversas frutas o del maíz. En cuanto al chacolí, se trata también de un mosto fermentado, al cual no se le ha agregado arroyo, es decir, no se le ha dado gusto azucarado con la miel.

⁴ Luis NAVARRO, Guía vitivinícola de Chile, Santiago, 1924, p.36

⁵ Para tener un cuadro completo, se debería considerar el consumo de cerveza, producto que también existía en Chile, pero carecemos de cifras sistemáticas al respecto.



Nuevos mercados y nuevas formas de comercialización

El aumento del consumo se explica por diversos procesos. Uno de ellos fue el de la conquista de un nuevo mercado, el del Gran norte, como resultado de la victoria militar chilena en la guerra contra Perú y Bolivia. Esa región, aunque no era densamente poblada, atraía un público especialmente inclinado al consumo de bebidas alcohólicas, debido a la presencia de un proletariado minero relativamente numeroso, y compuesto en su gran mayoría por hombres solos, que emigraban del centro y del sur del país en búsqueda de trabajo en las minas de salitre y de cobre. Los envíos de vino al norte eran importantes, ya que representaban alrededor del 70% del total de vinos comercializados a través del comercio de cabotaje⁶. Pero el mercado del norte no era suficiente para absorber una producción que aumentaba en forma demasiado rápida. A medida que el país se urbanizaba⁷, la mayoría de los consumidores se encontraban en las ciudades, especialmente de la región central, lo que exigió la creación de nuevas formas de distribución.

Hasta mediados del siglo XIX, en efecto, no había un sistema de comercialización especializado del vino. Éste era vendido en almacenes y otros negocios, como una mercancía más. No existía el concepto de marca registrada, de modo que la calidad dejaba que desear y a veces se vendían botellas con una marca que no era la original. En el campo, muchas viñas vendían directamente el vino al consumidor, en condiciones de higiene no siempre ideales.

Esta situación cambió a medida que surgieron las grandes viñas especializadas. Surgió la publicidad de los vinos de marca, las cuales empezaron a registrarse, proceso que comenzó en 1885, en una sección especialmente creada a ese efecto por el Ministerio de Economía y Comercio⁸. Aunque se siguió vendiendo vino en envases de gran tamaño, como la damajuana (10 litros) y el chuico (5 litros), se empezó a emplear más el envase en botella, con una medida standard, y que permitía una mayor calidad en el contenido.

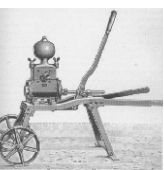
Una gran parte del vino embotellado estaba destinado a vender el vino hecho con las nuevas cepas, importadas por las grandes viñas: Cabernet Sauvignon, Merlot, Cot y Semillon, de Francia; Riesling, de Alemania (para los blancos). Comenzada en los años 1850, primero en forma muy minoritaria, la producción de los nuevos vinos tomó cada vez mayor peso: en 1913 el área sembrada con viñedos “franceses”, como se les llamaba en esa época, representaba la sexta parte (12 541 hectáreas de un total de 74 000) del total del país⁹, porcentaje que seguiría creciendo posteriormente. Era este vino el que era objeto de la mayor promoción.

⁶ BRIONES, Félix: La industria vitivinícola en Chile en el siglo XIX, memoria no publicada, 1995, p.243-248.

⁷ Junto a Argentina y a Uruguay, Chile fue el país que se urbanizó más rápidamente en Latinoamérica. En 1930, al final del período estudiado aquí, su población era urbana en un 50%.

⁸ LEÓN, Víctor: Uvas y vinos de Chile, Santiago, 1947, p.248.

⁹ Raúl GUERRERO, “Notes sur un vignoble vieux de quatre siècles: le Chili méditerranéen”, Géographie historique des vignobles, Éds. du CNRS, Paris, 1978, vol.2, p.151.



La mayoría de las grandes viñas crearon un sistema de comercialización organizado, con flotas de coches tirados por caballos y luego con camiones, que se encargaban de distribuir el vino en los negocios. Las viñas vendían sus vinos, además, a través de agentes que operaban en provincias. A veces, estas personas eran representantes de la viña; en otras ocasiones, se trataba de comerciantes independientes. El mejoramiento de los transportes ruteros y la gran expansión del ferrocarril, fue un factor clave: en 1862 se había terminado la línea de Santiago hacia el sur, llegando ese año a San Fernando; luego se alargaría a Curicó y Talca, poniendo en contacto directo a la capital con la región vitivinícola del valle central. En 1863 se terminó la vía férrea entre Santiago y Valparaíso, que ponía así en comunicación la capital con el principal puerto del país, y en 1872, la línea entre Chillán y Talcahuano. Esta última permitiría la salida de los vinos hechos con cepa “país” hacia el resto de Chile, a través del transporte marítimo.

Otro importante elemento fue la aparición de la red de comercialización formada por los “bodegueros”, es decir los comerciantes mayoristas, especializados en la distribución del vino a granel (es decir, sin marca), pero que podían también hacer circular el vino de marca. Estos comerciantes, muchos de ellos de origen español (catalanes, sobre todo) o italiano, crearon empresas que manejaban grandes volúmenes de la mercadería, haciéndola llegar a todos los rincones de las principales ciudades.

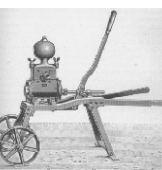
Este último aspecto tiene gran importancia para comprender el incremento del consumo del vino. En efecto, tanto en Santiago como en provincias, el número de establecimientos dedicado al expendio de bebidas alcohólicas tomó proporciones enormes. Eso se ve en dos ejemplos de ciudades de la región central. En 1917, en la ciudad de Chillán, ubicada en el centro-sur del país, de no más de 20 000 habitantes, había 1 092 establecimientos comerciales o industriales, de los cuales 498 eran cantinas¹⁰. En Molina, ciudad más pequeña, los datos de 1929, indicaban la presencia de 58 establecimientos, pero éstos eran solamente los de “primera categoría” (es decir, que podía vender toda clase de bebidas alcohólicas), por lo cual es lícito pensar que había muchos más¹¹.

La enorme cantidad de establecimientos de venta de bebidas alcohólicas se confirma en una estadística de la ciudad de Santiago, en 1899. Según los datos, había en la capital de Chile 3560 negocios dedicados a este rubro, lo que da un comercio por cada 150 personas, puesto que en esa época la población de Santiago era de alrededor de 500 000 personas. Dato interesante, poco más de la mitad de esos negocios operaban sin patente, es decir, eran ilegales¹².

¹⁰ Datos en La Nación, 9-05-1919, p.3.

¹¹ Diario El Día de Molina, 16-01-1929.

¹² Datos en papeles de la Intendencia de Santiago, volumen 1987, diciembre 1899. Biblioteca



Otro aspecto que impresiona es la variedad de los comercios. Según los tipos de patente, había no menos de siete: los “hoteles y cantinas”, que pagaban la patente más cara (200 pesos por año), los “cafés” (entre \$66 y \$200), los “despachos”, cantinas y bares (\$66), las “vinerías” (\$25), los almacenes (\$15), las cigarrerías (\$7,50), las “cocinerías” y dulcerías (\$5) los “baratillos” y los “chincheles” (\$2,50). Por último, se vendía alcohol también en las casas de prostitución, en los billares, en los puestos de pan, y naturalmente, en los restaurantes¹³. Puede considerarse, entonces, que el vino (y otras bebidas del mismo rubro) estaban al alcance de cualquiera, en todos los rincones de la ciudad¹⁴. Esto constituyó el principal mecanismo de absorción de la creciente producción de vino, en el mercado nacional. El negocio de venta de bebidas alcohólicas era tan importante, que el impuesto que se cobraba por su venta constituyó la razón principal de la creación del servicio de impuestos internos, en 1902¹⁵.

El problema del alcoholismo

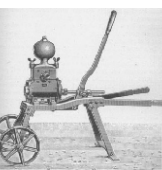
En los años 1920, para absorber los más de 200 millones de litros de vino, casi enteramente consumidos dentro de Chile, había una población de poco más de 3 millones de habitantes, lo cual daba un promedio bruto de 60 litros anuales por habitante, cifra que doblaba o triplicaba si se considera solamente la población mayor de 15 años. No debe sorprender que en esas circunstancias, el alcoholismo asumiera proporciones inquietantes.

El problema no era nuevo, naturalmente. Desde la época colonial las autoridades se quejaban del ausentismo de los trabajadores después del fin de semana, y se había intentado limitar la venta de alcohol. Es difícil evaluar la amplitud del flagelo en forma comparativa a través del tiempo. No obstante, parece que el alcoholismo se agravó a comienzos del siglo XX, quizás por el hacinamiento de los sectores pobres en las ciudades, lo que llevaba a muchas personas a aumentar el consumo de vino y otras bebidas, ya sea como medio de socializar o de escapar a la dura realidad de sus condiciones de vida.

¹³ Ibid.

¹⁴ Este análisis debe ser completado con datos de la comercialización y el consumo en regiones menos urbanizadas. Así por ejemplo, la provincia de Talca, a 500 kilómetros al sur de Santiago, mostraba el aumento más espectacular: de 50 000 litros de mosto en 1861, pasó a 58 millones en 1914 (de los cuales el 75% eran vinos), un incremento del 1000 %. ¿Adónde se destinaba esa enorme cantidad? ¿Qué porcentaje iba a las ciudades y cuánto se consumía en pueblos y campos? En Santiago el incremento también fue importante, pasando de 10 000 litros en 1861 a 15 millones en 1914, de los cuales se puede suponer que la mayor parte iba a la capital. Datos en GUERRERO, “Notes...” op.cit., p.148 y 152. La distinción me parece importante para plantear las posibles diferencias de hábitos del consumo entre el campo y la ciudad: ¿era esta última la que concentraba más el alcoholismo?

¹⁵ Por ejemplo, en 1905, el impuesto a la venta de bebidas alcohólicas aportó medio millón de pesos, lo que representó el 57,7% de todos los ingresos que el gobierno percibía a través de los impuestos pagados dentro de Chile. Debe notarse que en esa época no existía aún el impuesto a la renta, que sólo fue creado en 1925. Ese año, el impuesto a los alcoholes representó el 7,8% del total, aunque en cifras absolutas había aumentado, pasando a 1,4 millón de pesos. Datos en Markos MAMALAKIS, *Historical Statistics of Chile*, vol.4, p.211.



Es posible que el tema haya sido más identificado en esta época, debido a la existencia de organismos que se encargaron de denunciarlo, lo que no existía en las décadas anteriores. Uno de ellos fue la prensa obrera, que apareció en los primeros años del siglo XX, y que denunciaba a menudo los efectos del alcohol sobre los trabajadores. El problema se imbricaba a veces con la lucha de clases, ya que los diarios obreros, además de aconsejar temperancia, explicaban a los trabajadores que con el consumo, estaban haciendo ganar más dinero a los dueños de los medios de producción¹⁶. Además, también se intentaba concientizar a los trabajadores recordándoles que muchos de los comerciantes que les vendían el vino eran extranjeros¹⁷.

Otros organismos que sumaron sus voces a esta denuncia fueron las Ligas nacionales contra el alcoholismo, que aparecieron desde fines del siglo XIX, que contaban a veces con periódicos para hacer circular sus ideas. Fueron además apoyados por las más altas autoridades, concientes del problema. El presidente Arturo Alessandri, que era abstemio, dio particular énfasis a las campañas para disminuir el consumo de alcohol, recibiendo con bastante publicidad a los dirigentes obreros y a los directores de la Liga, en los años 1920.

Entre la primera guerra mundial y 1920, el tema encontró eco en toda la prensa, incluso en los diarios de gran tiraje, que comenzaron a expresar sus inquietudes por el estado de la salud pública. Tanto *El Mercurio* como *La Nación*, dos de los principales diarios de la época, lanzaron campañas para disminuir la superficie sembrada con viñas, proponiendo que se pagara una cierta indemnización a los propietarios, y que se enseñara a éstos otras actividades alternativas para sus tierras¹⁸. Otros decían que la solución consistía en educar al público, fomentar el deporte y prohibir la importación de vinos y licores¹⁹.

Ante estas denuncias, los productores de vinos quedaron claramente a la defensiva. En sus intervenciones públicas debían continuamente buscar los “verdaderos” responsables del alcoholismo, que según ellos, eran la falta de educación y el hecho que circulara mucho vino hecho en condiciones poco higiénicas. La solución era, además de la educación, aumentar los castigo a los ebrios²⁰.

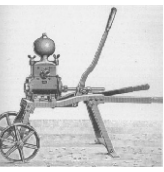
¹⁶ En *La Providencia*, del 1-12-1920, se podía leer “Patriota: no aumentes las ganancias de los viñateros y cerveceros a costa de tu salud”.

¹⁷ *Justicia*, 31-07-1924.

¹⁸ *El Mercurio*, 3-05-1919, p.3.

¹⁹ *La Nación*, 7-05-1919, p.3

²⁰ *Boletín de la Sociedad nacional de agricultura*, vol.LXII, n.3, marzo de 1930, p.121



La mayor parte de las intenciones esbozadas en esas campañas quedaron sin efecto. A nivel de la legislación, hubo medidas que tendían a restringir la venta y el consumo de alcohol, como la prohibición de venta a una cierta distancia de las escuelas, pero el problema siguió sin mayores variaciones. Sólo en 1938 se llegaría a una legislación que pondría freno a la plantación de viñedos, en una ley que fue aprobada a solicitud misma de los grandes productores, interesados en limitar la producción a fin de que los precios mejoraran²¹. Con ella, además, los viñateros pensaban dar una respuesta concreta a aquellos que los acusaban de ser los responsables de la degradación de la salud de los chilenos.

El comercio exterior: ¿porqué Chile no exportaba sus vinos?

Como se mencionó al comienzo, la casi totalidad del vino producido en Chile era consumida en el mercado interno. Esto no significa que no hubiera habido tentativas de exportar. De hecho, había una cierta tradición al respecto, ya que en la época colonial se enviaban vinos chilenos al Perú. Desde la etapa de la creación de las grandes viñas, que empleaban cepas francesas, se podía pensar en conquistar mercados más amplios y lejanos, en especial el de los países europeos.

Tal empresa, sin embargo, dio escasos frutos. En 1883 se exportaron vinos por un total de 200 000 litros, o sea el 0,5% del total de la producción de ese año, y a comienzos del siglo XX esa cantidad no varió mucho; incluso en cierto años disminuyó. Más tarde hubo un repunte, llegándose en 1925 a 600 000 litros, equivalente al 5% del total.

¿Cuáles son las razones de esto? Aunque los productores se decían interesados en exportar, también admitían que la calidad de los vinos no era pareja, y que llegaban a su destino (Alemania) a veces en mal estado²². Esto requería, según algunos, la compra de vasijas de roble de Estados Unidos, para envejecer el vino en mejores condiciones. No había tampoco un esfuerzo por presentar a los clientes una producción homogénea en cuanto al tipo de vino.

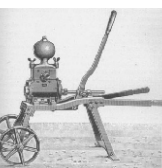
Esta situación no es fácil de explicar. Da la impresión de que no hubo un esfuerzo sistemático de parte de los grandes productores para dar a conocer el vino chileno en el exterior y aumentar las ventas²³. Esto era así pese a contar con el apoyo del gobierno, que deseaba incrementar las exportaciones: en 1890, los fletes en ferrocarril hacia los principales puertos del país habían sido ofrecidos sin costo a los productores²⁴.

²¹ Esta ley, que marcó un hito en la historia del vino chileno, fue aprobada a comienzos de 1938, bajo el gobierno del liberal Arturo Alessandri. Con ella, la superficie sembrada se estabilizó en aproximadamente 100 000 hectáreas, permaneciendo de esa magnitud hasta 1974, cuando la ley fue abolida. La ley imponía multas a las nuevas plantaciones, a menos que ellas sólo reemplazaran a otras.

²² Boletín de la Sociedad chilena de viticultores, n.14, septiembre de 1898, p.45.

²³ Y pese a ello, desde temprano los viñateros participaron en concursos internacionales, ganando medallas en la exposición de Filadelfia, en 1876, en Buenos Aires, en 1882, Liverpool en 1886 y sobre todo en la de París, en 1889, donde seis productores chilenos habían ganado medallas de oro. BRIONES, La industria vitivinícola... op.cit., p.295, passim.

²⁴ Ibid., p.270-271.



Dos elementos pueden ser mencionados como explicación. El primero de ellos, basado en la experiencia posterior, reside en el problema de la “imagen” del país. En efecto, el vino no es un producto de consumo cualquiera: es algo que se consume en forma individual, que el cliente comprará sólo si está convencido de la calidad, sobre todo si proviene de un país lejano y desconocido como Chile. Puede presumirse que en la época que aquí estudiamos, Chile no decía gran cosa en los mercados europeos, y se le asociaba únicamente con productos mineros. Se hubiese requerido una gran campaña de publicidad y de información para convencer a los consumidores del Viejo mundo que valía más la pena el vino chileno que otros con nombradía muchísimo mayor, como el francés o el italiano. Además, en esa época el consumo de vino era muy bajo en países como Estados Unidos y Canadá, lo que restaba mercados.

El otro factor, que complementa el primero, puede haber sido la propia actitud de la elite chilena, que en esa época se inclinaba más por el consumo de vinos importados, especialmente de Francia. Esto se comprueba al revisar los menús de los grandes banquetes de esos años, en los cuales figuraban en forma destacada los vinos europeos. Pero esos vinos no eran consumidos solamente en las grandes ocasiones. Sin constituir un consumo de masa, las cantidades de vino importadas tenían un cierto significado, y aumentaban rápidamente: en 1863 se habían traído bebidas alcohólicas por un valor de 280 000 pesos; en 1883 la cifra había aumentado a 1,4 millón y en 1909 a 5,2 millones. En litros, la cifra para el año 1918, que no es de los más significativos, por las restricciones de la guerra, indica que se habían traído 223 000 litros de vino²⁵. Aunque eso sólo equivalía a algo menos que el 1% del total de lo que se producía en Chile, creemos que demuestra la importancia que se atribuía al vino de cierta calidad, superior al chileno. Puede entonces someterse la hipótesis según la cual los productores locales no estaban convencidos de poder competir con los vinos europeos en el mercado internacional.

²⁵ Boletín de la SNA, vol.XVII, n.9, 20-09-1885, p.481 y Memoria del Ministerio de Hacienda, 1911 (p.80) y 1919 (p.CXCVII)



Hacia la consolidación del mercado nacional de vinos. modernización, desarrollo e inserción del sector vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1900-1914

Una de las causas que explican el desarrollo de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza a fines del siglo XIX, fue la conformación de un mercado consumidor en expansión ubicado especialmente en la provincia de Buenos Aires y la Capital Federal. Ese mercado se nutría de la oleada inmigratoria venida de la Europa mediterránea, mayoritariamente de sexo masculino, habituada a tomar vino en su dieta diaria. La llegada del ferrocarril en 1884 a Mendoza permitió conectar el espacio productivo con el consumidor. Sin embargo, la conquista del mercado nacional de vinos se logró a través de un proceso en el cual, según los aportes de la moderna bibliografía, se pueden establecer momentos sucesivos. En el primero, se conformó el modelo vitivinícola en las provincias de la región de Cuyo¹ y comenzó el envío de los caldos hacia el Litoral pero con grandes competidores externos. A partir de 1904, cuando se superó una crisis iniciada a fines del siglo anterior, la industria del vino local fue afianzándose frente a sus competidores y, cada vez más pudo abastecer los crecientes requerimientos de la población de todo el país.

En estas páginas se busca explicar las estrategias implementadas por los bodegueros locales para conquistar porciones importantes del mercado nacional de vinos y, también, dos temas derivados de este accionar: el fraude y la formación del precio del producto. El período abarca 1900 a 1914, tomándose esta última fecha porque el comienzo de la Primera Guerra Mundial cortó las tendencias de crecimiento de la industria. Para ello se han consultado fuentes de diverso origen: informes oficiales, impresiones de viajeros, álbumes conmemorativos, periódicos locales y revistas especializadas.

* Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y ambientales (CONICET) y Facultad de Filosofía y Letras (Universidad Nacional de Cuyo), República Argentina. E-mail: pbarrio@lab.cricyt.edu.ar

¹ La región de Cuyo comprende las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis, en el centro-oeste de la República Argentina. Las dos primeras circunscripciones, que se ubican al pie de la cordillera de los Andes, eran las que se dedicaban a la vitivinicultura. En el presente trabajo la mención Cuyo o cuyano se refieren a las dos provincias vitivinícolas. Para conocer el proceso de formación del modelo vitivinícola en Mendoza, ver Richard Jorba, 1998.



1. Antecedentes

Para lograr colocar la producción de vinos mendocinos en el mercado del Litoral, los dirigentes políticos locales, íntimamente ligados a los intereses de la naciente industria, tuvieron que enfrentar dos grandes dificultades: la existencia de fuertes competidores y una notoria desorganización comercial. Los primeros eran los importadores de vino y los elaboradores de vino² artificial y de pasas de uva³. El segundo problema consistía en que *ninguna bodega mendocina vendía todavía sus vinos directamente en el mercado consumidor*⁴, es decir tenía una dependencia absoluta de los intermediarios litoraleños. Éstos últimos conformaban una *estructura oligopsónica que ejercitaba su poder de compra imponiendo condiciones técnicas y económicas a la industria*⁵. Una muestra de esta “debilidad” de los elaboradores de vino se expresaba en la falta de “marcas registradas” de vinos: sólo dos en la década del 90⁶.

Para enfrentar estos a “enemigos”, los grupos político-económicos que se consolidaron en las provincias cuyanas a partir del desarrollo de la vitivinicultura aprovecharon sus nutridos vínculos con funcionarios y legisladores nacionales. Así, contra los importadores de vino utilizaron como herramienta las tarifas aduaneras. Esto permitió que, a medida que la producción argentina se especializaba en el vino común de mesa, cayeran las importaciones de ese tipo de producto⁷. En relación con el otro competidor, los vinos artificiales, éstos comenzaron a pagar un impuesto nacional antes de 1898, el cual era más alto que el de los vinos genuinos que, por otra parte, sólo se cobró entre 1898 y 1904. También subió la tasa de importación a las pasas de uva en 1891, atacando con esto a los elaboradores del litoral.

² Entre los importadores de vino se pueden establecer diferencias. Balán (1978) señala que los que compraban vino italiano generalmente lo mezclaban con vino cuyano; producto este último que muchos de ellos se dedicaban a comercializar. En consecuencia, estos importadores no eran totalmente competidores de la industria cuyana. Por el contrario, los introductores del vino español utilizaban otros elementos para aumentar la cantidad de vino y así bajar el precio y eran, por lo tanto, severos rivales de la industria nacional. Cada uno de estos dos grupos de importadores estaba representado y defendido por las cámaras respectivas, reunidas por nacionalidad. Pero el mayor proveedor de vinos hasta la Primera Guerra Mundial fue Francia.

³ Al amparo de la suba del valor del vino y de su requerimiento por parte de la población, surgió en la década del 80 una industria del vino en Buenos Aires y Rosario que se convirtió en una importante rival, tanto de los importadores como de los bodegueros cuyanos. Los elaboradores usualmente copiaban las prácticas francesas (agregado de azúcar, estiramiento, fabricación de vino artificial, de pasas y mezclas), por medio de las cuales lograban pingües ganancias. Por último, Balán menciona a los comerciantes mayoristas y minoristas del vino que, agrupados en las ligas de almaceneros, muchas veces *vendían y manipulaban todos estos vinos diferentes, nacionales e importados* (Balán, 1978:76).

⁴ *Ibíd.*

⁵ Richard Jorba, 1998:281.

⁶ *Ibíd.*:306.

⁷ De 545.237 Hl en 1907 a 239.146 Hl en 1914 (CVN, n. 136, 15-11-1916:570).



En 1904 se produjeron algunos hechos auspiciosos para la vitivinicultura local. En primer lugar, comenzó una reactivación general de la economía del país que elevó el precio del vino. Al respecto, es necesario señalar que el florecimiento de esta industria tuvo una correlación directa con la situación general del país; en segundo lugar, se suprimió el impuesto nacional de 2 centavos por litro de vino. Ese mismo año se sancionó la nueva ley de vinos⁸ que estableció que sólo podría denominarse **vino** al caldo producido con zumo de uva, negándole dicha denominación a los que, hasta ese momento, eran elaborados a base de pasas, orujos y sustancias químicas. A partir de la ley estos “líquidos” se denominarían *bebidas artificiales*⁹. Sustraerles el nombre de vino era muy importante ya que se fabricaban con costos muy inferiores al vino genuino, constituyendo una competencia muy fuerte a la industria mendocina. La nueva ley era, entonces, un triunfo claro de los sectores industriales cuyanos que desplazaban a parte de sus competidores (fabricantes de vinos artificiales ubicados en el Litoral). Además, el nuevo ordenamiento legal estableció un régimen represivo contra el fraude del vino, objetivo primario del sector bodeguero para combatir a los adulteradores ubicados en los centros de consumo. Finalmente, en 1905, se formó la primera asociación gremial de industriales vitivinícolas a nivel nacional con su sede central en la ciudad de Buenos Aires y delegaciones provinciales: el Centro Vitivinícola Nacional. Esta organización tuvo, por lo menos hasta principios de la década de 1930, un importante influjo gremial. Actuó como un grupo de presión y de defensa de los intereses del sector en los espacios del poder político nacional y para enfrentar también a otros grupos organizados (como las cámaras de importadores, ligas de almaceneros, etc.). La ubicación de la sede del nuevo organismo en Buenos Aires marcó un primer paso en el traslado de las decisiones desde los espacios de producción hacia el principal centro de comercialización, fenómeno que tiene una doble interpretación: por un lado, la pérdida de autonomía local de la industria; por otro, el logro de una mayor libertad y racionalidad en las decisiones de las empresas. Es así entonces, que se puede decir que el siglo XIX de la vitivinicultura mendocina continuó hasta los cambios producidos entre 1904-1905. A partir de ese momento la actividad vivió una nueva etapa de transformación modernizadora centrada, esta vez, en lo comercial.

⁸ Ley Nacional de Vinos número 4363 de 1904.

⁹ Artículos 2 y 7 de la citada ley (Cf. CVN, n. 34, julio 1908: 868-870).



2. Empresas y mercado nacional: formas de articulación

Al contrario del modelo francés, la vitivinicultura mendocina se caracterizó por la presencia de una gran cantidad de agentes involucrados en el proceso de producción y comercialización, no siempre bien articulados. Por encima de esta fragmentación se pueden detectar tres grandes formas de relacionar la producción local con el mercado nacional: la consignación y la compra de vinos, la representación de bodegas y la integración de la empresa vitivinícola.

2.1. La consignación y la compra del vino

Como ya se expresara, desde la expansión de la vitivinicultura moderna en Mendoza, en la segunda mitad de la década del 80, los bodegueros mendocinos vendieron vino “a granel” y a bajo precio a intermediarios del Litoral y Buenos Aires. Estos agentes extrarregionales eran el consignatario y el mayorista dueño de un depósito que compraba vino (cuadro n. 1).

El consignatario era el intermediario que recibía el vino y trataba de venderlo pero sin comprarlo¹⁰. Constituía la forma más insegura de comercializar el vino puesto que suponía estar en manos de una estructura comercial oligopsónica que le daba al sistema productivo imprevisibilidad, precariedad en la relación y, por lo tanto una enorme vulnerabilidad. En algunos casos estos consignatarios tenían agentes locales que buscaban a sus proveedores de vino¹¹. Esta dependencia estaba abonada por la escasez de capitales de trabajo de la generalidad de los bodegueros, que los obligaba a vender rápidamente el vino, cuando aún se encontraba en estado de fermentación. Recordemos que *sin contar con depósitos adecuados en los mercados a que se les destina, ni con los medios indispensables de conservación, viéndose obligados a realizarlos a precios ruinosos, haciendo pesar como pesos corrientes los de estas ventas forzadas*¹², provocaban un *desequilibrio en la plaza de vinos*¹³, esto es una baja del valor del vino en el mercado de consumo. También se ha detectado la presencia comisionistas locales que se ofrecían *enviar muestras a comisión a toda la República en que tiene agentes*¹⁴ (Cuadro n.2), lo cual indica que muchos bodegueros estaban sujetos a un doble eslabón de intermediarios. Estos últimos personajes continuaron a lo largo de la década del veinte y, con el tiempo, se dedicaron no sólo al mercado extrarregional sino también al denominado mercado de traslado, sobre el que nos referiremos más adelante.

¹⁰ La mayoría de estos agentes se dedicaban a varias actividades, por ejemplo, Vaccario y Bellucci y Juan Carbone tenían centrada su actividad en el negocio del alcohol (vino, grapa, alcohol, azúcar): vendían en consignación, representaban bodegas y destilerías, realizaban tramitaciones en oficinas provinciales y nacionales. Francisco Janello y Ramón Vilardébó, asentados en Buenos Aires, si bien luego representaron importantes empresas vitivinícolas mendocinas, se iniciaron en este ramo como consignatarios y es muy probable que estas firmas estuvieran ligadas al comercio de importación de vinos, trasladando su actividad comercial a la producción nacional cuando la situación así lo aconsejó.

¹¹ La Casa Deydier e hijo de Buenos Aires tenía como agente en Mendoza a Pablo Tissot (L.A., 17-4-1901:7).

¹² Revista del Banco Hipotecario Nacional, n.5, Buenos Aires, 1-11,1903, p.76 cit. por Gírbal de Blacha, 1985:427.

¹³ La Nación, 14-11-1913:9 cit. por Gírbal de Blacha, 1985:428.

¹⁴ Así expresaba el aviso clasificado de Remigio Acevedo Comisiones y Consignaciones en 1901 (E.C., 2-9-1901:s/p).



Para que este mecanismo pudiera desarrollarse fueron muy importantes los servicios del ferrocarril. Éste era dueño de la “Empresa Catalinas” en la Capital Federal, que tenía depósitos y galpones para estacionar vino en grandes cantidades. Un aviso comercial de 1904 anunciaba que los caldos *en consignaciones* provenientes vía Ferrocarril al Pacífico *gozarán de treinta días libres de almacenaje*¹⁵, lo cual permitía la inspección de los vinos, facilitaba la toma de muestras para los análisis químicos y, fundamentalmente, las ventas.

Cuadro n. 1: Consignatarios y Casas compradoras de vinos 1900-1914

FIRMA	UBICACIÓN
Vaccario y Bellucci	Buenos Aires
Juan Carbone	Buenos Aires, Tucumán, Mendoza
Piñeiro y Cia.	Rosario, Buenos Aires
Juan Crespo	Rosario
Modini, Bertoglio y Cia.	Rosario
Ongay, Araiz y Cia.	Rosario
Ignacio Granados	Rosario
Allende y Landa	Rosario
Francisco Janello	Buenos Aires
Ramón Vilardebó	Buenos Aires
M. Busse	Buenos Aires
J. André fils (sic)	Buenos Aires
Balbani y Cia.	Buenos Aires
L. Deydier e hijo	Buenos Aires

Fuentes: Diario Los Andes, 1900-1914; Girbal de Blacha, 1985:441, EC, 29-1-1903:4; 4-9-1903:4 y 5-9-1903:1;

Cuadro n. 2: Consignatarios y comisionistas de vinos Mendocinos 1900-1910

FIRMA	CARACTERÍSTICAS
Remigio Acevedo	Comisiones y consignaciones
Cuerpo y Varela	Idem
Hartenfels Teisairé	Idem. Representaciones, tramitaciones, compra-venta de vinos, alcoholes y grapas
Enrique Arnut	Idem al anterior
Kahl, López y Gaviola	Comisiones, consignaciones, remates, contabilidad, compra venta de vinos, alcoholes, grappas, propiedades.
Arturo Correas y Cia	Comisiones, compra ventas comerciales (propiedades, maíz, pasto, queso, vino, grappa)
Juan Canadé	Oficina en Mendoza y San Rafael

Fuentes: LA (11-3-1902:3; 18-3-1902:5; 27-8-1902:3; 29-11-1902:6; 1-5-1910:10), EC (2-9-1901:s/p; 3-10-1901:s/p).

La otra modalidad de comercialización desde el centro de producción a través de la venta del vino a “Casas” mayoristas ubicadas en los centros de consumo, tenía la ventaja de que, al basarse en una transacción pactada de antemano, daba al bodeguero mayor certidumbre.

No todos estos agentes tenían el mismo perfil comercial. Algunos se dedicaban solo a la compra-venta de vino, como Juan Crespo, que tenía un depósito en Rosario, mientras que otros comercios (Piñeiro y Cia., Allende y Landa, Ignacio Granados, Ongay, Araiz y Cia y Modini Bertoglio y Cia., todos de Rosario) eran importantes firmas que comercializaban numerosos “frutos del país”, incluido el vino.

¹⁵ EC, 8-10-1904:8. Pasados los treinta días, la empresa cobraría el almacenaje a \$0,75 por 100 kg o fracción, por mes.



Varias de estas “Casas” enviaban sus representantes a Mendoza para comprar el vino. Uno de ellos era el conocido A. Galanti quien, instalado en un hotel céntrico, compraba *vino francés y criollo cualquier cantidad*¹⁶. Otro era Aaron Pavlovsky, quien compraba vino local y lo enviaba a Buenos Aires para ser vendido por la Casa mayorista Balbiani y Cia.¹⁷. Por otra parte, los diarios locales advertían sobre las frecuentes estafas que perpetraban algunos agentes extrarregionales que todos los años llegaban a Mendoza y ofrecían comprar el vino a precios superiores a la cotización media. Los bodegueros, algunos necesitados de dinero y otros incautos, vendían sus vinos; pero cuando se dirigían a los bancos a descontar los pagarés de la firma compradora, se enteraban que ella se había presentado en quiebra y el representante se había ido de la ciudad¹⁸.

2.2. Los representantes de bodegas

Los industriales mendocinos que se fueron afianzando económicamente, comenzaron a registrar marcas propias de vinos. Si en la década de 1890 había sólo dos marcas, en la del 900 el número aumentó a treinta y seis¹⁹, tendencia que se fue afirmando con el tiempo. La marca registrada por el bodeguero era la primera herramienta para poder penetrar en los mercados de consumo con presencia propia y menor dependencia de los agentes extrarregionales. Incluso el Centro Vitivinícola Nacional estableció una oficina dedicada a gestionarlas. En consecuencia, sin anular al comprador de vino a granel, apareció otro tipo de intermediario que comercializaba en el Litoral vinos con marca registrada de una o varias bodegas mendocinas²⁰. Muchas de ellas comenzaron a relacionarse libremente todos los años con diversas firmas comerciales ubicadas en los centros de consumo para enviar su producción de vino. Normalmente se manejaban con los pedidos que recibían en sus oficinas de Mendoza y, si las condiciones comerciales no eran favorables, vendían sus caldos en el mercado de traslado.

¹⁶ L.A., 15-5-1900:1. Galanti se dedicaba a diferentes aspectos relacionados con la actividad vitivinícola: además de representante de un mayorista de vinos porteño, lo era de una casa de *máquinas y útiles vinícolas* (L.A., 22-4-1900:1) y daba clases particulares sobre vitivinicultura. Además, en 1900, editó un libro sobre el tema: *La Industria Viti-Vinícola Argentina*.

¹⁷ L.A., 1-7-1900:6. No hemos podido averiguar cuándo se originó esta sociedad, pero en octubre de 1900 ya se había disuelto y, en una solicitada, A. Pavlovsky anunciaba su desvinculación y que se había quedado con la principal clientela mayorista de la capital y *por lo tanto seguiré con el negocio de vinos en la misma escala que antes* (L.A., 18-10-1900:5).

¹⁸ EC, 27-6-1905:5.

¹⁹ Richard Jorba, 1998:306

²⁰ Esta forma de vender con marca propia fuera de la provincia se extendió notablemente en la década del veinte como un segundo momento de modernización de la industria mendocina.



Por su parte, las firmas vitivinícolas más importantes nombraron representantes en las grandes ciudades. Por ejemplo el establecimiento vitivinícola Giol y Gargantini, poco antes de dividirse, organizaba la comercialización de su producción a través de varios agentes por ciudad. Es probable que esto asegurara una mejor distribución del vino en conglomerados urbanos importantes como Buenos Aires y Rosario. Sin embargo, esta técnica comercial obligaría a la empresa a mantener una estructura administrativa muy compleja para atender a la multiplicidad de agentes distribuidores y, seguramente, influiría en los costos finales del vino.

En rigor, la figura que se impuso finalmente fue la del representante exclusivo. Esto era un avance en la modernización comercial puesto que significaba *insertarse en el mercado de consumo con un grado de certidumbre mayor que las empresas que no disponían de este servicio, particularmente si el representante distribuía exclusivamente los vinos de determinada bodega*²¹, aunque se perdía la posibilidad de dispersar los riesgos al depender de un único agente distribuidor.

Desde principios del siglo XX se observa la formalización de una temprana alianza entre los intereses de los grandes industriales locales y los comerciantes e intermediarios de vinos extrarregionales, situación que se continuó en el tiempo²². Esto puede constatare en los miembros de la Comisión Directiva del Centro Vitivinícola Nacional: el vicepresidente primero, Francisco Janello, era italiano y comerciante mayorista de Buenos Aires además de representante bodeguero; el vocal Ramón Vilardebó, español, era consignatario e importante comerciante porteño de vinos²³. Esta articulación se mantenía en las comisiones regionales; por ejemplo, las de Mendoza y San Juan estaban ocupadas por viticultores y bodegueros y la de Rosario por comerciantes locales dedicados a la venta de vinos, entre los que se destacaba Luis Colombo²⁴.

Hacia 1910, la gran mayoría de los representantes se ubicaba en Buenos Aires y, en segundo lugar en Rosario. La existencia de estos agentes en otras ciudades (Tucumán, Bahía Blanca, Córdoba y Corrientes) fue el primer signo de un desarrollo posterior: la extensión de una densa red de representantes, dispersos en distintos centros urbanos secundarios del país (cuadro n. 3).

²¹ Richard Jorba, 1998: 309-310.

²² En la todavía pequeña lista de socios del Centro Vitivinícola Nacional de 1911 aparecían importantes intermediarios ubicados mayoritariamente en la ciudad de Buenos Aires: Adone y Cia., Luis Colombo y Cia., Gil Marengo Hnos., Francisco Janello, Dionisio Moreda, Moller y Cia., Mercado y Cia., Parpaglioni y Cia., Viquiera Carbonell y Enrich (hijo) y Ramón Vilardebó.

²³ Cf. Girbal de Blacha, 1985:438-439.

²⁴ Además de Luis Colombo, la Comisión regional Rosario de 1905 estaba integrada por César Modini (comerciante de la firma Modini, Bertoglio y Cia.), Anacleto Ongay (comerciante de la firma Ongay, Araiz y Cia.); Santos Landa (comerciante de Allende y Landa) e Ignacio Granados (comerciante) (Girbal de Blacha, 1985:441).



Cuadro n. 3: Bodegueros e intermediarios, 1900-1913

EMPRESA VITIVINICOLA LOCAL	REPRESENTANTE/AG EN-TE/CONCESIONARIO	LUGAR
Tomba Hnos. (Godoy Cruz, 1902 06)	Janello, Francisco	Buenos Aires
Domingo Tomba (Godoy Cruz, 1910)	Luis Colombo y Cia.	Rosario
Rufino Ortega Hnos.	Janello, Francisco	Buenos Aires
El Challao ²⁵ (Héctor Innes)	Hugo Macintosh (A.)	Buenos Aires
La Granadina (de Justo Pellegrina)	Ramón Vilardebó (C.)	Buenos Aires
Bernardo Martínez y Cia.	Ramón Vilardebó (C.)	Buenos Aires
S.A. Arizú	Mercado y Cia. (C.)	Buenos Aires
	Copello y Berlingieri	Rosario
Guillermo Videla	Chionetti Hnos. (C.)	Buenos Aires
Juan Von Toll y Cia.	Amadeo Araujo	Bahía Blanca
	Alejandro Silla y Hno. Uladislao Tantig	Tucumán y Córdoba
Herwig y Cia. ²⁶	Moller y Cia.	Buenos Aires
Bodegas Andinas	Gibelli Hnos.	Buenos Aires
"La Colina de Oro" (de Giol y Gargantini)	Stampanoni y Paglietti; Risso Hnos. y Cia. ;	
	Eugenio Solari y Fratelli Nardin.	Buenos Aires
	Blas Gallo, Santiago	Rosario
	Pinasco y Cia. y Pablo Sandino	
EV de Manuel Cerutti	Dotta Hnos.	Rosario

Fuentes: Centro Viti-Vinícola Nacional (1910), CVN, n.64, enero de 1911: 1714-1716, CVN, n.82, julio de 1912: 2231-2232, LI, 28-9-1909:5.

2.3. La integración empresarial

La integración comercial de las empresas elaboradoras de vino fue una situación prácticamente inexistente durante el período de conformación del modelo vitivinícola mendocino hasta 1900; y, cuando se produjo, constituyó el avance más importante para la consolidación comercial de esa industria. Suponía haber logrado romper el círculo de intermediarios y comerciantes mayoristas extrarregionales principalmente de la ciudad de Buenos Aires-, que eran los que cotizaban el vino mendocino. En adelante, las nuevas firmas integradas manejaron su porción del mercado, aumentaron su influencia en la formación del precio del vino y elevaron sus ganancias.

Había plena conciencia entre los especialistas del tema vitivinícola, en esos años, sobre la necesidad de alcanzar ese objetivo. A principios del siglo XX, y a raíz de la crisis del sector, un autor opinaba que dicha situación de desajuste *desaparecerá cuando estemos en grado de producir vinos de directo consumo, ordinarios y finos, de tipos constantes, bien elaborados y maduros, cuando busquemos un medio de barrer de la escena al interminable y complicado ejército de los intermediarios..., cuando vendamos nuestros perfeccionados productos directamente a los consumidores*²⁷. Este era todo un programa de modernización empresarial.

²⁵ En una fuente de 1911 aparece que la firma tiene oficina en Buenos Aires (CVN, n.64, enero 1911:1715).

²⁶ Según las fuentes aparece con distintos nombres: en 1909 es Herning y Gasdicke (CVN, n.45, junio 1909:1168), en 1911: Herwig y Cia. (CVN, n.64, enero 1911); en 1924 se declara la sociedad de Hugo Herwig y Francisco Kaiser (CVN, n.225, 25-5-1924).

²⁷ EC, 4-12-1903:2.



De esta modalidad hay manifestaciones tempranas, entre los que se destaca la firma Benegas Hnos., propietarios de la bodega El Trapiche que, desde principios de la nueva centuria, tenía *una importante sucursal en Buenos Aires*²⁸. Había desarrollado, además, una organización empresarial moderna: *viñedos y vino de buena calidad -para los cánones de la época-, marca propia, comercialización a cargo de la empresa y hasta el fraccionamiento de vinos especiales en botellas, marcaron un hito fundamental en la última década del siglo XIX*²⁹. Otro ejemplo es el de la firma López Hnos. Esta familia adquirió una finca en el distrito Gral. Gutiérrez del departamento de Maipú, “riñón” de la vitivinicultura mendocina, y en 1898 comenzó a elaborar vino. Hasta ese año se había dedicado a producir y a comprar uva en el mercado local y parte de ese cupo era enviado a bodegueros radicados en Buenos Aires. Cuando se formó la Sociedad López Hnos., en 1900, don José López se quedó *a cargo de la dirección central en Buenos Aires, además de las ventas y atención de la clientela, en tanto que Federico y Rafael en Mendoza atendían todo lo relativo a la elaboración de vinos y los envíos a la Capital*³⁰. Para la misma época, la sociedad Prieto, Revelli y Nosedá elaboraba *vinos en gran escala y tenían escritorio en Capital Federal*, aunque la empresa quebró en 1901³¹. La firma Bellagamba y Cia., cuya inversión original se había realizado en la provincia de San Juan, tenía, en 1906, dos bodegas en Mendoza y la casa central en Buenos Aires³².

Otra forma de integración hacia adelante fue el establecimiento de sociedades entre bodegueros locales y comercializadores extrarregionales. Uno de los primeros casos detectados fue el de Felipe Rutini que en 1899 formó una sociedad para comercializar su producción de vinos en el Litoral con dos personas: Agustín Ciarpella y Luis Passerini. Rutini, desde Mendoza, produciría vino *no menos de 4.000 Hl*³³, que serían enviados a Rosario donde Passerini se encargaría de venderlo en esa zona. Otro caso, esta vez exitoso, fue el de Aaron Pavlovsky. Él tenía una sociedad con la Casa mayorista de vinos de Buenos Aires Balbiani y Cia., para la cual compraba vinos en Mendoza. Rota su relación contractual con la firma porteña, en 1900, se quedó con la clientela de esa ciudad y abrió en ella una oficina para continuar con dicho negocio³⁴.

²⁸ Balán, 1979:24.

²⁹ Richard Jorba, 1998:298.

³⁰ Bodegas López, 1998:29.

³¹ EC, 31-12-1901:s/p.

³² Juan José Bellagamba (que falleció en 1909) trabajó en el Banco de Londres y Río de la Plata hasta 1897 en que se unió con su padre en la firma C. Devoto & Cia. que fue disuelta. Desde 1898 se quedó al frente de los negocios por la muerte de su progenitor. Para esa fecha la familia contaba con una bodega en San Juan hasta que en 1906 invirtió en Mendoza a través de la compra de una bodega. El crecimiento del negocio lo impulsó a ubicar la sede de su firma en la Capital Federal (CVN, n.42., marzo 1909:1072). Para 1908 comercializaba vino con marca Panquehua.

³³ Cueto, 1987:27.

³⁴ L.A., 18-10-1900:5. No se sabe cuánto tiempo continuó en su actividad de mayorista de vinos en la Capital Federal.



También se han verificado integraciones “hacia atrás”, es decir comerciantes de vinos extrarregionales que invertían en la industria vitivinícola mendocina. La estrategia elegida *mejoraba su rentabilidad* la de los intermediarios *al tener costos unificados*³⁵. La firma J. C. Ressig y Cia., vendedora de vinos en Buenos Aires levantó una bodega en 1890 en el departamento mendocino de Santa Rosa³⁶. Chionetti Hnos. comenzó como agente de los vinos de Guillermo Videla en la capital nacional. Poco después apareció inscripto como empresa asentada en Mendoza con oficina central en Buenos Aires y comercializador de sus vinos “Ballena” y “Criollo”. En 1908, la firma porteña Parpaglioni y Cia., que se dedicaba a la venta de vinos en ese centro, estaba anotada como socio adscripto del Centro Vitivinícola Nacional; seis años después tenía bodega en Mendoza y comercializaba su propia marca en Buenos Aires. El establecimiento vitivinícola Herwig y Hansing (luego Herwig y Cia.) tuvo su origen (en 1901) era una Casa rosarina dedicada a la venta de *jarabes puros de azúcar y uvas frescas*, de *agua de mesa Cristal* y de *anís La trigueña*³⁷. Un caso especial, que muestra el inicio de una posible integración, es el de una firma extrarregional que invertía en todo el proceso productivo del vino: en 1905, la casa Castagnino y Cia. de Rosario compró la producción de uva de la finca de Abelardo Nanclares (60 has) que debía ser llevada a la bodega “Sucesión de Brandi” en el departamento de Las Heras, para la elaboración del vino que posteriormente sería transportado al centro de consumo³⁸. Por último, hay dos ejemplos muy importantes: el de Luis Tirasso y el de Luis Colombo. Por lo menos hasta 1905 Carlos Kalless era el propietario de la bodega “Santa Ana”, importante establecimiento vitivinícola de Guaymallén, productor de buenos vinos ganadores de premios internacionales. Los productos de Kalless eran comercializados en Buenos Aires a través de otra razón social (“Kalless y Tirasso”) que dirigía desde esa ciudad Luis Tirasso. Este agente, dedicado también a la importación de maquinarias para la industria vitivinícola, era el responsable del *éxito comercial de ellos* puesto que gracias a su actividad y *vinculaciones viene demostrando competencia especial en este ramo de negocios*. Evidentemente, las condiciones comerciales de Tirasso le permitieron comprar una parte de la bodega Santa Ana, convirtiéndose en su copropietario junto con Kalless. Así lo consignan algunas fuentes de 1910 pero, un año después, sólo Luis Tirasso aparecía como dueño del tradicional establecimiento³⁹. Ese mismo año, Tirasso se inscribió como vendedor y fraccionador de vinos, alcoholes vínicos y grapas en Buenos Aires⁴⁰.

³⁵ Richard Jorba, 1998:298.

³⁶ Según la cédula censal de 1895 esta firma no tenía viñedos, es decir que compraba uva a viñateros (Cf. Richard Jorba, 1998:298, nota 142).

³⁷ LA, 16-11-1901:3.

³⁸ EC, 16-2-1905:5.

³⁹ Centro Viti-Vinícola Nacional, 1910:188. También en los boletines de dicha institución se Puede verificar el cambio de razón social de la firma Kalless y Tirasso.

⁴⁰ CVN, n.58, julio 1910:1538.



Por su parte, Luis Colombo, futuro presidente de la Unión Industrial Argentina, fue sucesivamente entre 1899 y 1910, empleado, gerente y socio de la firma rosarina Piñeiro y Cia., con sucursal en Buenos Aires, dedicada a la compra-venta de *frutos del país, entre otros, de vinos mendocinos. A la muerte del titular ocurrida en 1910, Colombo compró la firma comercial. Luis Colombo y Cia. se convirtió en el representante exclusivo de la bodega de Domingo Tomba, principal establecimiento vitivinícola de Mendoza a principios de siglo*⁴¹. Cuando esta firma se transformó en sociedad anónima, Colombo fue el segundo accionista más importante después de su titular. También estaba asociado a la compañía Leng Roberts.

Las fuentes de la época permiten establecer que, hasta 1914, sólo un puñado de bodegas habían decidido y concretado la comercialización directa de sus vinos (cuadro n. 4)⁴². Esta tendencia se fue afirmando durante el Centenario, cuando varias administraciones centrales o sucursales de las firmas vitivinícolas se trasladaron a Buenos Aires.

A este cambio modernizante se sumó otro: la transformación de algunas de las más grandes bodegas mendocinas en sociedades anónimas. Esta nueva forma societaria separaba la propiedad del capital de la gestión empresarial, limitaba la responsabilidad patrimonial y suponía una pérdida de significación para la empresa familiar. Los casos más interesantes fueron la “Sociedad Anónima Bodegas Arizú” en 1908⁴³ y “Sociedad Anónima Bodegas y Viñedos Domingo Tomba” en 1911. Como ya se adelantara, el cambio de razón social de ésta última permitió la entrada a la empresa de Luis Colombo como uno de los mayores accionistas. En estos cambios también tuvo participación el grupo Leng Roberts⁴⁴ -de origen británico- que hizo inversiones en Tomba, Arizú⁴⁵ y en la bodega “La Germania”.

⁴¹ Videla, 2001:312, además de los modestos comienzos de Luis Colombo explica que la Casa Piñeiro y Cia. en 1884 sólo negociaba 700 cascotes anuales (1.400 Hl) mientras que en 1910 con el nuevo dueño, la firma comerciaba 294.000 Hl como representante exclusivo de la Bodega Tomba (También CVN, n.56, mayo de 1910:1493-94).

⁴² También hubo casos especiales como “La Colina de Oro” de Giol y Gargantini que sólo se manejaba con representantes comerciales en distintos puntos del país o el de la mencionada firma Santa Ana que si bien tenía una oficina en Buenos Aires, manejaba la distribución de sus vinos en Rosario a través de un concesionario llamado González Bottex (Centro Viti-Vinícola Nacional, 1910:188).

⁴³ La nueva sociedad se fijó un capital social de 2 millones de pesos moneda nacional compuesto por acciones nominales de igual valor. Se formó con la bodega situada en el departamento de Godoy Cruz y el viñedo ubicado en el Carrizal (departamento de Luján), de “Balbino Arizú y Hnos.”. El primer directorio se compuso por Balbino Arizú (presidente), Rafael Mercado (vice presidente), Sotero Arizú (secretario tesorero); Jacinto Arizú y Juan Narbondo (vocales), Angel Martínez (síndico) y Leoncio Arizú (síndico suplente) (CVN, n.32, mayo 1908:827-828).

⁴⁴ El 24 de enero de 1911, la empresa vitivinícola de Domingo Tomba se transformó en una sociedad anónima con domicilio en Capital Federal. Su primer directorio estuvo integrado por : Presidente, Domingo Tomba; Vice, Luis Colombo (de la firma Luis Colombo y Cia.), secretario tesorero, Hilario Leng, vocales Antonio Scaramella y D.E. Ribton Cooke, suplentes, Manuel Otero Acevedo y Félix Mo; síndico Juan Moteeh Drysdale. Los principales accionistas fueron, de la primera serie de capital autorizado: Domingo Tomba, (2000 acciones), y Luis Colombo (1000 acciones) (CVN, n.68, mayo 1911:1814-1815)

⁴⁵ Schvarzer, (1996:59) señala la inversión de la Lengs Roberts en Tomba y, por La Revista del CVN (n.158, 25-10-1918:317) se sabe que en la composición del directorio de Arizú S.A. ya estaba presente ese grupo.



Por último, en 1911, el Banco Español del Río de la Plata compró a Juan Giol sus fincas y bodegas y formó, junto con la firma de Arturo Dácomo y Cia., la “Sociedad Anónima Bodegas y Viñedos Giol”. Junto con este cambio jurídico y de ampliación de capital, los grandes establecimientos instalaron su administración en la ciudad de Buenos Aires, corazón del mercado y sede del poder político. Era una estrategia lógica para tomar las decisiones sobre la comercialización, tipos de vinos, precios, etc.

Cuadro n. 4: Bodegueros con casa central, sucursal y oficina de ventas fuera de la provincia de Mendoza 1900-1914

FIRMA	UBICACIÓN	LUGAR, OFICINA
EV Battaglia	Gutiérrez (Maipú)	Buenos Aires
Calise Hnos. ⁴⁷	Carrodilla (Luján)	Buenos Aires
Chionetti Hnos.	Guaymallén	Buenos Aires
Luis Tirasso	Guaymallén y San Rafael	Buenos Aires
Isaac Chavarría	Maipú	Buenos Aires
Herwig y Cia.	San Martín	Casa central en Rosario
Rufino Ortega y Hnos.	Maipú y Rivadavia	Buenos Aires
Aaron Pavlovsky	Guaymallén	Buenos Aires
Manuel Quintana	Las Heras	Buenos Aires
M.L.Lemos y Cia.	Guaymallén	Buenos Aires
EV SA Bodegas Arizú	Godoy Cruz (casa central)	Sucursal en Buenos Aires
Vda. de Héctor Innes	Guaymallén	Buenos Aires
Domingo Tomba S.A.	Godoy Cruz	Buenos Aires
José López y Hnos.	Maipú	Buenos Aires

Fuentes: CVN, n.64, enero de 1911:1714-1716; CVN, n.87, diciembre de 1912:2369-2372; CVN, n. 88, enero de 1913:2376.

El proceso de modernización de la industria del vino, marcado tanto por la integración vertical de las empresas como por la afirmación del producto a través de las marcas registradas impulsó la formación, a principios del siglo, de un nuevo mercado para el vino, el “de traslado”, que consistía en una variante comercial. Los pequeños elaboradores vendían su vino a los bodegueros integrados que comercializaban el producto con marca propia en los centros de consumo. Estas grandes empresas tenían una demanda superior a su propia producción, por lo que se veían en la necesidad de comprar vino⁴⁸. Esto condujo, consecuentemente a una mayor fragmentación y complejidad de la actividad vitivinícola, no exenta de conflictos.

⁴⁶ Girbal de Blacha, 1985 y Marianetti, 1965: 230.

⁴⁷ En las fuentes aparecía Calisse o Calise.

⁴⁸ Un testigo de la época comentaba: *Los dueños de bodegas casi siempre son también propietarios de viñedos pero no contentos con su vendimia y compran la de los cultivadores que no poseen bodegas. En 1908, se calculaba que 140.000 toneladas de uva habían sido volcadas al lagar por los propietarios y 175.000 toneladas compradas por los bodegueros* (Denis, 1920:129). Este geógrafo francés visitó Mendoza hacia 1914.



3. La calidad del vino y el fraude

La fabricación del vino en la Argentina comenzó con un gran déficit de calidad, situación explicada por las demandas de ciertos comerciantes del Litoral y Buenos Aires, por las bajas exigencias de los consumidores y por la inmadurez propia de una industria nueva. Este último factor se expresaba en la escasez de capitales, el atraso con que se difundían los conocimientos agronómicos y enológicos y la incorporación de tecnología industrial no siempre adecuada.

La Comisión dirigida por Pedro Arata, que estudió la situación de la industria en 1903, señaló que *los mercados de consumo o mejor dicho los compradores de vinos de Mendoza que hacen después el detalle exigen de los industriales tipos cargados de color, de alta graduación alcohólica y de mucho extracto seco*⁴⁹. Y el mismo documento, en otra parte, denunciaba que ya en el mes de abril y aun en marzo muchas bodegas comenzaban a vender los vinos nuevos cuando todavía no estaban aptos para el consumo. Es que los industriales pequeños y medianos estaban presionados por la falta de capital de trabajo y por evitar la dependencia del crédito, oficial o privado. Así, un autor de la época comentaba que para la actividad era imposible *pensar en elaborar vinos finos, estacionados, porque para ello hubiera sido necesario hacer grandes reservas, que exigirían un capital triple del ya empleado*. Lo que convenía -continuaba- era *encontrar una clientela para los vinos nuevos, para poder vender pronto... y cumplir con los compromisos más apremiantes*⁵⁰. En general, estos vinos no se elaboraban bien y se *pudren* a los pocos días, según comentaba un diario. En consecuencia, el comprador del Litoral se encontraba, muchas veces, en la necesidad de corregirlo por medios artificiales para poder venderlo⁵¹.

La mala calidad del vino tenía otra causa en el desconocimiento de los métodos de elaboración y en las condiciones físicas necesarias para aplicarlos. La prensa hizo suya la necesidad de mejorar la producción vinícola, sobre todo en épocas de crisis. Por ejemplo, cuando en 1902 bajó el precio de la uva y del vino, el diario *El Comercio* sentenciaba que la salvación del bodeguero local era *hacer su vino tinto en condiciones que no se preste a mezclas ni a combinaciones; el verdadero secreto del bodeguero es unificar tipos, hacer uno determinado y acreditar marca*⁵². En 1905, otra publicación señalaba que no sólo no había en el mercado vinos que conservaran su tipo de un año a otro *sino que pueda dar del mismo año, de la misma vendimia, un vino completamente uniforme*. Y con un concepto moderno del tema señalaba la importancia de ese logro a escala comercial: *El ofrecer constantemente vinos semejantes contribuye a asegurar el crédito comercial del vinicultor, que logra, de este modo, adquirir una clientela permanente, pudiendo contar con dar fácil salida a grandes cantidades de sus productos*⁵³.

⁴⁹ Ministerio de Agricultura, 1903:141.

⁵⁰ Pavlovsky, 1910:1368. Un viajero francés que visitó Cuyo aproximadamente en 1909 comentaba sobre este tema: ... *para un gran número de vinicultores pequeños y medianos un retraso de un año en la venta de vino les arruinaría, pues tienen que pagar los intereses del dinero tomado a préstamo y no cuentan para hacerlo sino con el producto inmediato de la cosecha. Al vender el vino dos o seis semanas después de su fabricación, economizan el interés de tales préstamos, evitando también las pérdidas sufridas por la evaporización de los depósitos que se forman en las cubas al cabo de cierto tiempo* (Huret, 1913:242).

⁵¹ EC, 5-9-1905:5.

⁵² EC, 18-3-1902:2.

⁵³ R.A., n. 20, 1-6-1905:1-2.



Algunos libros editados en los albores del siglo XX⁵⁴, pero especialmente el Boletín del Centro Vitivinícola Nacional, que salió en forma ininterrumpida durante veinticinco años, los diarios El Comercio y Los Andes, y publicaciones más efímeras como la Revista Vitivinícola (1902-1904), la Revista Agrícola (1904-1905), El Industrial (1908-1909), Vitivinicultura Práctica (a partir de 1911)⁵⁵, etc., presentaban abundante información, teórica y empírica sobre cepajes, producción de uva y elaboración de vinos. También se destacaba la Escuela Nacional de Vitivinicultura, con sede en Mendoza, que en 1905 había terminado una bodega con equipos modernos y adquirido más de cien variedades de vides de países europeos (Italia, España, Portugal y Francia) *a fin de tener la mayor colección ampelográfica, que permita experimentar su cultivo, producción y la elaboración de diferentes tipos de vinos*⁵⁶. Anexa a la escuela, se había establecido ese mismo año una estación enológica, dirigida por el especialista francés Cazenave, que tenía un laboratorio para la realización de experiencias en ese ramo destinadas a mejorar la calidad de los vinos. Esta iniciativa del gobierno nacional tenía otro objetivo, abrir sus puertas al público para consultas sobre temas relativos a la elaboración vinica contando, además, con una biblioteca especializada⁵⁷. Por otra parte, en la actividad privada trabajaban profesionales que asesoraban sobre la elaboración y corrección de vinos y realizaban análisis químicos⁵⁸. En esta dirección de mejoramiento de la calidad de los caldos, la Oficina Química provincial cumplía una función muy importante pues era la encargada de controlar la genuinidad del vino que salía a la venta, desde fines del siglo XIX.

Todos estos factores impulsaron un cualitativo avance tanto en la producción de uva como en la elaboración de vinos. Así, a fines del período abordado, un viajero francés comentaba: *En San Juan, la transformación de los antiguos métodos de producción y de las industrias criollas tradicionales prosigue todavía bajo nuestros ojos, en cambio en Mendoza está concluida*⁵⁹. Este logro había comenzado a observarse durante el Centenario.

⁵⁴ En 1900 se publicaron de A. Galanti, "La Industria Viti-Vinícola Argentina" y, de B. González, "Tratado Vitícola y Vinícola".

⁵⁵ Esta última publicación periódica estaba dirigida por el enotécnico Juan Canadé (LA, 13-1-1911:5).

⁵⁶ R.A., n. 26, 1-9-1905:3.

⁵⁷ EC, 1-1-1905:5.

⁵⁸ En sus viajes periódicos a Mendoza, A. Galanti daba consultad sobre vitivinicultura (L.A., 22-4-1900:1). José María Gevaldá, además de presidir en 1902 la Revista Vitivinícola, se dedicaba a dirigir elaboraciones de vino por encargo (EC, 5-11-1902:1); la Casa Arzeno, que desde 1901 realizaba propaganda en el diario El Comercio, era proveedora de toda clase de insumos químicos y maquinarias para la industria; Modestino Jossa era un enólogo que, además de tener un laboratorio, daba lecciones sobre la fabricación de vinos desde 1900 (L.A., 29-1900:1). En 1904 aparece como director de la Revista Agrícola (EC, 20-10-1904:3). En 1909, en la Farmacia de Ortiz Maldonado se realizaban análisis químicos industriales (LA, 6-5-1909). Por su parte, Juan Canadé era un enotécnico que, entre otras actividades, tenía laboratorio propio (LA, 1-5-1910:10).

⁵⁹ Denis, 1920:121. Se trata de una observación bastante ligera, pero indicativa de que se había avanzado en la modernización del sector.



Un especialista de la época, Carlos Girola señalaba la superación del período de crisis de principios del siglo XX gracias al mayor esmero puesto en los procedimientos enológicos *para mejorar la calidad de los vinos y aumentar los precios, que una preparación deficiente y hasta fraudulenta había desacreditado...*⁶⁰

Otro signo de mejora en la elaboración del vino se refirió a la formación de “tipos” de vinos. Una publicación reconocía, hacia 1910, que *no hace mucho tiempo que hay en plaza algunos vinos de San Juan y de Mendoza cuyo tipo es más o menos constantemente parejo. Esta circunstancia ha acreditado marcas que son muy demandadas*. No obstante ser un fenómeno acotado (eran *muy contados* los que habían logrado un *vino corriente que se mantenga siempre igual como para imponerse en el mercado*⁶¹), este esfuerzo suponía un cambio cultural por parte de un pequeño círculo de industriales que lo obligaba a mayores controles en la selección de las uvas y en asegurar una fermentación de los caldos en condiciones semejantes -comenzando por los recipientes- a las de años anteriores.

La necesidad de lograr una calidad buena y estable para el vino condujo inevitablemente la discusión al tema de los cepajes. En rigor, faltaba conocimiento sobre ellos, como así también experiencias que determinaran cuáles eran los mejores para cada tipo de suelos. Las opiniones sobre esta problemática en la prensa de la época eran abundantes. Por ejemplo, en 1911, un autor comentaba que la gran extensión del Malbec era peligrosa ya que esta variedad sólo daba cantidad de vino pero la corrección del mosto, que demandaba gastos de ácido tartárico y pérdidas de tiempo, constituía un inconveniente. Recordemos que esta sustancia debía ser importada por lo cual subían los costos de elaboración y se propiciaba el fraude⁶². El articulista proponía que se probara con otros cepajes como el Tannat y el Cabernet. Respecto de este último, *cepaje muy fino*, se había probado con éxito *en establecimientos como el de los señores Isaac Chavarría e hijos y el del señor Pavlovsky*⁶³.

⁶⁰ Girola, 1910:1647. Entre las mejoras mencionadas por este observador estaban la refrigeración de los mostos, la disposición de las instalaciones con cubas, depósitos, toneles de mejor calidad y la observancia de medidas higiénicas. También, en otro artículo, se destacan los adelantos de la industria, entre ellos, el reemplazo de *viejos galpones por nuevos establecimientos bien contruidos y perfectamente pavimentados*, la adquisición de *maquinarias modernas que funcionan mediante la fuerza motriz* y, finalmente, las cubas y toneles de roble de las mejores fábricas del mundo o la utilización de vasijas de cemento armado. La fuente menciona también como un avance la aplicación de métodos técnico-enológicos en la elaboración del vino (CVN, n. 63, diciembre 1910:1670). Esta publicación se refería en general a los establecimientos de primera línea, socios por lo demás de la institución editora. La mayoría de las bodegas, muy pequeñas, tenían dificultades para incorporar tecnologías, derivadas de la ya comentada falta de capitales.

⁶¹ CVN, n.60, setiembre 1910:1593.

⁶² Un primer intento de producir ácido tartárico en Mendoza se realizó en 1909, aunque fracasó. Recién durante la Primera Guerra Mundial algunas bodegas locales produjeron ese importante producto. Sobre el tema de las industrias derivadas de la elaboración de vino, cf. Pérez Romagnoli, 1998.

⁶³ CVN, n. 71, agosto de 1911:1887. En la actualidad el Malbec es uno de los vinos varietales producidos en Mendoza con mayor cantidad de premios internacionales; el Cabernet Sauvignon tiene, asimismo, gran desarrollo. No sucede lo mismo con el Tannat, de alto prestigio, en cambio, en la vitivinicultura uruguaya.



La presentación de vinos en exposiciones locales, nacionales e internacionales, y los premios logrados, muestran el esfuerzo de estas empresas en pos de la consecución de una mayor calidad del producto (cuadro n.5), que continuaba y ampliaba al de otras bodegas de fines del siglo XIX.

Cuadro n. 5: Firmas vitivinícolas ganadoras de premios en exposiciones internacionales

AÑO	LUGAR	EXPOSICIÓN	FIRMAS GANADORAS
1904	Buenos Aires	Exposición	Medalla de oro: Benegas Hnos.
1904	Montevideo	E. Agrícola Industrial Sudamericana	Gran Diploma y medalla de plata: Luis Guariento e hijos
1905	Mendoza	Concurso de vinos	Primer concurso: Vino blanco nuevo. Medalla de plata: L. Keil. M. de bronce: Malgor y Herfst, Giol y Gargantini. Vino blanco viejo. Medalla de oro: Scaramella Hnos. M. de plata: Tomba. M. de bronce: Giol y Gargantini. Vino tinto nuevo. Medalla de oro: J. Battaglia. M. de plata: L. Bottarello y A. Casariego; M. De bronce: L. Keil y R. Iselín. Vino tinto viejo. Medalla de oro: Giol y Gargantini. M. de plata y de bronce: Tomba. Vino licoroso y generoso. Medalla de oro: Giol y Gargantini. M. de plata: Tomba. Vino espumoso. Medalla de oro vinos: J. Von Toll Segundo concurso: Vino estilo moscato. Medalla de bronce: R. Palencia. Vino blanco. Medalla de plata: Kalless y Tirasso Vino espumoso. Medalla de oro: Kalless y Tirasso (por el esfuerzo) Vino tinto viejo: sin premio Vino tinto del año. Medalla de plata: Kalless y Tirasso (tipo n. 1). M. de cobre: J. Bossio. Vino licoroso: sin premio
1906	Milán	Exposición	Gran premio Exposición de Milán: Tomba
1910	Mendoza	E. Industrial del Centenario	Medalla de oro: Scaramella Hnos.
1910	Montevideo	E. Agrícola Industrial	Medalla de oro: Scaramella Hnos.
1910	Buenos Aires	E. Industrial del Centenario	Vino común. Medalla de oro: M. Escorihuela, E. Villanueva e hijos, A. Piccioni e hijos, A. Dácomo y Cia., Scaramella nos., L. Baudron, Rutini y Cavagnaro, B. Martínez y Cia. M. de plata: J. Dutto e hijo, J. Orechea. Gran diploma de honor: Giol y Gargantini, H. Barraquero, I. Chavarria e hijos, D. Tomba, Escuela Nacional de Vitivinicultura, Benegas Hnos. Vino fino. Medalla de oro: Norton Vino moscatel rosado. Medalla de oro: R. Palencia y Cia. Champagne. Gran diploma de honor: J. Von Toll
1911	Turín	Exposición Internacional	Medalla de oro: Scaramella Hnos. Gran Prix: E. Villanueva e hijo, D. Tomba, Benegas Hnos., Giol, Norton
1911	Roubaix	Exposición de Roubaix	Medalla de oro: I. Chavarria e hijos, Benegas Hnos. y Pommez y Cia. ⁶⁴

Fuentes: EC, 29-9-1906:5; EC, 14-11-1905:5; Los Andes, número especial, 1921; BAP, 1686-1687, CVN, n. 72, setiembre 1911. n. 134, enero 1929, CVN, n.64, enero 1911:

Resta aclarar dos cosas importantes en esta breve reseña sobre la modernización emprendida por la industria del vino. En primer lugar, como anticipamos, fueron las bodegas con capital suficiente aquellas que pudieron encararla. La abundante información sobre los bodegueros que vendían su vino rápidamente por falta de capital de trabajo indica que había un amplio sector que no podía encarar el mejoramiento productivo. De allí el carácter fragmentario del paisaje industrial mendocino entre los que pudieron asimilarse al cambio y los que siguieron con prácticas y herramientas de producción antiguas. En segundo lugar, y no obstante que varios de los bodegueros importantes presentaban sus vinos en las exposiciones internacionales, en general no tenían gran interés en elaborar vinos estacionados, de alta calidad.

⁶⁴ Las marcas de vinos premiadas fueron “Tucapel” de Chavarria e hijos, “Trapiche” de Benegas Hnos. y “La Peregrina” de Pommez y Cia. (CVN, n. 72, setiembre 1911: 1920).



Jules Huret relata que cuando preguntó sobre la causa de esa circunstancia, le contestaron que no era fácil tomar una decisión así, ya que los 200 mil Hl de vino que vendían anualmente las firmas de Tomba o Giol y Gargantini, calculados a razón de 66 francos el Hl representaban un capital de más de 13 millones de francos. Y continuaba el interlocutor mendocino: *¿Habían de dejarlo amortizado por querer dar a la mercancía más bouquet o más fuerza? Esto supondría para ellos una pérdida de tres o cuatro millones por año, si calculamos el interés del dinero a 25% y 30% como acontece en las bodegas de Mendoza*⁶⁵. Esto indica, entonces, la alta rentabilidad que tenía el mercado de vinos comunes.

Unido al problema de la calidad del vino estaba el de la falsificación, la adulteración y el estiramiento de los caldos. Con estos procedimientos se lograba eludir el pago de impuestos, abaratar el producto -dirigido mayoritariamente a los sectores populares criollos e inmigrantes- y aumentar las ganancias de los infractores.

Respecto de la primera práctica, la falsificación, se trataba de fabricantes de bebidas que elaboraban un caldo artificial con orujos, pasas, azúcar o miel, que comercializaban como si fuera vino genuino. Este tipo de operaciones se realizaba sobre todo en Buenos Aires pero también en Mendoza⁶⁶.

La adulteración y estiramiento del vino fue una costumbre extendida durante todo el período de estudio, aunque el tema sólo “afloraba” a la opinión pública cuando se producía algún tipo de desajuste en la actividad. Por el contrario, en los momentos florecientes, el tema era silenciado. Estas prácticas las realizaban bodegueros locales, intermediarios-cortadores y minoristas en los centros de consumo.

La adulteración y estiramiento del vino fue una costumbre extendida durante todo el período de estudio, aunque el tema sólo “afloraba” a la opinión pública cuando se producía algún tipo de desajuste en la actividad. Por el contrario, en los momentos florecientes, el tema era silenciado. Estas prácticas las realizaban bodegueros locales, intermediarios-cortadores y minoristas en los centros de consumo.

Respecto de los elaboradores locales dedicados a estas prácticas fraudulentas, lo usual era que “encabezaran” el vino, es decir le agregaran alcohol para elevar la graduación de la bebida y así poder luego, incorporarle agua. Para esta operación era necesario conseguir alcohol vínico clandestino; de allí la existencia de destilerías ilegales que proveían del insumo a los industriales inescrupulosos⁶⁷.

⁶⁵ Huret, 1913: 241-242.

⁶⁶ En un local de Dorrego (departamento de Guaymallén) se descubrió dos cubas en las que se fermentaban orujos con *hidro-miel* y 56 cascos con miel de las cuales 22 ya habían sido transformadas en vinos y alcoholes (EC, 11-4-1905:5). En 1904, la Sociedad de Defensa Vitivinícola Nacional dedicada a perseguir a los falsificadores porteños denunció a un Sr. Cavallari, que tenía 50.000 litros de vinos de pasa y 14.000 kg de pasas de uvas y no estaba inscripto ni como bodeguero ni como fabricante de vino de pasas (EC, 1-11-1904:3 y 9-11-1904:3).

⁶⁷ La información es escasa: por ejemplo, en 1905 se descubrió una destilería clandestina en la misma ciudad de Mendoza (EC, 6-4-1905:5).



Entre los casos más sonados del período estuvo el del legislador provincial Eliseo Marengo quien fue denunciado en 1907 por emplear miel en la elaboración de vino⁶⁸. Pero el episodio más escandaloso salió a la luz al año siguiente, cuando la prensa publicó el nombre de bodegueros a los que se les había confiscado partidas de vino adulteradas. Entre los más importantes se destacaban Domingo Tomba (15.000 Hl), Giol y Gargantini (15.000 Hl)⁶⁹, Mario Tomba (4.500 Hl), Herwig y Hansen (2.500 Hl). A raíz de esta situación un periodista explicaba que *un bodeguero que falsifica en vez de comprar 6 ql para elaborar 1 bordalesa comprará 3 reemplazando la uva con agua, azúcar y alcohol*⁷⁰. Otro camino utilizado por los bodegueros consistía en *sacar de bodega envases con menos vino que el declarado y así poderle agregar agua*⁷¹.

El segundo grupo adscripto a estas actividades fraudulentas era el de los “cortadores”, intermediarios que compraban vino en Buenos Aires y en Mendoza⁷² y sólo lo comercializaban después de *manipulaciones para dar a estos mostos el aspecto de vino hecho*⁷³. Al respecto, un diario local daba cuenta, en 1902, sobre cómo actuaban “los cortadores” de vinos porteños: *Compran una partida de buen vino con condiciones de extracto, color y azúcar y compran mucho más en Catalinas, que está abarrotado, vinagrillos de mala calidad. Se lo lleva a los depósitos de corte. Allí se le rebaja la acidez con fuertes dosis de carbonato de potasa, sal o soda; se corta enseguida con el buen vino y se lo lanza al mercado con el nombre de vino especial de Mendoza o San Juan. Agregando a ese brevaje metasulfito de potasa o floruro de amonio se logra que el líquido no sufra fuertes alteraciones durante algunas semanas*⁷⁴. Menos usual era el fraude que realizaban los compradores de vinos finos importados que mezclaban con buenos caldos mendocinos. Así, *después de cortarlos con inteligencia, en elegante envase y con lujosas etiquetas que no recuerdan el primer origen que han tenido*, estos vinos eran vendidos con *la marca de Medoc, Borgogne, etc. y a precios como el que debe tener el artículo importado*⁷⁵. Esto forma parte también, de una cierta pauta cultural argentina, de valorar lo extranjero en desmedro de la producción nacional. Estas conductas vergonzantes han sido señaladas en reiteradas oportunidades⁷⁶.

⁶⁸ En su bodega se hallaron 20 bordalesas de miel (LA, 15-5-1907).

⁶⁹ LA, 24-3-1908:4. Según el diario, estos bodegueros presentaban a la Oficina Química muestras buenas de vino y cuando tenían el resultado favorable procedían *con toda rapidez a destilar o cortar el vino, de manera que han burlado la acción de la oficina encargada de velar por la salud pública.*

⁷⁰ LA, 5-4-1908:4. El quintal al que se refiere era el español, de 46 kg. de uva.

⁷¹ En 1900 una solicitada de la Administración General de Impuesto Internos prevenía sobre este tipo de fraude, el cual si era descubierto *se instruirá los sumarios correspondientes por defraudación* (L.A., 11-1-1900:6).

⁷² La mayoría de los cortadores iban a los depósitos del ferrocarril a comprar los vinos. Pero también hacían pedidos a bodegas mendocinas. En 1902 un comentario escrito decía que una casa cortadora de la Capital Federal había encargado 4000 bordalesas de vino de mosto *que contenga mucho azúcar reductor y extracto seco con el objeto de dar salida a grandes stock de vinagrillos* (EC, 24-3-1902:2).

⁷³ Ministerio de Agricultura, 1903:41.

⁷⁴ EC, 4-9-1902:2. Las prácticas fraudulentas a principios de siglo estaban realmente extendidas. En un artículo de 1901, el diario Los Andes daba cuenta de todas las sustancias utilizadas en este fraude: *Se falsifican vinos con cidra (sic) alcohol, azúcar, melaza, ácido tartárico, sulfúrico, acético, tánico, creta, tiza, yeso, alumbre, sulfato de hierro, carbonato de potasa, soda, cloruro de sodio, campeche, palo de Basil, de la India, de ébano, aserrín de quebracho, moras, bayas de sauco, de mirto, remolacha, tornasol, ligustra, sales de anilina, almendras amargas, hojas de laurel cerezo, sales de plomo, de cobre.* Y terminaba con esta sentencia: *Estos enjuagues también se hacen en Europa.* (L.A., 23-3-1901:6).

⁷⁵ LA, 25-3-1909:5.

⁷⁶ Dorfman, 1982.



Estos procedimientos eran de fácil realización por la falta de controles efectivos por parte del Estado nacional y provinciales. Sólo con el transcurso del tiempo se tomaron medidas en ese sentido. En Mendoza los cuidados eran mayores puesto que también existían intereses empresariales que presionaban sobre las autoridades locales para defender la pureza del producto. En 1902, una publicación daba cuenta de que la delegación local de la oficina nacional de Impuestos Internos, junto con empleados de la Oficina Química de la Provincia, *está efectuando los análisis de los vinos en bodega. Se calcula que un 18% de la existencia será intervenida. El bodeguero tiene tres días para decidirse a derramarlo, desnaturalizarlo o destilar*⁷⁷. Recordemos que sólo a partir de la ley de vinos de 1904 se establecieron de manera más clara las condiciones enológicas que debía reunir el vino genuino. En este sentido cumplió un papel muy importante la Oficina Química de la provincia ya mencionada. Estas medidas se fueron perfeccionando y, en 1911, un decreto del Ministerio de Hacienda de la Nación estableció la obligación de que los bodegueros presentaran ante la Administración de Impuestos Internos del lugar (por ejemplo, Mendoza), una declaración jurada trimestral sobre el movimiento y distribución del vino⁷⁸. En ese mismo año, el Poder Ejecutivo provincial dictó una normativa por la cual estableció mayor rigurosidad en el control de los boletos que acreditaban el pago del impuesto provincial al vino exportado ya que se habían comprobado irregularidades que facilitaban eludir dicho gravamen⁷⁹.

Mucho más difícil era la fiscalización en los centros de distribución y consumo del vino. Las fuentes confirman que si bien en los depósitos ferroviarios de Catalinas y de Palermo era obligatorio realizar los análisis químicos del vino allí estacionado, la mayoría de las veces se presentaban y eran aceptados controles realizados con mucha anterioridad y, por lo tanto sin valor. Consecuentemente, no era usual decomisar el vino transformado en vinagre⁸⁰. Un poderoso industrial, Ricardo Palencia, señalaba en 1908 que la Oficina Química de la Capital Federal había realizado el año anterior 8.998 análisis de vinos importados a los efectos del pago de los derechos aduaneros, y sólo realizó 167 análisis de vinos nacionales de consumo y 276 de cortes de vinos, quedando sin analizar por falta de personal más de 3.000 muestras tomadas de vinos de consumo⁸¹. Además, en ciudades menores no había oficinas químicas nacionales y eran frecuentes las controversias por los análisis realizados por organismos provinciales. Recién en 1906 se estableció la uniformidad de los procedimientos de análisis químicos para determinar las condiciones enológicas de los caldos y, en 1909, se abrieron oficinas químicas nacionales en Mendoza, Tucumán y Salta para poder estudiar los productos alimenticios que llegaban a esas provincias.

⁷⁷ EC, 19-12-1902:2.

⁷⁸ CVN, n. 64, enero 1911:1690.

⁷⁹ LA, 29-3-1911:5. Había laxitud en el control de los boletos de exportación que beneficiaba especialmente a las grandes bodegas. Entre las que tenían esas “facilidades” en el control y pago del impuesto estaban, según el diario Tomba, Arizú, Barraquero, Escorihuela, La Germania, Benegas, Pelegrina, Strimatter e Hilbing, Villanueva, Pomme, Baudron, Battaglia, Rutini y Cavagnaro, Herwig, Lava, Jensen, Tosso, Dutto. El concepto de “vino exportado” que se manejaba en la época estaba referido a las ventas fuera de la provincia.

⁸⁰ EC, 4-9-1902:2.

⁸¹ LI, 11-7-1908:5. Discurso de Ricardo Palencia, Presidente de la Bolsa Vitivinícola de Mendoza.

⁸² CVN, n. 39, diciembre 1908:990-991.



Ahora bien, entre los “cortadores” de vino y en el mercado minorista era donde se verificaban la mayor cantidad de fraudes. Estos se habían agudizado a partir de 1904 puesto que, al eliminarse el impuesto interno al vino natural el año anterior, la Administración de Impuestos Internos se consideraba exenta de su obligación de controlar la genuinidad del vino⁸³. Además, era prácticamente imposible fiscalizar los 7.000 almacenes ubicados en la Capital Federal a principios de siglo⁸⁴. Julián Barraquero, el autor de la ley de vinos 4363, comentaba que mientras él fue asesor letrado del Centro Vitivinícola Nacional a partir de su creación, pudo comprobar que *el setenta por ciento de los almacenes, despachos de bebidas, restaurants, etc., de esa capital expendían vinos no genuinos y prohibidos por las leyes vigentes*. Y continuaba señalando que igual situación se repetía en centros como La Plata, Córdoba, Rosario y otros del Litoral⁸⁵. Puede que esta afirmación fuera exagerada pero evidencia una realidad. De allí entonces que uno de los objetivos de la Sociedad “Defensa Viti-vinícola Nacional” creada en 1904 -antecesora del Centro Vitivinícola Nacional- fuera el de perseguir la falsificación en el mercado minorista de Buenos Aires. Por esta causa, solicitaron al Ministerio de Hacienda de la Nación la creación de cinco nuevos puestos de subinspectores de Impuestos Internos dependientes de esa repartición pero pagados por los bodegueros⁸⁶. En poco tiempo se iniciaron ciento diez juicios ante la justicia federal⁸⁷. Como se desprende de lo anterior, la recepción por parte de una repartición pública de dinero aportado por un grupo de ciudadanos, para efectuar una tarea que le correspondía al Estado, constituía una irregularidad administrativa, aunque en ese momento no era percibido así. No se conoce la evolución de estos inspectores pero tienen que haber cesado en su función tiempo después porque, en 1908, el Centro Vitivinícola Nacional solicitó a la Administración de Impuestos Internos inversamente al acuerdo de 1904-, que esa repartición nombrara subinspectores pagados por ella pero bajo las órdenes del gremio empresarial. La iniciativa fue lógicamente negada por el organismo nacional pues era improcedente que el Estado pagara empleados que actuarían bajo la autoridad de un organismo privado⁸⁸. El problema debe haber continuado pues en 1911, a raíz de una serie de denuncias sobre el fraude que se perpetraba en la Capital Federal, el gobierno mendocino a cargo de Rufino Ortega (h) designó subinspectores con residencia en dicha plaza para controlar en ella la calidad del vino⁸⁹.

⁸³ El impuesto interno al vino natural estuvo vigente entre 1898 y 1903 (Balán, 1978:77).

⁸⁴ EC, 2-3-1905:5.

⁸⁵ Barraquero, 1912:2053.

⁸⁶ EC, 14-7-1904:2. La ley 4363 de vinos, sancionada en 1904, establecía la posibilidad de denunciar la adulteración o cualquier infracción a la ley y daba a la persona que lo hacía, el 50% de lo decomisado y de la multa cobrada. Además el infractor violaba la ley de impuestos internos que protegía la industria de la competencia fraudulenta.

⁸⁷ CVN, n. 96, setiembre de 1913:2644. Este dato lo ofreció el Dr. Toro Zelaya quien fuera fundador y gerente director del Centro Vitivinícola Nacional.

⁸⁸ En los considerados, la oficina declaraba *que no procede facilitarle los empleados nacionales que solicita [El Centro] pues ello implicaría someterlos a la dirección de una entidad particular para hacerles rendir servicios más eficaces que los prestados a las órdenes de esta administración general* (CVN, n. 63, diciembre 1910:1669-1670).

⁸⁹ El decreto tenía fecha del 4 de octubre de 1911 y se tomó ante la colocación de vinos en Buenos Aires a muy bajo precio, indicio de una fuerte adulteración (CVN, n. 75, diciembre 1911:1995).



4. El transporte ferroviario como factor de expansión del mercado del vino.

Sabemos que la mayoría de los consumidores de vino mendocino era de sexo masculino y de origen inmigratorio de países mediterráneos, asentados prioritariamente en las regiones del Litoral, pampeano y central: provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba. La forma de abastecer estos mercados era a través del ferrocarril. El vino salido desde Mendoza en los trenes de la empresa Gran Oeste Argentino (FCGOA) llegaba a la ciudad de Villa Mercedes (prov. De San Luis) donde continuaba a través de otra compañía, llamada Buenos Aires al Pacífico (FCBAP) que, con su recorrido unía el sur de Córdoba, Rosario, Buenos Aires y La Plata. En 1907 esta última empresa se hizo cargo del Gran Oeste Argentino; al año siguiente, BAP abrió una nueva línea que, desprendida de la red troncal, cruzaba la provincia de Buenos Aires hasta alcanzar la ciudad de Bahía Blanca. Este ramal fue muy importante, ya que desde este puerto y por vía marítima, el mercado de vinos se fue extendiendo a la Patagonia. Otra posibilidad, aunque sin éxito, se produjo en 1910 cuando San Juan recibió la línea estatal de trocha angosta Central Argentino del Norte, que la unía con el norte y el este de la República, con tarifas reducidas (\$ 0,75 por tonelada contra más de \$ 4 cobrados por el BAP, de Mendoza a Buenos Aires). La posible distribución de parte de la producción mendocina a través de esa nueva vía sanjuanina hacia otras regiones no tuvo el éxito esperado. Primero se adujo un problema técnico, la falta de un empalme entre ambas líneas (recordemos que la BAP llegaba a San Juan). Cuando éste se concretó en 1916, tampoco se promovió la comercialización del vino de Mendoza a través de San Juan⁹⁰. La causa de ello radicaba en las altas tarifa del BAP, que no auspiciaban esta conexión. Para esa empresa, el envío de vino mendocino desde San Juan y por otro ferrocarril suponía perder parte del volumen de la principal mercadería que transportaba hacia el este del país. Lo cierto es que San Juan se benefició tanto con la nueva red ferroviaria que *los viticultores sanjuaninos compran en Mendoza*⁹¹ vino para satisfacer su demanda. Es decir que en estos años, la única forma de llegar desde Mendoza a otros puntos del país era a través de empalmes ferroviarios en las ciudades de Villa Mercedes, Rosario, Buenos Aires y Bahía Blanca.

⁹⁰ En 1916 quedó librado al servicio público el empalme construido en la ciudad de San Juan entre los ferrocarriles del Estado y el de BAP, ligando así sus respectivas líneas. El Boletín del Centro Vitivinícola Nacional anunciaba que *la provincia de Mendoza cuenta ya con una línea directa al norte, que abre amplios horizontes a su intercambio comercial objetivo que los mendocinos, con sobrada razón, venían tratando empeñosamente de conseguir*. La obra consistía en 50 metros de rieles con los cambios respectivos. Antes se descargaba en carros y se transportaba de una estación a otra, calle por medio. Se tenía que pagar el traslado, carga y descarga, nuevo peaje, nueva guía y trámites (CVN., n. 123 1916:48).

⁹¹ CVN, n.70, julio 1911:1868.



Pese a las dificultades de comunicación reseñadas, hacia 1910, el área de comercialización del vino se extendía a los principales centros urbanos del país: Capital Federal, Rosario, Córdoba, La Plata, Santa Fe, Paraná, Bahía Blanca y Tucumán; también las colonias de Córdoba y Santa Fe y la provincia de Buenos Aires⁹². Gracias a datos parciales del ferrocarril BAP se puede conocer la distribución del comercio del vino mendocino en el territorio nacional. El gran centro receptor del producto era Buenos Aires, donde parte de lo llegado se repartía en la misma ciudad y en los barrios aledaños; el resto era enviado hacia distintos puntos del país a través de distintas empresas ferroviarias. Luego de la Capital Federal seguían en orden de importancia las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba; en tercer lugar se destacaba el consumo en la misma provincia de Mendoza, en San Luis y en la Gobernación de La Pampa; a continuación, y por debajo, estaban las provincias de San Juan, Santiago del Estero, Tucumán, Entre Ríos, Salta y las gobernaciones de Chaco y Río Negro. Por último, las provincias que menos compraban vino mendocino eran La Rioja, Corrientes, Catamarca y la gobernación de Chubut, en el extremo sur patagónico⁹³. La expansión territorial del mercado de vinos era entonces amplia pero incipiente fuera de la zona de mayor consumo nacional.

5. La formación del precio del vino. El establecimiento de mercados diferenciados

En los primeros años del siglo, mientras prácticamente todas las bodegas tenían que recurrir a agentes extrarregionales para vender su producción, el precio del vino era impuesto por un mercado oligopsónico, consecuencia de la debilidad de la todavía naciente industria del vino. Un primer intento de romper esta atadura se registró en 1902 cuando los grandes bodegueros Juan Giol, Domingo Tomba, los Arizú y Carlos Alurralde formaron el “Sindicato Vitivinícola” con el objetivo de comprar vinos a los pequeños bodegueros para *darlos en consignación en los centros de consumo*⁹⁴. De esta manera, a una estructura oligopsónica, ellos le querían oponer otra oligopólica. Sin embargo, esta estrategia no prosperó. Sólo cuando comenzaron las nuevas articulaciones entre la producción y la comercialización (representantes y sucursales de las bodegas en Buenos Aires), el poder de decisión de los grandes agentes comercializadores extrarregionales tuvo que ser compartido con el de las bodegas integradas.

⁹² Centro Viti-Vinícola Nacional (1910).

⁹³ Datos correspondientes a la primera quincena de julio de 1911 proporcionados por el Ferrocarril Pacífico y publicados en CVN, n. 71, agosto 1911:1898, y expresados en Hl: Capital Federal (34.322), provincias de Buenos Aires (19.583), Santa Fe (15.645), Córdoba (11.257), gobernación de La Pampa (1.750), provincias de Mendoza (1.748), San Luis (1.474); San Juan, Santiago del Estero y Tucumán (entre 600 y 920); las gobernaciones de La Pampa y Chaco (entre 340 y 400); las provincias de Entre Ríos, Salta, La Rioja, Corrientes, Catamarca y la gobernación de Chubut (menos de 200).

⁹⁴ EC, 20-3-1902:2.



A partir de 1904 y hasta el comienzo de la Gran Guerra, el consumo del vino (nacional e importado) aumentó notablemente: de 41,3 litros *per capita* en aquel año a 71,5 litros en 1913⁹⁵. El factor principal de este ritmo de crecimiento fue la llegada del aluvión inmigratorio. Si en el Segundo Censo Nacional (1895) los extranjeros representaban el 21,5% de la población total, en el Tercer Censo este porcentaje se elevó a un 29,9%. Como ya se mencionara el mercado masivo de los vinos comunes mendocinos apuntaba a este sector de la población, que estaba acostumbrado a tomar hasta un litro vino diario.

En la determinación del precio del vino operaban diferentes factores que comenzaban a actuar hacia fines de cada año. Del lado de la demanda, era primordial la situación de las cosechas en la Pampa húmeda, principal área abastecida por los vinos mendocinos. Del lado de la oferta, jugaban los pronósticos de la próxima cosecha de uva (escasez, equilibrio o superproducción) y el *stock* de vino que tuvieran las bodegas para satisfacer la demanda de los meses previos a la vendimia y aquellos en que se vendía el vino nuevo. Con estos datos comenzaba todo el proceso de formación del precio de la uva que era el factor principal para marcar el de los caldos⁹⁶. En esta puja entre viticultores y bodegueros que se iniciaba tempranamente en el mes de enero, tenían un *rol* decisivo las grandes bodegas: Tomba, Arizú y Giol. Todos los sectores esperaban que ellos empezaran con sus compras de uva para definir la tendencia de la temporada. Al respecto, Huret contaba una anécdota sobre este tema sucedida en 1910: *Ocurrió este año, al comenzar la vendimia, que los viticultores del grupo Tomba compraron la uva a 7 francos con 25 céntimos los 46 kilos sin consultar a los competidores agrupados alrededor de Giol y Gargantini. Estos dijeron inmediatamente: si compráis a 7,25 francos sin consultar entonces no compraremos ninguna uva, lo que hizo que bajasen enseguida los precios. Al mismo tiempo y como consecuencia natural bajaba en Buenos Aires el precio del vino. Después, cuando juzgó que los precios eran bastantes bajos, el grupo Giol y Gargantini adquirió como le convino la uva no vendida. De este modo, el grupo Tomba perdió sobre el precio de la uva, pagada demasiado cara, y sobre el del vino, mientras que el grupo competidor se aprovechó de esta operación. El año que viene se desquitará Tomba*⁹⁷.

Esta extensa cita es sumamente clara sobre quiénes y cómo operaban los principales agentes formadores de precios locales, a finales de la década del novecientos. Recordemos que estas firmas compraban grandes cantidades de uva y vino para cumplir con sus obligaciones comerciales.

⁹⁵ La producción anual de vino nacional e importado se ha tomado del CVN, n. 100, enero 1914:2278.

⁹⁶ Señalemos sucintamente que había importantes diferencias en el precio de la uva según fuera su variedad francesa o criolla y según la distancia de las fincas a la bodega compradora. Esto último era muy importante en el departamento de San Rafael, al sur de la provincia. También todos los años había una puja entre viticultores y bodegueros por el precio de la uva puesto que éste marcaba el que finalmente alcanzaría el vino.

⁹⁷ Huret, 1913: 238.



Otro caso interesante, pero referido a los formadores de precios extrarregionales, se produjo dos años antes, en 1908, cuando la Bolsa Vitivinícola, que integraban los bodegueros medianos y grandes de Mendoza⁹⁸, impuso una baja del precio de la uva (había subido, desde 1904, año tras año) con la *excusa del stock de vino existente*. *Esta decisión trajo la caída inmediata en la cotización del vino en Buenos Aires⁹⁹ es decir, de parte de los comercializadores porteños¹⁰⁰*.

El precio del vino también variaba según la época del año. La “invasión” de los caldos nuevos en Buenos Aires y Rosario durante la época de la cosecha producía un descenso automomático de su precio. Al respecto, el diario El Comercio denunciaba en abril de 1902 que *ha comenzado a tener fácil salida el vino. En todos los mercados de consumo se podrían tener buenos precios tanto por mostos como por vinos si no hubieran los eternos necesitados que entregan sus productos a la voracidad de los cortadores para proveerse de dineros y salvar apuros del momento. Si no fuera por esto se conseguiría el precio de 24 cvos de litro de vino bueno en el Litoral y en una forma de pago conveniente¹⁰¹*. Era frecuente, además, que agentes de estos negocios ofrecieran igual mercadería en los mismos almacenes, restaurantes y hoteles de la ciudad, elevando en forma artificial la oferta de vino: *queda como si en vez de 30 mil bordalesas hubieran estacionadas 300 mil bordalesas y el precio tiende a bajar aún más¹⁰²*. Esta práctica perjudicaba al sector bodeguero organizado puesto que lo obligaba a bajar también el precio. Ahora bien, en un lapso corto de tiempo el mercado se saturaba y las mismas casas consignatarias pedían la suspensión del envío de más vino¹⁰³; sólo a partir del mes de octubre, se registraba una tendencia alcista en el mercado nacional de vinos¹⁰⁴. Para evitar estas oscilaciones en el precio del producto, la prensa instaba a este grupo de pequeños bodegueros a esperar dos o tres meses más para enviar los caldos a Buenos Aires o a vender la producción en el mercado de traslado. Por esta última opción se definían los industriales integrados, quienes defendían la especialización comercial: los pequeños y medianos bodegueros en el mercado de traslado y ellos en el manejo del comercio extrarregional.

⁹⁸ Se formó en 1907. La Bolsa Vitivinícola de Mendoza era una institución gremial de industriales. ⁹⁹ Su presidente era Ricardo Palencia. La comisión directiva estaba formado, en sus inicios, por Medardo Tomba, Miguel Aguinaga, Balbino Arizú, Juan Giol, Augusto Rafaelli, Melchor Villanueva, Antonio Scaramella y Luis Arroyo. Estaba apoyada por el gobernador Emilio Civit (LA, 29-8-1907:4).

⁹⁹ LA, 12-3-1908:4.

¹⁰⁰ Respecto de estos últimos, un agudo observador de la época lo explicaba de la siguiente manera: en la Argentina *una docena de especuladores y los detallistas que se atreven a comprar “por vagones”*. *Son éstos los que imponen el precio a Mendoza y al consumidor; los que juegan con ambos, para realizar estupendos beneficios* (Trianes, 1916:44).

¹⁰¹ EC, 23-4-1902:2. Como se aprecia, la escasez de capitales de trabajo provocaba serias distorsiones en el mercado.

¹⁰² EC, 10-6-1902:2.

¹⁰³ *Las principales casas consignatarias de vinos de Mendoza han mandado a suspender por ahora todo envío, pues el depósito de Catalinas está repleto de vino* (EC, 26-5-1902:2).

¹⁰⁴ EC, 10-8-1904:2.



Un contemporáneo de esos años, Trianes, marcaba otra característica del precio del vino: la diversidad de cotizaciones. Él comparaba el sistema argentino con el francés y destacaba que en París existía un “mercado oficial”, que garantizaba la genuinidad del producto y donde se cotizaba el vino a un mismo valor por tipo. La inexistencia de un organismo similar en la Argentina permitía que por un mismo producto hubieran distintos precios, los cuales dependían de la importancia del elaborador¹⁰⁵. *Tal situación, que aseguraba una alta rentabilidad a los bodegueros comercializadores, retardaba la posibilidad de que los pequeños elaboradores pudieran acumular capital suficiente para alcanzar la modernización de su empresa.*

Estos mecanismos explican la formación de por lo menos dos grandes mercados para el vino mendocino: el de los pequeños bodegueros, con prácticas tradicionales que vendían “a granel” a pocos compradores (consignatarios y “Casas” en Buenos Aires y Rosario) y, por otro lado, el de los bodegueros integrados que tenían su comercialización organizada en un mercado de mayor competencia económica.

El primer “círculo comercial” lo constituían los vinos entregados en consignación por pequeños y medianos bodegueros que enviaban sus caldos rápidamente al mercado pues necesitaban el rápido retorno de la inversión. Apuntaban a cumplir con las exigencias de estos grandes intermediarios extrarregionales los cuales, a su vez buscaban satisfacer el gusto de los sectores populares, descrito por un 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 lo satisface*¹⁰⁶. Y un connacional echaba la culpa de esta característica del vino tinto mendocino a los *braceros italianos* que elaboraban *vino siempre ácido, a veces más agrio que nuestros vinazos y emborracha bueyeros. Pero es un hecho que a ellos les gusta así*¹⁰⁷.

Los caldos llegaban en grandes cantidades a los depósitos del ferrocarril en Catalinas y Palermo. Allí eran comprados por “cortadores” u otorgados en consignación a corredores que trataban de venderlo a comerciantes y pequeños distribuidores; en ocasiones, los adquirían directamente algunos minoristas que evitaban un eslabón de intermediación. Lo cierto es que usualmente este caldo “trabajado” (por bodegueros, intermediarios, cortadores y/o minoristas), se dirigía a los sectores de menores recursos a un precio accesible. Justamente, nuestra hipótesis sobre este tema es que el estiramiento de los caldos se realizaba no sólo para ganar más sino, también, para bajar el precio del vino y así poder abastecer a ese mercado modesto en recursos pero amplio en número.

¹⁰⁵ Trianes, 1916:41.

¹⁰⁶ Lefaivre, 1922:178.

¹⁰⁷ Huret, 1913:241.



Los datos sobre el precio del vino en el mercado minorista del Litoral son muy escasos y generales. En Buenos Aires, entre 1910 y 1913, el vino en “casco” (envases de 200 litros) es decir, en el mercado mayorista, valía en 1910, 31 cvos¹⁰⁸; en 1911, 32 cvos; 1912, 33 cvos y en 1913 cayó a 31 cvos. A estas estimaciones habría que agregarle la intermediación minorista, que elevaría el precio al consumidor; para bajarlo lo usual era, entonces aplicar prácticas fraudulentas. En rigor, este aumento no fue sólo del vino sino de toda la canasta familiar y de los alquileres, tanto en Mendoza como la zona pampeana¹⁰⁹. En un proceso inflacionario, los sectores menos favorecidos comienzan a prescindir de ciertos consumos, el vino entre ellos, lo que refuerza la posibilidad de que con el fraude se buscara mantener precios accesibles. Por supuesto, que esto deberá ser investigado. Es necesario señalar, además, la existencia de costos fijos como el impuesto al vino \$0,01 por litro-, el análisis químico -\$0,001 el litro- y el flete aproximadamente, \$0,042 el litro-¹¹⁰, que hacía dificultoso bajar el precio del producto.

En cuanto al ingreso de los trabajadores, los datos sobre salarios medios para Buenos Aires entre 1903 y 1912, indican que un albañil percibía \$55,6; un obrero no calificado \$51,5 y un peón de campo \$40,5¹¹¹. Normalmente, y según cálculos de Cortés Conde, estos sectores destinaban un 50% de su sueldo a alimentación. Si se calcula que el precio del vino debió oscilar, según los años entre \$0,27 y \$0,35, y se establece un consumo diario de un litro, que era lo usual en la dieta de los inmigrantes, resulta que el obrero o el peón debía gastar mensualmente entre \$8,1 y \$10,5 de lo destinado a alimentación (\$27, \$25 y \$20 según fuera albañil, obrero no calificado o peón de campo), suma exorbitante para estos sueldos. De allí entonces la “necesidad” de bajar esos precios a través de una adulteración sistemática. Recordemos que, por ejemplo, en Mendoza el vino común en damajuana se vendía entre \$0,20 y \$0,25 el litro, durante 1907, producto que no pagaba ni impuesto ni flete, ni estaba sometido a la cadena de intermediación del Litoral¹¹².

¹⁰⁸ Datos de la Dirección General de Estadística de la Nación (cit. por Bunge, 1929:149). Esta información era un promedio de una gran variedad de cotizaciones de diferentes vinos. El precio de la uva también se elevó entre 1904 y 1907 (de \$2,40 a \$4,55 el q español) y si bien bajó en 1908 a los valores corrientes de 1904, nuevamente se recompuso a partir de 1909 y mostró una tendencia alcista hasta 1912 (de \$2,5 a \$4,5) (LA, 11-2-1904:2; LA, 23-1-1906:5; LA, 22-3-1907:5; LA 5-3-1908:5; LA, 2-2-1909:4; LA, 10-2-1910:6; LA, 24-2-1911:5; LA, 31-1-1912:5). En 1913 comenzaron los síntomas de una nueva baja en el precio - se cotizó aproximadamente a \$3,70 el q (LA, 12-2-1913:6)-, situación que se agudizaría al año siguiente.

¹⁰⁹ A partir de 1907 en la prensa local se menciona *la carestía de la vida* (LE, 25-9-1908:1) tanto en el precio de los alquileres como de los *artículos de primera necesidad* (LE, 9-10-1908:1). En un estudio, Cortés Conde trae series de datos sobre los precios de alimentos que demuestran su suba a partir de 1904 (Cortés Conde, 1979:226).

¹¹⁰ Para el costo del impuesto al vino y del análisis químico, CVN, n.97, octubre 1913:2668. El precio del flete era de \$36 la tonelada, de Mendoza a Buenos Aires (Ibídeme: 2675) y cada tonelada equivalía a 850 litros de vino (EC, 25-6-1906:4-5). En otra fuente se consigna un dato similar para 1905 al decir que el viaje de una bordalesa de vino a Buenos Aires costaba \$8,50 (EC, 12-7-1905:5).

¹¹¹ Cortés Conde (1979:224-228) reconstruye serie de salarios mensuales entre obreros calificados (albañil), no calificado (peón de policía de la empresa Bagley y el salario rural). Sobre la base de estas series se ha calculado el sueldo medio del período.

¹¹² Carlos Lobos ofrecía vino en damajuana a \$2,50 los diez litros (LA, 4-7-1907:3), precio que luego bajó a \$2 (LA, 11-8-1907:5). El vino común tinto más barato en damajuana llamado “Mendocino”, de la firma Trapiche, era vendido a \$2,40 (LA, 25-7-1907:5). Ese año fue el de mayor precio de la uva así que es probable que en otros años el precio del vino fuera inferior.



Justamente, ese año, un diario local recogía la opinión de un periodista nacional quién explicaba esta problemática: *A medida que el precio se ha elevado, la adulteración ha encontrado mayor incentivo y en los sótanos y tugurios se han improvisado alambiques de vinos artificiales a base de residuos de materias primas o desdoblamiento de zumos naturales... La cuestión se concreta en producir un artículo bueno y a precio módico, que lo haga preferible al consumo y entonces la adulteración quedará sin los incentivos que permiten a sus similares disputar el mercado a los legítimos elaboradores.* Y más adelante reafirmaba que vinos deficientes y de incompleta preparación pasaban a manos del falsificador el cual los recompone haciendo brevajes baratos y agradables al paladar del grueso consumidor¹¹³. Y para confirmar esta situación un contemporáneo sostenía que era fácil detectar el vino fallado por el precio que tenía en el mercado minorista, puesto que si se pagaba 16 cvos el litro en el mercado de traslado local -en 1904- y a eso se le agregaba el costo de acarreo, envase, impuesto provincial, derecho de análisis, flete, descuento y acarreo a la casa del comprador, el producto no podía valer menos de 27 cvos y, por lo tanto, *para venderlo a 24 hay que agregarle agua*¹¹⁴. No obstante, en este tema debemos profundizar la investigación, por lo que los datos aportados sólo deben ser tomados como indicadores de una realidad que aún tiene velos. Por ejemplo, si el oligopolio de los grandes bodegueros integrados sólo inducía la adulteración o los fraudes en general, o si también ellos participaban.

El segundo mercado para el vino mendocino era el que habían logrado formar en los centros de consumo las firmas locales que comercializaban sus vinos con marca propia. Estos productos también estaban ubicados en una jerarquía de precios. Como explicaba Trianes¹¹⁵, los vinos puestos en ferrocarril en las grandes bodegas (Tomba, Arizú, Giol) tenían una cotización superior respecto de aquellas de segunda y tercera “línea”, ordenamiento que estaría relacionado más con el poder de las empresas que con la calidad del vino. Una fuente de principios de siglo, se quejaba de que *los vinos de Mendoza y San Juan no se pueden conseguir a precios que estén al alcance del bolsillo del pobre consumidor*¹¹⁶. La información -fragmentada- obtenida sobre los precios del litro de vino de 39 marcas de bodegas mendocinas entre 1908 y 1913 muestra, para el primer año un valor promedio “sobre vagón” equivalente a 25,5 cvos y en destino (ciudad de Buenos Aires, con el flete ya pagado) de 30,3 cvos. Al final del período los precios habían subido: el litro en origen costaba 26,7 cvos y en destino 30,8 cvos¹¹⁷.

¹¹³ LA, 8-11-1907:6.

¹¹⁴ EC, 10-8-1904:2.

¹¹⁵ Trianes, 1916:41.

¹¹⁶ EC, 6-5-1904:2.

¹¹⁷ La información se ha obtenido de EC, entre 1900 y 1914 y del CVN, entre 1908 y 1914. Los vinos son: Tomba (de Bodegas Tomba), Toro (Giol y Gargantini), Arizú, y Flora (Arizú), Cigüeña (La Germania), Tupungato (E. Villanueva e hijos), La Peregrina (Malgor y Cia.), Panquehua (Bellagamba y Cia.), Aguila y Barbera (Kalles y Tirasso), Hansa, Mesina y Perdiz (Herwig y Cia.), Villa Inés (Bodegas Andinas), Trapal y Barbera (R. Ortega), Baco (H. Barraquero), Granadina (J. Pellegrina), Tucapel (I. Chavarría), Platense (B. Martínez), Ballena (G. Videla), Oso Ruso (A. Pavlovsky), Internacional (Calise), HHH y tipo messina (Hansa), Mendoza (A. Mercador), Ballena y Criollo (Chionetti), Escudo e Il Carabiniere (Parpagliony y Cia), El Vasquito y Sauternes (J. López y Hnos), Presidente (J. Von Toll).



A este precio había que sumarle el traslado y los costos de representación o de mantenimiento de la estructura comercial de la empresa en los centros de consumo y la ganancia del mercado minorista.

Estos caldos, que llegaban a los depósitos ferroviarios, eran recibidos por los representantes exclusivos en el lugar o por empleados de la misma bodega, y repartidos en carros y chatas por la ciudad a la cartera de clientes¹¹⁸. Clientes -restaurantes, almacenes, hoteles, clubes- ubicados en barrios de sectores sociales más acomodados. Las restantes zonas, habitadas por sectores populares, probablemente eran atendidas por otro tipo de distribuidores y minoristas dispuestos a concretar los fraudes, duplicar su ganancia y “bajar” el precio del vino.

Por último, mencionemos que en este período las bodegas mendocinas no fraccionaban el vino en botellas. Este era el envase del vino fino consumido por los grupos sociales de mayor capacidad económica, mercado que todavía prefería el vino francés¹¹⁹. Sin embargo, como ya se mencionara, existían algunos establecimientos que, aunque no pertenecían al grupo de “los grandes”, habían comenzado a mejorar la calidad y la presentación del producto. En este sentido son destacables los casos de la tradicional firma Benegas Hnos¹²⁰, que desde fines del siglo XIX vendía sus vinos de excelente calidad en botella, incluido el champagne; de Juan Von Toll, con sus vinos espumantes; los numerosos tipos de vinos en botellas de la firma Tirasso¹²¹, de Isaac Chavarría y de Aaron Pavlovsky¹²². En referencia a estas dos bodegas, un articulista resaltaba que la mejora de la calidad del producto era una buena estrategia comercial: *Nos lo demuestra la fácil salida y excelente acogida constatada en el mercado para los vinos de ambos establecimientos, especialmente el primero, estableciendo precios diferenciales con artículos provenientes de cepajes ordinarios*¹²³.

¹¹⁸ Tal vez una estimación exagerada, pero que sirve como indicio para orientar nuestra investigación, afirmaba, en 1909, que los productos de las principales bodegas mendocinas se cotizaban en la Capital Federal a 66 cvos el litro (Huret, 1913: 236).

¹¹⁹ Esta descripción correspondía a la firma José López y Hnos al promediar la década del 10 (Bodegas López, 1998:40).

¹²⁰ Lefaivre decía a principios de la década del veinte: *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* (Lefaivre, 1922: 178).

¹²¹ El francés Huret resaltaba, hacia 1909, que la empresa que elaboraba el mejor vino mendocino era Benegas Hnos. En un ilustrativo párrafo explicaba: *Estos hermanos, antiguos alumnos de las escuelas de Grignon y Montpellier, estudiaron en Francia los procedimientos de cultivo y de elaboración. Poseen muy cerca de Mendoza 200 has de viñedos que producen 200.000 hl. Allí se fabrica el Trapiche que es el vino argentino más famoso. Se conserva cada año 1.000.000 de botellas de vino elaborado esmeradamente. Algunas tienen cuatro o cinco años de antigüedad. Para el tema del calor, los Benegas aislaron los techos de sus depósitos por medio de una superposición de techados que impidieron la transmisión del calor, e instalaron refrigeradores. Para el lavado, embotellado y estampado disponen de las máquinas más perfeccionadas y toman mil precauciones que les enseñaron nuestros profesores y maestros en la materia. Utilizan levaduras francesas de Ay, de Corton y de Chambertin que sirven para el mejoramiento de los caldos y en las paredes gráficos de experimentos. Los vinos son excelentes* (Huret, 1913:242-243).

¹²² Hay listas de precios de vinos para Mendoza de las firmas Benegas (1907) y Tirasso (1909). 1 En ambos casos se destaca variedad de vinos y de precios, llegando a valer 12 botellas de champagne Tirasso, \$20 (LA, 9-6-1909:8) y de tinto viejo o blanco viejo Trapiche, \$22 (LA, 25-7-1907:5).

¹²³ Pavlovsky había comenzado a embotellar a principios de siglo (EC, 4-7-1906:2).

¹²⁴ CVN, n. 71, agosto de 1911:1887.



6. Conclusiones

El período abordado comienza con la salida de la crisis vitivinícola de principios de siglo XX, en Mendoza, y se extiende hasta la eclosión de otro gran desajuste, ocurrido a partir de 1914. En él se observa un creciente desarrollo de la vitivinicultura, no sólo en cuanto a la cantidad de producción uva y vino sino, también, en la comercialización del producto y en la gestión empresarial. Respecto de este último aspecto, se comprueba una política de conquista del mercado nacional por parte de algunas de las más poderosas empresas vitivinícolas locales, mientras que otros sectores bodegueros más rezagados continuaron con las formas de intercambio provenientes del nacimiento mismo del modelo. Entre las nuevas formas de articulación de la producción y el consumo se destacan dos, el nombramiento de representantes en las ciudades más importantes del país y el establecimiento de sucursales o, directamente, la instalación de la dirección de las empresas en la Capital Federal. Estas formas de integración suponían manejar una porción del mercado, ensanchar notablemente las ganancias y lograr una participación en la formación del precio del vino. Se ha denominado al último de los casos el traslado de la administración de las bodegas a Buenos Aires- la “nacionalización” de la vitivinicultura¹²⁵, aludiendo con este término a la pérdida de importancia de la provincia de Mendoza (área de producción) en la toma de las decisiones empresariales, pero también significaba un mayor poder de presión sobre las autoridades nacionales en defensa de los intereses industriales locales.

El segundo aspecto abordado ha sido el relativo mejoramiento de la calidad del vino por parte de un puñado de bodegueros que se confirma en los premios que obtuvieron firmas locales en distintas exposiciones industriales. Sin embargo, la exigencia del mercado consumidor superaba ampliamente el intento de elaborar vinos de alta calidad. Se requería vinos tintos de graduación alcohólica elevada y cargados de color y la industria local apuntó a satisfacer ese mercado masivo compuesto, principalmente, por inmigrantes de sexo masculino venidos de países mediterráneos que tenían incorporado el vino en su dieta diaria. Relacionado con este tipo de mercado estaba el fenómeno del fraude que acompaña toda la historia de la vitivinicultura mendocina. El mismo era realizado por agentes económicos ubicados en toda la cadena de producción y comercialización. Las causas de esto fueron varias: la demanda creciente, la búsqueda de mayores ganancias, un escaso control estatal y, también una forma de abaratar el vino para que pudiera ser comprado por los peones, jornaleros y obreros con sueldos modestos. De allí entonces la gran expansión del estiramiento y fraude, que era silenciosamente aceptado porque en esta etapa todos los sectores de la vitivinicultura tenían ganancias.

A partir de la modernización industrial y comercial encarada por algunos grupos bodegueros y la alta demanda de vino durante este período expansivo, se ha podido establecer por lo menos dos grandes circuitos comerciales: el mayoritario de los inmigrantes, arriba mencionado, y otro espacio, ocupado por bodegas que manejaban su propio mercado, en general compuesto de sectores sociales con mayor capacidad económica. Por último estaba un reducido grupo de bodegueros que apuntaba a la mejor calidad y, para ello, envasaba sus vinos en botellas y enfrentaba la competencia de los vinos finos de origen francés, preferidos por las clases sociales más altas.

¹²⁵ Balán, 1978.



Fuentes éditas

1. Publicaciones periódicas

Anales de la Sociedad Rural Argentina (A.SRA)
Boletín del Centro Vitivinícola Nacional (CVN)
Diario La Industria, 1908-1911 (LI)
Diario El Comercio, 1901- 1906 (EC)
Diario La Epoca ,1908 (LE)
Diario Los Andes, 1907- (LA)
Revista Agrícola (RA)
Revista mensual BAP (BAP)

2. Otras publicaciones

Arata, Pedro et al (1903), Investigación Vinícola. Informes presentados al Ministro de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro Arata (presidente), Ulises Isola (secretario), Luciano Garola, José Lavenir y Domingo Simios (vocales), **Anales del Ministerio de Agricultura-Sección Comercio, Industrias y Economía**, tomo I, n. 1, Buenos Aires.

Barraquero, Julián (1912), *La industria vitivinícola* en **Boletín del Centro Vitivinícola Nacional**, n. 77, febrero, pp. 2049-2053.

Bunge, Alejandro (1929), **Informe sobre el problema vitivinícola**, Buenos Aires, Sociedad Vitivinícola de Mendoza SA.

Centro Viti-Vinícola Nacional (1910), **La Viti-vinicultura Argentina en 1910**, Buenos Aires.

Denis, Pierre, **La valorización del país. La República Argentina, 1920**, Bs. As., Solar, 1987. (Estudio preliminar, traducción y notas de Elena Chiozza).

Funes, Lucio (1916), *La exportación de vinos* en **Boletín del Centro Vitivinícola Nacional**, n. 124, 10 de febrero, pp. 88-89.

Girola, Carlos, *Observaciones sobre viticultura y enología argentina*, CVN, n. 62, noviembre 1910:1647-1650.

Huret, Jules, **La Argentina, del Plata a la Cordillera de los Andes**, Paris, Fasquelle, 1913. (Estuvo en Mendoza circa 1909)

Lefavre, Julio (1922), *Vinos franceses en América del Sur*, en **Boletín del Centro Vitivinícola Nacional**, n. 200, 25 de abril, pp. 177-179.

Pavlovsky, Aaron (1910), *Apuntes económicos sobre Chile*, en **Boletín del Centro Vitivinícola Nacional**, n. 52, enero 1910, pp.1367-1371.

Rodríguez, Luis (1912), **La Argentina en 1912**, Buenos Aires, Compañía Sud-Americana de billetes de Banco.

Trianes, José (1916), **El problema de Mendoza y cómo puede solucionarse** Ministerio de Industria y Obras Públicas, Mendoza.



Bibliografía

Balán, Jorge (1978), “Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador”, en **Desarrollo Económico**, n. 69, abril-junio, pp.50-87.

Balán, Jorge (1979), “Urbanización regional y producción agraria en Argentina: un análisis comparativo”, en **Estudios Cedes**, vol 2, n. 2, pp. 5-39.

Bodegas López (1998), **Al estilo López. Nuestros primeros Cien Años**, Buenos Aires.

Cortés Conde, Roberto (1979), **El Progreso Argentino 1880-1914**, Buenos Aires, Sudamericana.

Cueto, Adolfo (1987), **Bodega “La Rural” y Museo del Vino**, 2. ed., Mendoza.

Dorfman, Adolfo (1982), **Historia de la industria argentina**, Buenos Aires, Solar.

Girbal de Blacha, Noemí (1985-87), “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, pp.409-443.

Marianetti, Benito (1965), **El racimo y su aventura. La cuestión vitivinícola**, Buenos Aires, Platina.

Pérez Romagnoli, Eduardo (1998), *La constitución de industrias derivadas de la fabricación de vino en Mendoza. Intentos y logros, 1880-1920*, en **Boletín de Estudios Geográficos**, n. 94, Instituto de Geografía, Fac. de Filosofía y Letras, U.N. de Cuyo, Mendoza, pp. 133-156.

Richard Jorba, Rodolfo (1998), **Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola**, Mendoza, U.N.de Cuyo, Fac. de Filosofía y Letras.
Schvarzer, Jorge (1996), **La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina**, Buenos Aires, Planeta.

Videla, Oscar (2001), **La burguesía rosarina ante las transformaciones y límites del modelo agroexportador**, tesis doctoral, U.N. Rosario, Rosario.



Fiscalismo y regulación en la crisis de la vitivinicultura jujeña durante los años 30

Introducción

La vitivinicultura jujeña se desarrolló en el departamento de El Carmen desde principios del siglo XX contando con el constante apoyo del gobierno provincial y, si bien no pudo convertirse en una agroindustria hegemónica en la zona, operó como una importante actividad de transición ayudando a la transformación del paisaje agrario, los actores y las empresas económicas .

A modo de síntesis, es preciso recordar que a partir de las últimas décadas del siglo XIX surgen en la provincia de Jujuy nuevas condiciones con la llegada del ferrocarril y la conformación del mercado nacional, y en el caso del departamento de El Carmen se sumó a ello la inversión de capital público en una nueva infraestructura de riego (dique La Ciénaga). La actividad vitivinícola evolucionó a medida que en ese departamento se desarrollaba un proceso de transformación agraria que tuvo como protagonistas al capital y al trabajo: al capital público que invertido en obras de infraestructura (ferrocarril y riego) varió las condiciones de la tenencia de la tierra y de la producción ; y al trabajo incorporado por los inmigrantes ultramarinos que conocían el cultivo y pudieron en unas décadas a través de una primera alianza con los dueños de la tierra acceder a la propiedad de sus pequeñas explotaciones. En ese sentido, la vitivinicultura fue una de las respuestas arbitradas por los productores carmenses a esta nueva situación que les permitió enviar al mercado local y regional productos con mayor valor agregado que justificase el aumento de los costos de producción en tierras valorizadas por las transformaciones infraestructurales (López Rita, 2000: 16-17).

La exención del pago del impuesto al consumo para los vinos jujeños dispuesta por el gobierno provincial promovió la actividad y en las primeras décadas aparecieron pequeñas bodegas. Pero la extensión paulatina del área de riego incentivó el cultivo de la vid planteándose el problema de la elaboración del vino que fue resuelto tempranamente a través de la unión cooperativa de los productores. La Cooperativa Vitivinícola Limitada asoció a partir de 1924 a bodegueros y viñateros en búsqueda de un mejor precio, una mejor



calidad del vino y una política crediticia que les permitiría trabajar y acceder a la tierra a los que aún no lo habían hecho.

El proceso de transformación se aceleró a partir del inicio del riego regulado y de la efectivización de la administración nacional en la zona (agosto de 1925)¹. En el transcurso de la década siguiente se produjo la valorización de la tierra y la subdivisión de la propiedad, la diversificación de cultivos y la extensión de la vitivinicultura ².

Pero después de la crisis del 29 la situación se complicó. Por un lado, la deuda acumulada por canon de riego llevaría al gobierno nacional desde 1934 a cobrar vía apremio judicial a los agricultores morosos poniendo en riesgo la titularidad de sus propiedades y, por otra, serias deficiencias en la elaboración del vino produjeron la pérdida por putrefacción de más de 500.000 litros de vino. La única solución para algunos era hacer de la Cooperativa una Sociedad Anónima, que fue la posición que finalmente triunfó. Prácticamente sin aporte de capital privado se produjo esta transformación ya que el gobierno provincial, principal acreedor de la antigua Cooperativa, condonó parte de la deuda y aportó más capital.

Se fundó la Sociedad Anónima “Bodegas El Carmen” donde intervino mayoritariamente el capital comercial de San Salvador de Jujuy y de Estación Perico. Fue el Centro del Comercio y la Industria el que “salvó” a la Cooperativa. Los antiguos socios perdieron sus derechos y quedaron como accionistas de segunda, prácticamente sin participación. La nueva sociedad fue manejada por los hombres de la ciudad.

Sin embargo, la política reguladora del gobierno nacional, primero a través de la unificación de impuestos internos que imposibilitó que se continuara eximiendo a los vinos de elaboración provincial del impuesto al consumo, y luego por medio de la regulación del mercado nacional del vino con la creación de la Junta Reguladora de Vinos y la extirpación de viñedos, impidió que la actividad vitivinícola continuara expandiéndose.

La vieja bodega de la Cooperativa fue arrendada en 1937 por Nicolás Lamas y el importe del alquiler se depositaba en el Banco Provincia para saldar la deuda hipotecaria que la Sociedad Anónima mantenía con la institución.

La vitivinicultura jujeña creció en El Carmen en condiciones ambientales relativamente favorables, pero apoyado y sostenido por la inversión y la protección del poder político. El Carmen fue un departamento privilegiado ya que gran parte de la dirigencia política lo eligió, por sus condiciones ambientales y la cercanía a la ciudad capital (18 kms.), para realizar sus actividades agropecuarias. Las

¹ La zona de riego se extendía al sur de los ríos Perico y Las Cañadas, desde el pueblo de San Antonio hasta el límite de la Provincia.

² Entre los años 1925 y 1937, los cultivos en área de riego evolucionaron así: la viña creció de 357 a 1203 has.; la alfalfa decreció de 836 a 313 has.; los frutales, especialmente los cítricos y dentro de ellos la naranja, crecieron de 92 a 1283 has. Los cereales se mantuvieron en la misma extensión de 579 a 597 has. Las legumbres y hortalizas crecieron de 292 a 635 has. y de 92 a 756 has., respectivamente. El maíz con riego creció de 152 a 750 has.; sin embargo, en los informes de la Intendencia de Riego se explicaba que existían mas de 3000 has. cultivadas a secano en el departamento. En: Informe de los Ingenieros Juan G. Diestch y Alberto L. Grandi-“Dique La Cienaga”, Exp. N°10193, letra L, año 1938. Ministerio de Obras Publicas. Direccion General de Irrigacion. ADREC.



exenciones impositivas a su vino, los préstamos reiterados a su Cooperativa, la condonación de la deuda a la Sociedad Anónima, la decidida intervención a nivel nacional a favor de los agricultores carmenses para frenar los juicios de canon de riego, la constante construcción de infraestructura vial que lo convirtió en el departamento más comunicado de la provincia, demuestran que la acción decidida e interesada del gobierno provincial creó en gran parte las condiciones de un desarrollo agrícola que de otra manera no hubiera tenido esa proyección. Sin embargo, el gobierno provincial no pudo frenar el avance regulador del Estado Nacional sobre la actividad vitivinícola que fue reglamentada, extirpada en parte y, finalmente, desahuciada como actividad hegemónica siendo reemplazada a fines de la década del 30 por el cultivo del tabaco.

La crisis de la vitivinicultura carmense puede ser considerada como un caso del proceso desarrollado en las zonas productoras que fueron reguladas y paulatinamente excluidas de la actividad vitivinícola por la política económica del Estado Argentino. Pero, esta crisis iniciada a principios de la década del 30, permite observar los desajustes existentes entre la política nacional y la política provincial, evidenciando oposiciones e intereses encontrados.

En esta ponencia se analizarán dos aspectos de la crisis: por un lado, la política fiscalista y de control ejercida por el gobierno nacional referida al canon de riego y a la elaboración del vino y las respuestas de los actores y del gobierno provincial; por el otro, la política reguladora de la vitivinicultura implementada por el gobierno nacional durante la década del 30 y los arbitrios del gobierno provincial para superar la crisis.

Fiscalismo y control: el riego y el vino

Desde la inauguración del riego regulado del dique La Ciénaga y durante los primeros años de la década del 30 se desarrollaron dos cuestiones, íntimamente ligadas, que terminaron convirtiéndose en graves problemas: la cuestión del canon de riego y la cuestión de la elaboración del vino por la Cooperativa que hacen evidentes las complicadas relaciones existentes entre Nación y Provincia. Mientras que la primera se atenía a las reglas y a la legislación establecidas sin importarle los inconvenientes de los productores locales en el marco de la crisis en curso, la Provincia constantemente protegía y ayudaba a la vitivinicultura, y en general a los productores carmenses, tratando por todos los medios de hacer prosperar la actividad.

La cuestión del riego regulado es quizás paradigmática³: el gobierno nacional intentó cobrar el canon de riego sin importarle los desajustes en los tiempos de construcción de la obra o que la zona no hubiera entrado francamente en el desarrollo de una agricultura “moderna” en el tiempo calculado. A casi diez años de la habilitación y con una actitud fiscalista, posiblemente producto de la crisis económica general, solicitó el cobro vía apremio judicial del canon de riego adeudado por los regantes de El Carmen. La repercusión a nivel



provincial se manifestó en la indignación de los regantes que podían perder sus propiedades, a la que se sumó la de otros sectores de comerciantes y propietarios acosados por la política fiscalista nacional. Por su parte, el gobierno provincial asumió en la Cámara de Diputados la defensa de los regantes en la voz de su representante Herminio Arrieta (integrante del Partido Popular gobernante y presidente de Directorio del Ingenio Ledesma).

El inicio del riego regulado en el departamento de El Carmen transformó cualitativamente la situación de la zona afectada: al tiempo que crecía la extensión del área regada ⁴ y se diversificaban los cultivos, el canon de riego se encarecía y la propiedad se subdividía, valorizándose. Entre los agricultores comenzó una búsqueda de los cultivos más redituables, con mayor rendimiento y mejor calidad, y paulatinamente se utilizaron maquinarias agrícolas y procedimientos técnicos más modernos con el objetivo de enviar al mercado productos con mayor valor agregado que justificaran la producción en esas tierras (Gutman, 1988: 26).

El gobernador Pedro Pérez en su mensaje del 1° de junio de 1927 a la Legislatura provincial, solicitando la creación de la Estación Agrícola Experimental de El Carmen, explicó el efecto que desde su punto de vista tendría el canon de riego: “Insisto en que el agua de riego favorecerá de gran manera el cambio en el modo de las explotaciones agrícolas... El canon caro obligará a la subdivisión, de todos modos, aún cuando consigamos abaratarlo, ya mismo se nota en forma apreciable el interés de los hombres de trabajo por adquirir pequeños lotes y de distintos puntos de la República, llegan labradores que quieren comprar tierra en este Departamento que es, de todos los de la Provincia, el que cuenta con mayor número de extranjeros, sobre todo de italianos y españoles. El Banco Hipotecario Nacional favorecerá mucho también esta subdivisión de la tierra por la facilidad de compra que ofrecen sus créditos de colonización” ⁵

Las memorias que el Intendente de Riego, el Agrónomo Luis Busignani, elaboraba anualmente para controlar el crecimiento de la zona permiten observar la evolución del cobro del canon de riego: en el año 1929 se inició el pago del canon ya sin descuento y calculaba

³ El interés por mejorar el riego y con él la agricultura había movilizó al gobierno provincial que en 1909 declaró a la Provincia acogida a los beneficios de la Ley Nacional N° 6.546 que permitía la construcción de obras de riego en zona de influencia de los ferrocarriles nacionales. En 1911 se firmó con la Nación el contrato de ejecución del complejo de riego en los parajes denominados La Ciénaga y Las Maderas (la ejecución del último fue suspendida hasta la década del 60). La zona de riego quedaría bajo jurisdicción nacional una vez finalizada la obra y hasta tanto se amortizara la deuda por la construcción de las obras. El gobierno provincial se comprometía a no establecer otros impuestos ni a aumentar los existentes, y el canon de agua sería recaudado por la Nación. Se admitía para la zona el “empadronamiento voluntario”. Para fomentar el desarrollo agrícola, una vez concluida la obra, el canon se cobraría con descuentos: del 60 % el primer año, 40 % el segundo, 20 % el tercero, y a partir del cuarto y en los años sucesivos, íntegro. Las obras del dique La Ciénaga se iniciaron en 1911 y se concluyeron recién en 1925, habilitándose en forma precaria.

⁴ Desde 1925 el área regada por las obras del dique en la margen derecha del Río Perico se expandió a razón de 2.000 has. por año. El objetivo de la Dirección General de Irrigación era alcanzar las 9.000 Has. regadas en 1931; pero no pudo lograrse por la crisis económica, retrasándose sensiblemente la expansión del área de riego que llegó a un total (margen izquierda y margen derecha) de 7550 Has., sobre un total de 18000 Has. que dependían de la administración nacional. En: “Memoria de la Intendencia de Riego”, Perico Del Carmen, Jujuy; año 1936. ADREC.

⁵ En: Diario “El Día” N° 6193, año XVIII, pp.1 y 2. Jujuy, 1/6/1927.



que el canon medio por hectárea era de \$10.68, o sea el 3.6% del rendimiento medio por hectárea (\$296.99). Sin embargo, más allá de los porcentajes desde ese año comenzó a acumularse sobre los regantes de El Carmen la deuda por canon impago ⁶.

Las continuas quejas sobre el alto valor del canon de riego evidenciaban que el proceso de adecuación a las nuevas condiciones ambientales fue complicado. A las causas internas propias de una zona que recién se iniciaba en este tipo de agricultura, se agregaron las causas generales de la crisis económica de 1929 y que provocó la caída de los precios de los productos agropecuarios.

Una serie de decretos del Poder Ejecutivo Nacional prorrogaron durante cuatro años las deudas por canon de agua de los regantes de obras de riego nacionales. Pero en 1934 el Poder Ejecutivo Nacional varió su política tolerante y decidió cobrar vía apremio judicial las deudas por riego con un 30% de recargo.

El problema afectaba a todos los regantes de obras de irrigación nacional y los senadores de Catamarca presentaron un proyecto de Ley para condonar las deudas por riego en su provincia. El Senador por Jujuy Benjamín Villafañe presentó el despacho de la Comisión de Agricultura, aconsejando su sanción. En la defensa del proyecto en la Cámara dijo: "...Se modificó el proyecto, es para todos los deudores desde Jujuy a Río Negro. Se ha tenido en cuenta la situación que atraviesan los agricultores. El mal es general y lo prueba el hecho de que se encuentran en mora desde hace varios años los regantes de Río Negro, La Rioja, Catamarca, Salta, Jujuy y Córdoba. Los de situación más afligente son los que viven en las zonas más alejadas. Tienen en contra dos enemigos: los fletes y la situación de crisis y paralización por la que atraviesa el país... El regante tiene que principiar por la preparación de la tierra, que exige un trabajo lento y costoso, en unas partes desmontarla, en otras hacer lavados de las tierras que tienen salitre; a esto se agrega que a la tierra con riego artificial es necesario sembrarla con cultivos caros, que necesitan mucho tiempo para rendir sus frutos, como ocurre con los frutales que necesitan 5 o 10 años, el adquirente de esas tierras se ve obligado a producir, escasamente, para vivir esos años.... Hay más, me refiero especialmente a Salta y a Jujuy. Por uno de los artículos del contrato con Jujuy la Nación establece que la Provincia no deberá cobrar ningún impuesto nuevo ni elevar los existentes hasta tanto se termine de pagar la obra de riego.... La Provincia no ha cobrado a los regantes más de lo que pagaban por impuesto hace veinte años.... en cambio la Nación los ha triplicado y hasta cuadruplicado en lo relativo al vino y al tabaco. De tal modo que la hectárea de vino en Jujuy viene a pagar \$200 de impuestos... Sobre esa suma enorme ya, viene a agregarse un canon que oscila entre 8 y 14 \$..." ⁷ Finalmente, el proyecto no fue aceptado.

Los diputados nacionales por Jujuy también llevaron adelante la defensa de los agricultores y presentaron un proyecto de ley para que se otorgara a los regantes una moratoria de sus deudas por tres años

⁶ En memoria de la Intendencia de Riego, Perico Del Carmen, Jujuy; año 1929. ADREC.

⁷ En Diario "Crónica" N° 669, año III, pp. 2 y 4, 24/7/1934.



sin recargos, pagadera en cuotas semestrales, que finalmente se aceptó (Ley Nacional N° 11.916 del 31/10/1934).

En los debates en la cámara de diputados Herminio Arrieta reafirmó que el problema que se había suscitado en El Carmen se extendía a la mayoría de las zonas de riego dependientes de la Nación y era un reflejo de la grave crisis económica que se vivía, tal cual lo había reconocido el Poder Ejecutivo en uno de sus decretos de prórroga⁸. Analizando la cuestión señalaba para el área de riego de El Carmen una marcada subdivisión de la propiedad de la tierra, destacando al mismo tiempo un retraso en el plan de ampliación del riego que tenía la administración nacional.

Según el diputado Arrieta más allá de la situación económica general existía una política asumida por el Estado Nacional que a través de la Ley de Irrigación N° 6.546 no buscó fomentar el desarrollo de la agricultura absorbiendo el costo de las obras de irrigación sino recuperar los fondos invertidos en infraestructura a intereses altísimos. Al respecto decía poniendo como ejemplo el caso del dique La Ciénaga en El Carmen: "...Fue presupuestado en \$1.600.000 con capacidad para regar 14.000 Has.. El canon de agua se calculaba en unos diez pesos anuales por hectárea, incluyendo gastos de explotación, conservación y amortización e intereses de capital. Con esas bases la Provincia de Jujuy celebró con la Nación el contrato... Esto fue en el mes de enero de 1911. Iniciadas las obras se calculó terminarlas en 1917; pero debido a deficiencias de los estudios iniciales o a inconvenientes de carácter técnico encontrados, o a otros motivos que no es momento de analizarlos, las obras se habilitaron en 1926, quince años después de iniciadas y su costo ascendió a \$8.000.000, cinco veces el presupuesto inicial, con el agravante que en vez de regar 14.000 Has. como se prometió en un principio, se alcanzó a regar escasamente 7.500 Has.. El canon a cobrar, aplicando estrictamente la ley sería de \$10 por hectárea para atender el costo de la explotación y conservación de las obras: más \$50 o \$60 por hectárea, para amortizaciones e intereses. Y ello sin tomar en cuenta que durante los dieciséis años que ha durado la obra debió haberse cargado, según la Ley 6.546, los intereses de capital que se iban invirtiendo. Se hubiera llegado así a un canon de \$135 o \$140 por hectárea, cuya sola enumeración indica que no es posible pretender..."⁹.

El problema no se solucionó totalmente, pues dos años más tarde otra ley nacional (Ley N° 12.312 del 6/10/1936) eximía de multa a los deudores morosos de impuestos nacionales, entre ellos el canon de riego, otorgando facilidades de pago. En Jujuy, la situación no se había normalizado y era lo suficientemente grave como para que la Legislatura provincial dictara una ley de exención de la contribución

⁸ Las zonas de riego dependientes de la Nación estaban ubicadas en distintas provincias: Río Negro, Neuquén, Jujuy, San Luis, Catamarca, La Rioja y Salta. En total eran 101.979,25 has. con 14.316 lotes empadronados que representaban seguramente un número similar de productores. En República Argentina: Poder Ejecutivo Nacional, años 1932-1938. Vol. III. Obras Públicas. 1938.

⁹ Discusión en la Cámara de diputados de la Nación sobre moratoria a regantes: intervención del diputado por Jujuy Herminio Arrieta. En: Diario "Crónica" N° 699, año III, pp. 1,2 y 5. Jujuy, 4/9/1934.



territorial por los años 1936 y 1937 a los morosos del canon de riego (Ley N° 1266 del 14/11/1936). Otra vez, el gobierno provincial se perjudicaba para salvar los intereses de los productores carmenses.

El tema del riego regulado permite develar: por un lado, la intransigencia del Poder Ejecutivo Nacional que asumiendo una posición fiscalista sólo quería aumentar la recaudación; pero por el otro la actitud del gobierno provincial que en manos del Partido Popular, de raigambre conservadora y algunos de cuyos miembros tenían en la zona tierras, bodegas, etc., estableció alianzas ante el avance de la autoridad central para defender sus intereses y los de los pequeños y medianos productores de El Carmen.

La cuestión de la elaboración del vino por la Cooperativa es la otra cuestión que también terminó convirtiéndose en un grave problema, aunque aparentemente existieron los auxilios técnicos y económicos para que esto no sucediera.

La influencia del agrónomo regional Ing. Julio Sánchez, designado en la zona por el gobierno nacional, y la de otras personas permitió que en marzo de 1924 se constituyera provisoriamente la Cooperativa Vitivinícola El Carmen¹⁰. En su discurso inaugural el Ingeniero Sánchez destacó que era la primera cooperativa que se establecía en la provincia y fijó sus objetivos, entre ellos: debía ser una institución de unión y de ayuda recíproca, en defensa de los intereses colectivos; debía posibilitar el acceso a la propiedad de la tierra de sus asociados, muchos de ellos españoles e italianos. En la Cooperativa todos eran iguales y era necesario guardar la mayor honestidad y transparencia en el proceder. Entre las ventajas del cooperativismo señaló: la venta de los vinos en mejores condiciones y a más altos precios; la facilidad de obtener el crédito necesario para las apremiantes necesidades recurriendo en los primeros tiempos al Banco de la Nación Argentina hasta que la misma Cooperativa pudiera convertirse en el banco de todos; etc.. El objetivo era que la Cooperativa vendiera directamente el vino, sugiriendo como plazo para la consolidación y crecimiento de esta asociación ocho años¹¹.

A fines de 1925 se solicitó al Ministerio de Agricultura de la Nación que enviase un enólogo a la zona. El enólogo José Ernesto Riveros comenzó a desarrollar su plan de cultura vitivinícola a través de conferencias sobre poda, injerto, etc., al tiempo que repartía las vides que habían sido compradas por el gobierno provincial para promocionar la actividad¹².

La “Cooperativa Vitivinícola Limitada” se constituyó definitivamente en 1927 cuando adquirió personería jurídica anotándose en los registros especiales del Ministerio de Agricultura de la Nación (19 de noviembre de 1928). Tenía su sede en el departamento de El Carmen y su duración no tenía término.

¹⁰ Filiberto Carrizo (funcionario gubernamental) y Tomás Camps (contador del Banco de la Nación) colaboran para asociar a los productores en la cooperativa (Firpo de Bohe, 1995: 140)

¹¹ En: “La Opinión”, N° 1267, año IV, pp. 2 y 3; 26/3/1924; Jujuy. El plan del Ing. Sánchez no se cumplió totalmente y después de un tiempo similar la cooperativa entró en crisis transformándose en una sociedad anónima.

¹² En: “El Diario”, N° 725, año III, p. 1; 18/8/1926. Jujuy.



En sus estatutos la Cooperativa retomaba los objetivos planteados por Sánchez y se proponía inspeccionar y obligar a los cooperativistas a elaborar en las mejores condiciones posibles el vino, instalar un alambique para destilar orujos y obtener alcohol vínico ¹³.

Viñateros y bodegueros fueron tenazmente apoyados por el gobierno provincial para lograr el desarrollo económico de la zona, a través de una serie de préstamos otorgados a la vitivinicultura desde 1928. A lo largo de cinco años, tres leyes provinciales (las N° 834, N° 936 y N° 1016) otorgaron a la Cooperativa préstamos blandos (a reintegrar en diez años sin intereses) siempre con los mismos objetivos: construir la primera Bodega Regional en Estación Perico, fomentar la actividad, ampliar piletas, crear una destilería, etc.

Los informes de la Intendencia de Riego expresaban que para 1931 los resultados de la cosecha de uva habían sido pobres, debido a una peste de la uva y al granizo. El vino elaborado por la Cooperativa era de muy mala calidad, perdiendo los socios el 30% de sus productos. La producción había sido de 16.839 hectolitros y los mercados de consumo eran Jujuy, Salta y Tucumán ¹⁴.

Una nueva Comisión Directiva, cuyo presidente fue el Dr. Bernasconi y el secretario Nicolás Lamas, había dinamizado la institución según decía su gerente Emilio Boffano, elaborando 7.500 cascos de vino en el año 1932 ¹⁵. De cualquier manera ya existía en el seno de la Cooperativa una marcada diferenciación entre viñateros y bodegueros, que se vislumbra en la solicitud presentada a la Cooperativa por la Asociación de Propietarios de Bienes Raíces para que no se exigiese a los socios el pago previo y total del importe de la transformación industrial del vino, sino sólo el importe de la partida que retirasen ¹⁶.

En ocasión de la discusión en la Legislatura provincial de la última de las leyes de ayuda a la Cooperativa (ley N° 1.016 de 1933, que otorgó un préstamo para construir la destilería) el apoyo provincial fue menos unánime ya que algunos diputados oficialistas levantaron su voz contra el proyecto, entre ellos el diputado Pérez Alisedo, presidente del Partido Popular. Opinaba que la situación de la Provincia impedía otorgar esos préstamos que eran inútiles para los vitivinicultores pues las pésimas condiciones en que se elaboraba el vino no se transformarían por la construcción de la destilería,

¹³ El capital social era ilimitado y constituido por acciones indivisibles y nominales de \$100 m/n. Para ser socio se debía tener por lo menos una acción y ser bodeguero o viñatero, en calidad de propietario, arrendatario o al tanto por ciento. El socio tenía derecho a un crédito cuyo monto y duración sería fijado por la Comisión Directiva. La administración y fiscalización de la cooperativa estaría a cargo de una Comisión Directiva de 7 miembros (3 suplentes; duración dos años). La Asamblea General de socios se reuniría una vez al año y en ella cada socio tenía un voto cualquiera fuera el número de acciones que poseyera. Las utilidades realizadas que resultasen del balance anual serían liquidadas en un 90% a los socios en proporción a las operaciones realizadas con la cooperativa, o sea, al trabajo hecho por cada uno. El otro 10% iba a engrosar diversos fondos (de Reserva, de Previsión, de Retiro de acciones).

En julio de 1928 su presidente era Filiberto Carrizo, el vice, Francisco Scaro, secretario José de Tezanos Pinto, Tesorero Dermidio Arancibia, vocales: Emilio Boffano, Pedro Ortíz, Enrique Mezzena, Justo J. Frías, Bonifacio Muñoz, Ernesto D'Abatte, síndico José Novoa y síndico suplente Carlos Campero. En : Estatutos de la Cooperativa Vitivinícola Limitada. Est. Perico - FCCN - Dpto. El Carmen. Jujuy, Tip. Lib. B. Buttazzoni, 1929.

¹⁴ En: Memoria de la Intendencia de Riego de Perico del Carmen. Año 1931. s/p. ADREC.

¹⁵ En: "Jujuy", N° 85, año I, p. 3, 4/8/1932, Jujuy. Un casco equivalía aproximadamente a 200 lts.

¹⁶ En: "Crónica" N° 361, año II, p. 1, 3/7/1933, Jujuy.



responsabilizando al enólogo por esta situación ¹⁷.

Efectivamente se habían podrido 2.500 cascos de vino, casi 550.000 litros y el columnista del diario *Crónica* lo atribuía también a la desidia reinante en la bodega de la Cooperativa ¹⁸.

Los productores no pensaban lo mismo; prueba de ello fue que a los pocos días, el 11 de agosto de 1933, se produjo una manifestación de los vitivinicultores de El Carmen quienes en número de 400 llegaron a la Capital en camiones y automóviles. A ellos se unieron los integrantes del Centro del Comercio y la Industria, en número de 300, y conjuntamente protestaron frente al local de la Seccional de Impuestos Internos de la Nación por la conducta intolerante de un inspector que había hecho perder a los productores casi toda su cosecha de vino, aplicando con rigor las disposiciones nacionales sobre la elaboración del producto ¹⁹.

Sin embargo, cuando se publicó el informe que realizó la Policía de Vinos sobre la situación de la bodega de la Cooperativa, quedó en evidencia la deficiente construcción de las piletas, el descuido absoluto en el tratamiento del vino, la falta de mantenimiento en las maquinarias, y en general las pésimas condiciones de higiene reinantes ²⁰. Esta situación posibilitó que se iniciaran conversaciones entre las autoridades de la Cooperativa Vitivinícola, del Centro del Comercio y la Industria, y del Banco de la Provincia de Jujuy para transformar a la sociedad cooperativa en una sociedad anónima.

Las desinteligencias entre el gobierno nacional y el provincial agudizaron la crisis de la Cooperativa de los vitivinicultores en un momento de suma gravedad ya que al año siguiente (1934) irrumpiría el problema del canon de riego.

Pero sería exagerado endilgar a los poderes públicos toda la responsabilidad por la crisis de esta primera forma empresarial que adquirió la vitivinicultura en El Carmen y que agrupó a los nuevos viñateros, que no tenían bodega artesanal donde elaborar el vino, y a los bodegueros que producían más uva de la que podían transformar. La lectura de una nota (febrero/1933) enviada al gobernador por el nuevo presidente de la Cooperativa Sr. Alberto Cornejo donde solicitaba otro préstamo de 60.000\$ brinda una visión desde los cooperativistas de la crisis que sufría esta institución. La nueva Comisión Directiva que el presidía aceptaba los resultados negativos de la acción cooperativista y entendía que el mal funcionamiento obedecía a la insuficiencia orgánica de la Institución causada por la falta de capital. La Cooperativa se desenvolvía con un capital muy inferior al requerido según el plan inicial y decía que "... la falla fundamental se deriva de que no ha podido conseguir de los plantadores de la zona sino un escaso aporte, porque todas sus reservas las estaban empleando en colocar los terrenos en condiciones de cultivo y en multiplicar las plantaciones de vid" ²¹.

¹⁷ En Libro de Actas N° 32, folios 527 a 533. 16ª Sesión ordinaria. AHLJ:

¹⁸ En: "*Crónica*" N° 381, año II, p. 1, 26/7/1933, Jujuy.

¹⁹ En: "*Crónica*" N° 395, año II, p. 1, 19/8/1933, Jujuy.

²⁰ En: "*Crónica*" N° 436, año II, pp. 1 y 2, 2/10/1933, Jujuy

²¹ En: Expte. N° 834 – Letra C; marzo de 1933.



La política reguladora del Estado Argentino

La crisis iniciada en 1929 tuvo entre algunas de sus consecuencias la desarticulación de la economía mundial y la creación de zonas de exclusión y protección. Desde 1933 fue creciente la intervención del Estado Argentino y el paulatino cierre de su economía, en el marco de un reforzamiento de las relaciones económicas con Gran Bretaña. La aparición de los impuestos a los réditos y a las transacciones comerciales y la unificación de los antiguos impuestos internos al consumo y a la producción, crearon nuevas fuentes de recaudación nacional, aunque significaron una intromisión en las economías regionales. El establecimiento del control de cambios y la creación en 1935 del Banco Central regularon los desequilibrios monetarios y junto con el progresivo cierre de la economía impulsaron un incipiente proceso de sustitución de importaciones.

La política nacional golpeó fuertemente a las provincias, pues la regulación llegó también a la esfera de la producción a través del control de la comercialización de los productos agropecuarios (carnes, granos, algodón, vid, etc.), que aunque aseguró un precio mínimo a los productores creó situaciones ruinosas en muchas regiones (Romero, L.A., 1994: 96-98).

Los cambios que ocurrían a nivel nacional se hicieron sentir en Jujuy. Fue evidente la pérdida de poder político de la elite tradicional que se manifestó en el avance de los intereses azucareros, que llegaron directamente al Congreso Nacional de la mano de Herminio Arrieta, propietario del Ingenio Ledesma que como ya se dijo fue elegido diputado nacional. A raíz de la nueva situación la Provincia tampoco pudo conseguir que se continuaran sus obras públicas importantes (la “variante ferroviaria de El Volcán”, el dique Las Maderas).

A fines de 1933 la crítica situación financiera de la Cooperativa vitivinícola y las pésimas condiciones de higiene reinantes en su bodega permitieron que se iniciaran conversaciones para transformarla en una sociedad anónima. Se lanzarían acciones y se obtendría del Banco de la Provincia un préstamo de \$50.000 garantizado por firmas solventes, tratando de conseguir que el gobierno provincial condonara el 50% de la deuda que mantenía la Cooperativa, entrando la Provincia en la sociedad como socio por la suma que le adeudaban.



Finalmente, la Legislatura provincial sancionó la Ley N° 1.078 (21 de diciembre de 1933) que aceptaba la transformación de la Cooperativa en la Sociedad Anónima Bodegas El Carmen²². El mismo día se sancionó otra ley por la cual se creaba una Comisión de Control de la uva que se encargaría de fijar el precio mínimo que debería pagar la Sociedad Anónima a los viñateros por la uva y de resolver cualquier dificultad que surgiera.

La división entre viñateros y bodegueros ya estaba definitivamente establecida, quedando los primeros en condiciones de inferioridad pues dependían de una sociedad anónima para transformar la uva. Obviamente, habían desaparecido las condiciones igualitarias de la Cooperativa y los viñateros no tenían prácticamente intervención en las decisiones de la nueva sociedad. El sector comercial nucleado en el Centro del Comercio y la Industria hegemonizó las decisiones ya que la participación en el directorio estaba determinada por la cantidad de acciones.

La situación se agravó a fines de 1934 cuando la regulación económica del Estado Nacional afectó directamente a los productores carmenses a través del control sobre la producción de uva para vinificar impuesto por dos leyes nacionales que, priorizando los intereses cuyanos, harían de la vitivinicultura jujeña una actividad en vías de desaparición.

Unos días antes de la sanción de las leyes, los 300 vitivinicultores de El Carmen pidieron al gobernador Pérez Alisedo medidas de amparo para la actividad amenazada por las leyes nacionales que se estaban discutiendo en el Congreso. Al mismo tiempo, enviaron un telegrama al ministro de Hacienda de la Nación, Federico Pinedo, en estos términos:

“Nuestra industria vitivinícola nació como un imperativo de las necesidades creadas por el riego obligatorio, al librarse al servicio el Dique La Ciénaga hace diez años, y ha vivido durante ese tiempo bajo la protección franca del gobierno de la provincia, consumiéndose casi la totalidad de la producción dentro del propio territorio jujeño y constituye no tan sólo la rama más promisorio de nuestra agricultura, sino también el eje de toda la vida de la zona, como que era la única de donde podíanse esperar recursos seguros para atender

²² En su artículo 1° decía: “A los efectos de su transformación en Sociedad Anónima condónase a la Sociedad Cooperativa Vitivinícola de El Carmen la cantidad de \$81.635,81 m/n de la suma de \$206.635,81 moneda nacional que le fue concedido en préstamo por las leyes N° 834, 936 y 1.016...”. Se autorizaba al Poder Ejecutivo a suscribir las actas de constitución de la Sociedad Anónima “Bodegas El Carmen” y a invertir la suma de \$50.000 en ampliación del capital del gobierno. O sea que no sólo se le condonaba el 40% de la deuda sino que se invertían \$50.000 más, lo que equivalía a otro 25% de la cantidad inicial invertida por la Provincia. En: Libro de Leyes y decretos <n° 11, folio 1. AHLJ.

El capital social quedó fijado en \$450.000 y estaba representado por el activo y pasivo de la sociedad cooperativa cuyo valor líquido se fijó en \$200.000, de los cuales \$125.000 constituían el crédito del gobierno de la Provincia y \$75.000 el capital de los accionistas de la Sociedad Cooperativa Vitivinícola. El gobierno de la Provincia amplió su capital en la suma de \$50.000, por lo tanto su participación ascendía a \$175.000. Los accionistas de la Cooperativa recibirían acciones de la segunda serie de \$100 c/u, serie que estaría constituida por 750 acciones. El resto del capital sería emitido en acciones de dos series denominadas primera y tercera, de mil acciones de \$100 c/u, o sea \$100.000 m/n por cada serie, con lo que se llegaba a constituir el capital social de \$450.000. Los accionistas suscriptores de la primera serie eran considerados accionistas fundadores y tenían derechos especiales. La Asamblea constituida por todos los accionistas fiscalizaría la marcha de la sociedad. El número de acciones determinaba el número de votos a que tenía derecho cada accionista. En: Estatutos de la Sociedad Anónima “Bodegas El Carmen”, en: Libro de Actas N° 33, folios 149 a 159, AHLJ.



compromisos ineludibles.

Toda la transformación operada en el departamento tiene como base esta industria, y su desaparición llevará como secuela inevitable el retroceso consiguiente y la vuelta al erial y al desamparo de donde salió”²³.

Pedían como solución o bien un impuesto diferencial para los vinos jujeños sólo de un ctvo., por ser vinos de baja graduación alcohólica, o en su defecto autorizar la extirpación de plantaciones de vid vinífera previo pago por parte de la Nación de \$3.000 por ha., que significaría un alivio aunque también el comienzo de una etapa de desaliento e inactividad.

Finalmente, las dos leyes se sancionaron confirmando una tendencia regulatoria y centralista de la política económica nacional.. Una de esas leyes fue la N° 12.137 (diciembre de 1934) que creaba la Junta Reguladora de Vinos cuyo objetivo era adoptar las medidas convenientes para que la producción vitivinícola nacional no siguiera excediendo los requerimientos normales de la población²⁴.

La regulación de la actividad vitivinícola en el país perjudicó a Jujuy, cuyas vides con poca graduación alcohólica no podían competir con las cuyanas. Los impuestos sobre las nuevas plantaciones (\$1.000 por ha.) fijaban un límite a la expansión de la actividad difícil de superar. Además, Jujuy había perdido su cooperativa en el momento en que más necesario era asociarse y cooperativizar sin fines de lucro la industrialización de la uva, siguiendo las recomendaciones nacionales.

Otra de las leyes nacionales fue la N° 12.139 (diciembre de 1934) de modificación de los Impuestos Internos nacionales y provinciales. Disponía que las provincias que derogasen los viejos impuestos al consumo adhiriendo a las disposiciones de la ley participarían proporcionalmente de lo producido por todos los impuestos nacionales al consumo. Desaparecería la sobreimposición que perjudicaba a los habitantes del país y los impuestos serían cobrados por la Nación que cedería a las provincias una participación de acuerdo al promedio de lo recaudado en los últimos cuatro años. Se suprimían también los impuestos a la producción vigentes en algunas provincias a través de un mecanismo especial²⁵.

La provincia de Jujuy fue perjudicada por esta ley pues dejaba de percibir los impuestos locales al consumo y el impuesto a la producción del azúcar con lo que desaparecía cierta autonomía económica

²³ En: “Crónica” N° 769, año III, p. 1, 27/11/1934, Jujuy.

²⁴ Para ello se facultaba a la Junta para: otorgar indemnizaciones equitativas que promoviesen la supresión de la vid vinífera; adquirir los excedentes de vino a los bodegueros que se obligasen a recomprarlo; disponer la compra de uva; concertar convenios con los gobiernos provinciales productores de vino; fijar con carácter obligatorio la época de la vendimia en cada zona; promover la agrupación de los productores de uva sin bodegas en entidades cooperativas de acuerdo a la ley N° 11.388; etc. Se creaba un fondo especial para el manejo de la Junta que se recaudaría de una sobretasa de un ctvo. por litro de vino. Y toda nueva plantación de vid vinífera en el territorio de la Nación pagaría un impuesto de \$1.000 por ha.. Sólo se podría elaborar vino dentro de la provincia en que se produjera la materia prima empleada. En: Colección Completa de Leyes Nacionales. Años 1852 -1934. Tomo XXVIII. Bs. As. Librería La Facultad. 1935. pp.246 a 249.

²⁵ Las provincias productoras de vino, alcohol y azúcar, que cobraban un impuesto no al consumo sino a la producción dentro de su provincia, que era trasladado a los precios y por lo tanto pagado por los habitantes de toda la Nación, recibirían por ellos una cantidad participativa de acuerdo al promedio de los últimos cuatro años y tendrían derecho a que la Nación tomara a su cargo la deuda provincial existente En: Idem anterior, pp. 250 a 259



que había logrado en las últimas décadas, aunque a favor de los Ingenios azucareros que manejaban la política provincial, y pasaba a depender exclusivamente de su participación nacional. Para la actividad vitivinícola este fue el golpe de gracia, ya que desaparecía el mecanismo de exención impositiva establecido por el gobierno provincial para los vinos jujeños dentro del ámbito provincial, lo que les había permitido competir con los de afuera: los vinos locales se vendían a 40 ctvs. el litro y los cuyanos a más de 60 ctvs ²⁶.

La legislatura provincial como consecuencia de la sanción de estas leyes nacionales sólo atinó a condonar la deuda de \$175.000 a favor de la Sociedad Anónima “Bodegas El Carmen”, comprometiéndola a recibir la uva de los viñateros y bodegueros, creyendo así aliviar la situación ²⁷. Sin embargo, al corto plazo la nueva sociedad se endeudaría irremisiblemente al no poder pagar los costos de la uva.

La última acción del gobierno nacional que completó la política reguladora fue la sanción en 1937 de la Ley Nacional N° 12.355, modificatoria de la N° 12.137 (Junta Reguladora de Vinos), que iba a producir el instrumento de la extirpación de vides viníferas a través de la compra de las tierras ²⁸. En la provincia de Jujuy se compraron para su extirpación fracciones de fincas plantadas con vid vinífera; en el catastro territorial 1938/42 se contabilizaron 16 fracciones con una extensión entre 3 y 27 has. por un valor de \$ 239.558.

A fines de julio de 1937 la Sociedad Anónima “Bodegas El Carmen”, severamente comprometida con una hipoteca por \$ 80.357,52 m/n sobre su finca de Santo Domingo a favor del Banco de la Provincia y con una prenda agraria sobre las mercaderías que tenía en existencia (vinos, alcohol, mosto, etc,) acordó con Nicolás Lamas el arrendamiento del establecimiento y la venta de las mercaderías, previo acuerdo con el Banco Provincia ²⁹. El arrendamiento se haría por 5 años a \$6.000 por año, en pagos trimestrales adelantados de \$1.500 m/n. Pero la Sociedad Anónima debía pagar cuotas trimestrales de alrededor de \$4.100 durante cinco años para levantar la hipoteca, que se había tomado a un interés del 6 % anual ³⁰.

²⁶ En: “Crónica” N° 741, año III, p. 1, 24/10/1934, Jujuy.

²⁷ La ley provincial N° 1.164 (febrero de 1935) establecía que la Asamblea general extraordinaria de los accionistas de la Sociedad Anónima debía aceptar la renuncia de la provincia bajo las siguientes condiciones:

a) Recibir de los viñateros la cosecha de uva producida en terrenos propios o arrendados y las cantidades que les correspondan en caso de medianería siempre que fuesen directamente los cultivadores y que carezcan de instalaciones para su elaboración.
b) Recibir la cosecha de uva de los productores que tengan instalaciones de elaboración, siempre que la capacidad de elaboración no sea mayor de 50.000 litros.
c) Pagar a los productores el precio que fije la comisión de control de la uva.
Consultada en AHLJ.

²⁸ El Poder Ejecutivo Nacional por intermedio de la Junta Reguladora de Vinos adquiriría tierras plantadas con viñedos en zonas típicamente vitivinícolas y en plena producción de uva vinífera hasta cubrir la superficie necesaria para eliminar 2.000.000 de quintales métricos de producción. Las tierras pasarían al dominio privado de la Nación para ser divididas en lotes de hasta 5 has. y vendidas a trabajadores rurales a razón de un lote por familia con la condición de que no cultivasen uva vinífera. En: Leyes Nacionales N° 12.295 a 12.356. Bernabé y Cía editor. Bs.As. 1937, pp.29 a 36.

²⁹ Nicolás Lamas era un empresario de Estación Perico. En un aviso del Diario “Jujuy” figuraba como poseedor o partícipe en: Sucesor de la Sucesión de Mercedes Bandi; Almacén por mayor, Molino de maíz, consignatario de la Cervecería Argentina “Quilmes”; Agente de la West Indian Oil Company (S.A.); Usina eléctrica (En Diario “Jujuy”, año I, n° 41, 7/6/1932; p.2). Además, aparece prestando \$1.000 a un agricultor por tres años con garantía hipotecaria sobre una fracción de terreno (En: Escribanía Cau Juliá, Protocolo de 1929, Escritura n° 133, fs 270/272).

³⁰ En: Escritura N° 623, folios 1531 a 1553. Tomo IVm. Año 1937. Libro N° 717. Escribanía Cau-Juliá. ATJ.



Años más tarde, en agosto de 1943, la bodega de Santo Domingo salía a remate lo que indicaba que pasados los cinco años no se había podido levantar la hipoteca. Paradójicamente, los viñateros de El Carmen solicitaban al Poder Ejecutivo que la provincia la comprara para solucionar el grave problema de la elaboración del vino. En el expediente se explicaba que los pequeños viñateros (entre 2 y 10 has.) no tenían donde transformar el vino, salvo en la bodega en cuestión, que estaba sub-arrendada a un particular que no poseía plantaciones de vid y que había elaborado en los dos últimos años 2.000.000 de kgs. de uva, lo que daba 7.000 cascos de vino por año sobre un total de 11.000 para el departamento ³¹.

La política reguladora del Estado Argentino desarticuló años de esfuerzo productivo de los actores económicos sin que los arbitrios del gobierno provincial pudieran frenarla.

La trama de la crisis

El contexto en el que se desarrolla la crisis de la vitivinicultura jujeña aparece determinado por los desajustes entre una política fiscalista y reguladora de la Nación y una política casi proteccionista de la Provincia; aunque esta visión debe ser matizada, pues tanto Nación como Provincia mantuvieron posiciones contradictorias.

La posición de la Nación respecto al canon de riego fue sin duda contradictoria; también lo fue la acción de la Administración de Impuestos Internos con respecto al vino podrido de la Cooperativa cuya venta fue prohibida pero inexplicablemente este foco infeccioso seguía estando en las piletas de la bodega de la nueva Sociedad Anónima después de más de un año, sujeto a las disputas entre los viejos cooperativistas que esperaban la habilitación de la destilería para su transformación en alcohol y los nuevos socios que veían peligrar la reciente producción sin que la Administración de Impuestos Internos decidiera qué hacer.

Otro ejemplo lo proporciona el Estado Provincial cuando ayudó económicamente en varias oportunidades a la Cooperativa pero sin ejercer ningún control; cuando lo hizo ya era tarde y la solución más viable fue cambiar la forma empresarial por la Sociedad Anónima que permitiría integrar capital de sectores comerciales e industriales. Los hechos indicaron prontamente lo contrario: los intereses de bodegueros y viñateros se habían vuelto incompatibles, pues sin la exención impositiva para los vinos jujeños y con la obligación de comprar la uva de los viñateros a precios fijados por la comisión de control de la uva, la Sociedad Anónima tuvo grandes dificultades para competir en el mercado local con las pequeñas bodegas existentes en el Carmen que elaboraban aproximadamente un tercio del total del vino.

³¹ En: Expte. 190-D. Año 1943. AHPJ. Los 7.000 cascos equivalían aproximadamente a 1.400.000 lts., y 11.000 a 2.200.000 lts., es decir, lo producido por la bodega representaba un 64% de la producción total.



Si bien los desajustes entre estas políticas y sus mismas contradicciones fueron intensos y marcaron el desenvolvimiento del proceso, no pueden ser considerados como únicos causantes de la grave crisis que afectó a la vitivinicultura en Jujuy, que fue quizás un caso extremo dentro de la realidad nacional pues en otras provincias tuvo caracteres más suaves³².

Por eso, no pueden desestimarse los motivos que surgen de la misma acción y que tienen como protagonistas a los actores y a las empresas que originaron el entramado de esta historia. También ellos son contradictorios, pero esta mirada a escala micro quizás permite reconstruir algunos de esos motivos y razones que suelen explicar lo inexplicable desde una visión exclusivamente macro-estructural y cuantitativa.

En los expedientes del Poder Ejecutivo, en los protocolos de los escribanos, en los informes de la dirección de Riego, en los periódicos de la época, en los relatos de la gente que vivió o escuchó hablar del tema aparecen otros motivos o razones de la crisis, entre ellos: la velocidad de la transformación agraria que obligó a acondicionar las tierras para el riego y a buscar cultivos redituables, de los cuales el mejor fue la vid; el desconocimiento de los productores de las nuevas técnicas requeridas; la falta de capital como una constante en la zona y la imposibilidad de generarlo desde la cooperativa; la baja gradación alcohólica de la uva que hacía menos valioso al vino elaborado³³; la demora y las irregularidades en hacer funcionar la destilería; el desplazamiento de los cooperativistas en la nueva Sociedad Anónima donde quedaron como socios de segunda casi sin intervención en las decisiones; el enfrentamiento entre cooperativistas y nuevos socios que sólo benefició finalmente al arrendatario de la Bodega; la aparición del cultivo del tabaco en la zona que rápidamente se extendió y apareció como una alternativa a la vid.

¿Habrá que coincidir con el testimonio de Luis Rodríguez? El Inspector del Banco Hipotecario Nacional informaba en 1912 que en El Carmen ya se habían iniciado las obras del dique La Ciénaga y entre otros cultivos había 260 has. de viña; y aunque en la Provincia no existían las llamadas colonias propiamente dichas, lo único que se asemejaba a ellas era el valle de Perico de El Carmen. Sus tierras fértiles y planas, aptas para todos los cultivos, estaban divididas en 270 propiedades, con algunos establecimientos de consideración, especialmente los dedicados a la vitivinicultura”. Más adelante señalaba que la vitivinicultura había nacido en un medio poco favo-

³² Si se comparan el Censo Industrial de 1935 (Ley 12.104) y el Censo Industrial de 1946 (parte del IV Censo General de la Nación) respecto a la elaboración de vinos en bodegas y considerando el rubro “Número de establecimientos” se observa para Jujuy una disminución de 41 establecimientos (se pasa en esos años de 58 a 17) que representa una merma del 70% de los establecimientos. Catamarca, San Juan, Santa Fe y Neuquén disminuyen sus establecimientos pero en una proporción menor (43%, 14%, 27% y 11% respectivamente). En Salta crece el número de establecimientos un 105% pues se pasa de 20 a 41 entre los años 1935 y 1946 (en pp. 150 y 112 respectivamente de los censos indicados).

³³ En el departamento de El Carmen se cultivaba la vid europea (*vitis vinifera*), como en Cafayate (Salta), pero tuvo inconvenientes por las apreciables lluvias de verano (350 a 400 mm.). También se cultivó la vulgarmente llamada vid chinche (*vitis labruscana*) más resistente a los veranos calurosos, húmedos y lluviosos y a las enfermedades criptogámicas. En: De Fina, Garbosky y Sabella: *Difusión Geográfica de Cultivos índices en las Provincias de Jujuy y Salta y sus causas*. Jujuy, s/f; pp.10 y 11.



able para su expansión, como “...un ensayo para probar aptitudes y pulsar mercados. Ya porque el producto encontrara consumidores favorables, ya porque los improvisados viticultores iniciaran el experimento con buena estrella, el caso es que la industria despertó entusiasmo a poco andar y creó émulo dispuesto a no quedarse estancado en la rutina y a familiarizarse con las labores agrícolas modernas.” ... “En Santo Domingo, La Isla, Monte Rico, Chamical y otros puntos, de día en día se hacen grandes plantíos de viña, atraen colonos laboriosos y se constituyen nuevas bodegas, siendo las más importantes, la del señor Serapio T. Pinto, sita en Chamical, y la del señor Justo J. Frías, establecida en Santo Domingo”³⁴. Quizás no puedan aseverarse todas sus afirmaciones pero es un testimonio indudable de la antigüedad y vitalidad de la vitivinicultura en la zona.

Desde esta perspectiva se hace imprescindible cruzar información de las distintas fuentes consultadas y de otras a consultar para clarificar algunos problemas que pueden ayudar a reconstruir y jerarquizar los motivos de la crisis de la actividad, entre ellos:

- Existencia de otras bodegas.
- Diferenciación entre viñateros y bodegueros.
- Participación de la elite gobernante en la vitivinicultura.
- Presencia del capital en la actividad.
- Estructura de las empresas (Cooperativa y Sociedad Anónima) y su estado.
- Destino final de la actividad, en relación con otras zonas.

A modo de conclusión

Sin lugar a dudas la vitivinicultura actuó en Jujuy como un cultivo de transición ya que produjo la transformación de gran parte de la estructura agraria del departamento de El Carmen. Es posible que los desaciertos en la conducción de las empresas vitivinícolas, sucesivamente creadas para hacer frente a la expansión de la vid, precipitaran al 70% de los viñateros aproximadamente a una situación sin salida. Seguramente, esto incidió en la rápida expansión del tabaco en la zona que aprovechando la experiencia vitivinícola inició la actividad tabacalera que en pocos años se convertiría en un monocultivo unido al mercado nacional.

Así, mientras se desarticulaba la actividad vitivinícola por la regulación de la industria, la supresión de los impuestos internos y la extirpación de las vides, se gestionó y obtuvo en el año 1937 del Ministerio de Agricultura de la Nación la designación de un técnico para realizar las primeras experiencias de tabacos finos, del tipo Virginia, en el distrito de Monterrico. Los resultados sorprendentes decidieron a las autoridades nacionales a levantar en la región una Sub-Estación Experimental y fomentar decididamente el cultivo del

³⁴ Luis D. Rodríguez fue un inspector del Banco Hipotecario Nacional que escribió un libro titulado *La Argentina en 1912*, donde describía las provincias y regiones argentinas; pp. 409 y 410.



tabaco. Los resultados de las primeras temporadas fueron los siguientes: Temporada 1938/39, kilos 7.770; 1939/40, kilos 18.500; 1940/41, kilos 28.800; 1941/42, kilos 52.107; 1942/43, kilos 136.000. Además, los tabacos de Perico del Carmen obtenían por su calidad precios muchos más altos que los de otras zonas productoras³⁵.

El tabaco llegó a la zona cuando ya se habían resuelto la mayoría de los problemas relacionados con el establecimiento de una agricultura comercial. Por eso quizás sea incorrecto entender que la vitivinicultura fracasó, más bien habría que considerarla como una etapa necesaria para el cultivo del tabaco en la zona, quizás como su prehistoria.

Resumen

La vitivinicultura jujeña se desarrolló en el departamento de El Carmen desde principios del siglo XX contando con el constante apoyo del gobierno provincial y, si bien no pudo convertirse en una agroindustria hegemónica en la zona, operó como una importante actividad de transición ayudando a la transformación del paisaje agrario, los actores y las empresas económicas, abriendo el camino a futuros emprendimientos.

La crisis de la vitivinicultura carmense, iniciada a principios de la década del 30, permite observar los desajustes existentes entre la política nacional y la política provincial evidenciando oposiciones e intereses encontrados. En ese sentido, esta agroindustria carmense puede ser considerada como un caso del proceso desarrollado en las zonas productivas que fueron reguladas y paulatinamente excluidas de la actividad vitivinícola por la política económica del Estado Argentino a través de varios mecanismos: la Junta Reguladora de vinos, la supresión de los impuestos internos, la extirpación de viñedos.

³⁵ En: «Zapla», pág. 3, 15/6/1943.



Bibliografía y Documentación

Archivos

Archivo Histórico de la Provincia de Jujuy (AHPJ)
Archivo de los Tribunales de Jujuy (ATJ)
Archivo de la Honorable Legislatura de Jujuy (AHLJ)
Archivo del Departamento de Riego de El Carmen (ADREC)

Documentación editada

Estatutos de la Cooperativa Vitivinícola Limitada. Est. Perico - FCCN - Dpto. El Carmen. Jujuy, Tip. Lib. B. Buttazzoni, 1929.
Leyes Nacionales. En: Colección Completa de Leyes Nacionales sancionadas por el Honorable Congreso. Bs. As., Librería “La Facultad”, 1918/1935.
Provincia de Jujuy: Boletín Oficial; años diversos.
República Argentina: Censo Nacional Agropecuario (30 de junio de 1937). Bs. As. 1937.
República Argentina: Poder Ejecutivo Nacional, años 1932-1938. Vol.I. Hacienda - Juntas Reguladoras. 1938.
República Argentina: Censo Industrial de 1935. Bs.As., 1938.
República Argentina: “Censo Industrial de 1946”. En IV Censo General de la Nación. Bs.As., 1947.

Diarios y Periódicos

“Crónica”: años 1933 y 1934. Jujuy.
“El Día”: año 1927. Jujuy.
“El Diario”: años 1924, 1925 y 1926. Jujuy.
“Jujuy”: año 1932. Jujuy.
“La Opinión”: años 1922 y 1924. Jujuy.
“Zapla”: año 1943. Jujuy.

Bibliografía

Aban, L. (1988) *Itinerario cronológico de Jujuy* (desde 1561 a 1969). Jujuy, T.G.Gutenberg.

Archetti, E. (1974) “Tipos de economía, obstáculos al desarrollo capitalista y orientaciones generales de los colonos del Norte de Santa Fe”. En: *Desarrollo Económico*, v.14 N° 53, abril-junio. Bs. As., IDES.

Balán, J. (1978) “Una cuestión regional en la Argentina: Burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador”. En: *Desarrollo Económico* v.18 N° 69, abril-junio. Bs. As., IDES.

Campi, D. (1995) “El noroeste argentino y el modelo agroexportador, 1870-1914. Reestructuración regional y produc-



ción azucarera”. En Unidad de Investigación de Historia Regional: *Jujuy en la Historia. Avances de investigación II*. Jujuy. FHYCS - UNJU.

Campi, D. y Richard Jorba, R. (1999) “Las producciones regionales extrapampeanas”. En: Bonaudo, M.: *Liberalismo, Estado y orden burgués (1852-1880)*. Barcelona, Editorial Sudamericana.

De Fina, Garbosky y Sabella (s/f) *Difusión Geográfica de Cultivos índices en las Provincias de Jujuy y Salta y sus causas*. Jujuy;

Carrillo, J. (1888) *Descripción brevísima de Jujuy, Provincia de la República Argentina*. Jujuy, reedición UNJU, 1988.

Chiozza, E. (1982) “Artificialización del medio natural”. En: *Atlas Físico de la República Argentina*. Vol.2. Colección Atlastotal de la República Argentina T.1. Bs. As., CEDAL.

Di Tella, G. y Zymelman, M. (1973) *Las etapas del desarrollo económico argentino*. Bs. As., Ed. Paidós.

Firpo de Bohe, D. (1995) *Transiciones en los valles centrales templados. Un estudio de caso. El departamento de El Carmen: zona rural (1895-1940)*. Tesis de Licenciatura en Antropología. UNJU, mimeo.

Fleitas, M.S. (1995) “Posturas de los sectores dirigentes del NOA ante la cuestión del desequilibrio regional en la Argentina”. En Unidad de Investigación en Historia Regional: *Jujuy en la Historia. Avances de investigación II*. Jujuy, FHYCS - UNJU.

Giménez Zapiola, M. (1975) “En torno a la formación del régimen oligárquico” En Giménez Zapiola, M. (comp.): *El régimen oligárquico*. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930). Bs. As., Amorrortu editores.

_____, (1975) “El interior argentino y el desarrollo hacia afuera: el caso de Tucumán”. Idem anterior.

Holmberg, E. (1904) *Investigación Agrícola en la Provincia de Jujuy*. Jujuy, reedición UNJU, 1988.

Langer, E. y Conti, V. (1991) “Circuitos comerciales tradicionales y cambio económico en los Andes Centromeridionales (1830-1930)”. En: *Desarrollo Económico* v.31 N° 121, abril-junio. Bs. As., IDES.

López Rita, N. (2000) “Desarrollo y crisis de la vitivinicultura en la Provincia de Jujuy (1890-1940)” . En XVII Jornadas de Historia Económica. Tucumán, Septiembre del 2000. (CD)



_____ (1995) *Transformaciones agrarias en el Valle de Jujuy, el departamento de El Carmen (1890-1940)*. Tesis de Licenciatura en Historia. UNJU, mimeo.

Madrazo, G. (1991) “Cambio y permanencia en el Noroeste Argentino. El caso de Jujuy a mediados del siglo XIX”. En: *Revista Andes. Antropología e Historia*. N° 4. Salta, UNSA.

Rapoport, M. (1988) “El modelo agroexportador argentino, 1880-1914” En Rapoport, M. (comp.) *Economía e Historia*. Bs. As., Tesis.

_____, (1988) “El triángulo argentino: las relaciones económicas con Estados Unidos y Gran Bretaña, 1914-1943”. Idem anterior.

Reboratti, C. (1974) “Los Valles de Lerma y Jujuy”. En: *El País de los Argentinos. El Noroeste*. Bs. As., CEDAL.

Rodríguez, L. (1912) *La Argentina en 1912*. Bs. As., Cía Sud-Americana de Billetes de Banco.

Romero, L.A. (1994) *Breve Historia Contemporánea de Argentina*. Bs. As., FCE.

Rutledge, I. (1987) *Cambio agrario e integración. El desarrollo del capitalismo en Jujuy: 1550-1960*. Tucumán, ECIRA/ CICSO.

Saravia, T. (1960) *Geografía de la Provincia de Jujuy*. Bs. As., Gobierno de la Provincia de Jujuy.

Solari, E. (1907) *Geografía de la Provincia de Jujuy*. Jujuy, reedición UNJU, 1990.



Pioneros, conocimientos y experiencias en los inicios del sector vitivinícola uruguayo (1870/1890): un abordaje interdisciplinario a propósito de Dⁿ Francisco Vidiella

La investigación sobre los orígenes de la vitivinicultura en el Uruguay nos remite al proceso de modernización que vivió el país a partir de 1860 y que, después de la crisis de 1890, se acompañó de una significativa expansión de la frontera agrícola y la incorporación de nuevos cultivos. La inmigración europea fue protagonista clave de estos cambios y en sus manos estuvo la implantación y desarrollo de la vitivinicultura.

1. Metodología, fuentes y algunas ideas de partida

Este trabajo intenta una aproximación a estas novedades desde el seno de la inmigración europea de origen mediterráneo, desentrañando uno de los caminos de implantación de la vitivinicultura en el país. Presentamos, en esta oportunidad, una de las líneas de trabajo que desarrollamos en el marco de esta investigación, y que tiene por objeto de estudio la labor y estrategias de un núcleo de hombres que aunaron los negocios de inversión en tierras con el estudio y la práctica agrícola sobre el terreno. El trabajo se circunscribe a un caso particular, representado por uno de los inmigrantes de mayor reconocimiento en el sector, Dⁿ Francisco Vidiella. A tal fin, nos hemos propuesto iniciar un diálogo -por cierto, poco frecuente- entre dos disciplinas que pueden aportar, conjuntamente, una mayor comprensión del tema: Historia y Agronomía.

El estudio ubica al empresario en el contexto de transformación de la sociedad uruguaya por efecto del impacto inmigratorio; rastrea la recuperación de su Cataluña natal y los referentes culturales mediterráneos; la articulación entre negocios, innovación y las redes para la incorporación de conocimientos; el papel del autodidactismo y la práctica metódica que le permitió adaptar un paquete tecnológico determinado a la realidad concreta del Uruguay.

El trabajo supuso y supone aun un desafío, que ofrece algunos flancos de riesgo. Debe advertirse que la fuente principal para este estudio, el archivo personal del empresario está definitivamente destruido, lo que nos planteó dificultades y dudas numerosas. No obstante, ha sido posible contar con otras fuentes relevantes.



En primer lugar su biblioteca técnica, la más importante que hemos podido hallar en manos de un particular sobre el tema vitivinícola -constituida entre 1870 y 1882, aproximadamente- y que permite aproximarse a las preocupaciones puntuales de Vidiella sobre diversos temas relacionados con esa actividad agroindustrial. Ha sido de gran utilidad, por otra parte, el archivo de la *Asociación Rural del Uruguay* [ARU]¹ -de la que Vidiella fue socio fundador- y que conserva notas y escritos del viticultor sobre temas específicos de sus conocimientos. La publicación oficial de la ARU dedicó numerosos artículos al viñedo y bodega del empresario catalán y publicó algunos de sus escritos. La documentación en poder de la familia Vidiella, aunque muy escasa, ha suministrado datos interesantes. Indirectamente, otras papelerías conservan información útil, como el archivo de Carlos Varzi (que contiene fragmentos de la correspondencia entre Federico Rómulo Vidiella, hijo de Francisco, y Pablo Varzi) y la documentación de la bodega Varela-Sarrans (que conserva anotaciones de Diego Pons, político y empresario amigo de Vidiella).

Este avance de investigación no hace un eje de su desarrollo en los estudios de carácter más teórico respecto a los mecanismos mediante los cuales se procesa la difusión del conocimiento científico y técnico. Sin embargo, no puede ignorar los planteos generales válidos para este trabajo. En ese marco, nos importa visualizar el *tránsito* del ámbito de investigación al de la aplicación concreta por parte del pionero viticultor.

En las últimas décadas, las ciencias sociales han incorporado el concepto de *elite* que ha cobrado relevancia en los estudios sobre el universo empresario. No corresponde aquí discutir la validez o la pertinencia de su uso que, con ciertas dudas, introducimos en este trabajo. Es necesario explicitar -aun dentro de esa *provisoriedad*- el sentido en que usamos el término *elite*. Nos estaríamos refiriendo a *un núcleo de hombres, con un fuerte implante en actividades productivas tradicionales o nuevas, una mentalidad abierta -receptora y difusora de novedades-, vinculados social y/o familiarmente, constructores de una nueva cultura empresarial, con crecientes relaciones al interior del poder político -algunos de sus miembros integraron sus elencos partidarios, mayoritariamente del Partido Colorado- fuertes impulsores y protagonistas de los procesos de modernización. Si bien, no necesariamente la caracterización de la elite incluye elementos de identificación étnica, se presentó -en este caso- como un signo muy visible de este núcleo dirigente de la actividad vitivinícola*. La incorporación de este concepto no deja de ser

¹ Se trata de un importantísimo repositorio documental inédito, que se nos ha autorizado consultar. El hecho no es irrelevante ya que, hasta el presente, la *Asociación Rural del Uruguay* no había abierto sus archivos a la consulta de los investigadores.



interesante en la medida que habilita puntos de contacto con otras líneas de estudio. Remitimos, por ejemplo, al planteo de W. Parker respecto a que *“la difusión del conocimiento tecnológico, considerado en sentido estricto, no es una cuestión de educación masiva, sino del adiestramiento de una pequeña elite”*². Si reparamos como se construyó históricamente el sector vitivinícola en el Uruguay -al menos desde el estado actual de nuestra investigación-, nos atreveríamos a enfatizar que no fue únicamente obra de una *elite*. *No obstante, el hacer de esa elite se proyectó en varias direcciones, y es en ella que debemos ubicar al personaje en cuestión.*

Al intentar estudiar, como en este caso, el proceso de apropiación y adaptación de conocimiento tecnológico y compatibilizarlo con la realidad uruguaya, hemos tenido en cuenta otro aspecto no menos relevante: el debate en torno a si ese proceso sigue una secuencia fija y, por lo tanto, si existe un camino predeterminado que deben necesariamente transitar los países de la periferia. No afiliarnos, en este terreno, a la concepción de un *determinismo* histórico y creemos posible la existencia de otros caminos -quizás sinuosos- que permiten derroteros singulares y no menos exitosos. En tal sentido, estaríamos relativizando aquellas posiciones que sustentan la premisa respecto a que la tecnología de una sociedad impone una determinada pauta de relaciones sociales a esa sociedad³. Por el contrario, nuestro punto de partida es más cercano a aquellos postulados que enfatizan el peso de la sociedad en el surgimiento, desarrollo y consolidación de las tecnologías⁴. En fin, el tema abre un abanico de interrogantes y reflexiones que no es posible considerar en este avance de investigación y que será retomado en una próxima publicación más extensa.

2. Inmigración, herencia cultural y autodidactismo

En otras publicaciones ya hemos considerado el papel de la inmigración europea mediterránea en el desarrollo de diversas actividades productivas innovadoras en el Uruguay, de las cuales forma parte la vitivinicultura. El presente refrenda esta percepción, desde el momento que sus descendientes aun se perpetúan al frente de viñedos y bodegas. En este trabajo, la investigación se detiene en el seno de la *elite pionera* e intenta, desde el estudio de un caso particular, desentrañar los comportamientos empresariales en la dimensión del conocimiento y las prácticas agronómicas.

Los hombres iniciadores del sector vitivinícola, no contaban con formación, información y experiencia suficientes para encarar exitosamente, desde el inicio, esta empresa. La autobiografía

² W. Parker *“El desarrollo económico en la perspectiva histórica”* en Nathan Rosenberg *“Economía del cambio tecnológico”* México. Fondo de Cultura Económica, 1979; p. 127.

³ El tema aparece planteado en Robert L. Heilbroner *“¿Son las máquinas el motor de la Historia”* en Merritt Roe Smith y Leo Marx (eds) *“Historia y determinismo tecnológico”* Madrid. Alianza Editorial, 1996; p. 75.

⁴ Ver José Luis Luján *“El estudio social de la tecnología”* en J. Sanmartín, S.H. Cutcliffe, S.L. Goldman, M. Medina (Eds.) Barcelona. Ed. Anthropos, 1992; p. 38.



De Pablo Varzi -“Quien [s]oy yo?”⁵-; el inventario de las bibliotecas propiedad de Francisco y Federico Vidiella y la de José Ameglio⁶; la correspondencia de Buonaventura Caviglia, entre otros referentes, revelan lecturas especializadas sobre el tema en una literatura escrita en francés, italiano o español. . Es cierto que, por tratarse de inmigrantes o hijos de inmigrantes, participaban de una cultura de origen donde el olivo, el viñedo y el vino formaban parte del paisaje cotidiano familiar. No obstante, en esta nueva tierra, la experiencia y conocimientos transferidos no eran suficientes: incidían allí desde diferentes comportamientos sociales, normativa jurídica, clima y calidades de los suelos, por citar algunos factores de real incidencia.

Atendiendo a la configuración de esos datos, nuevos para los europeos que aquí se instalaban, no es aventurado afirmar que se ha valorado insuficientemente, aun hoy, el papel que cumplieron estos empresarios autodidactas, que trasladaron del papel al terreno la incorporación de conocimientos que, a su vez, se fueron reelaborando por sus prácticas agronómicas. En este operativo incluyeron la lectura y el estudio de manuales y textos monográficos sobre la vid y el vino, publicaciones cuidadosamente ilustradas sobre ampelología, tratados teórico-prácticos sobre las enfermedades del viñedo, la organización y producción en la granja, entre otros temas reveladores de sus afanes e intereses. Pero, indudablemente, del papel al terreno transita la etapa fundacional del sector. Aclimatación de las cepas, tratamientos de suelos, cuidado del medio ambiente, seguimiento de las plagas y su control, conformaron un primer paquete de datos que debieron manejar sobre la marcha. Años de inversiones, esfuerzos, éxitos y fracasos, pautaron los primeros tramos del camino. Alrededor de un quinquenio separa el inicio de un viñedo de los primeros frutos apreciables. No obstante, esfuerzo y trabajo podían verse, de un día para otro, arrasados por la filoxera u otro mal del viñedo. Por eso y en un primer momento, el esfuerzo individual en este emprendimiento se nutría, también, del intercambio de experiencias entre estos pioneros locales.

Superada la crisis de 1890, se hizo más frecuente que algunos empresarios contrataran en Francia, Italia o España, hombres con conocimientos y experiencias en el viñedo y la elaboración de vinos, idóneos, técnicos o profesionales (ingenieros y enólogos). Más tardíamente, la paulatina acción del Estado apuntó a la formación de técnicos -creación mediante de algunas instituciones, Facultad de Agronomía y Escuela de Enología- capaces de asesorar y brindar una respuesta nacional a esta iniciativa de cuño europeo. Pero es necesario insistir que, en las dos primeras décadas de esta experiencia, quienes debutaron en esta actividad no contaron con asesoramientos de técnicos, tanto en la dimensión agronómica como enológica.

⁵ La autobiografía, inédita, se reproduce íntegramente en Alcides Beretta Curi “Pablo Varzi, un temprano espíritu de empresa” Montevideo. Ed. Fin de Siglo, 1993.

⁶ Dr. José Luis Quagliotti Ameglio “Los Ameglio y Bórea. Una familia de empresarios” Montevideo. Edición del autor, 1995.

Alcides Beretta Curi/Ana García Etcheverry “El imperio de la voluntad. Una aproximación al rol de la inmigración europea y del espíritu de empresa en el Uruguay de la temprana industrialización, 1875/1930” Montevideo. Ed. Fin de Siglo, 1996.



3. Francisco Vidiella

Dⁿ Francisco Vidiella está reconocido como una de las figuras más relevantes de los orígenes de la vitivinicultura en el Uruguay. Nació en Montroig [Provincia de Tarragona, España], en 1820. Pertenecía a una familia de viticultores del Priorato, que era el corazón del área vitícola catalana. El padre de Francisco se involucró en las intensas luchas políticas que conmovieron a Cataluña y España después de la muerte de Fernando VII. No es posible precisar si afilió a las ideas conservadoras o si bien, por el contrario, acompañó las reformas liberales que se impulsaban desde el gobierno. La extensión de la primera guerra carlista -iniciada en 1833- a Cataluña, proyectó sobre la población civil los efectos de represalias entre los bandos. Temiendo por su vida y la de su familia, optó por el exilio, radicando en Salto. Existían fuertes vínculos de la familia Vidiella con residentes catalanes en el Plata⁷, entre otros con los Ferrés y Carrau, de Vilasar de Mar⁸. Montevideo era sede de una próspera colonia de inmigrantes catalanes, muchos de los cuales se desempeñaban como comerciantes locales, participaban del comercio de tránsito y representaban a casas comerciales y firmas del Principado⁹. Cuando las repercusiones de la guerra carlista forzaron el viaje del padre, la familia le siguió poco después.

Francisco contaba, entonces, 16 años cuando llegó al Uruguay¹⁰. Era muy joven cuando abandonó su formación personal y se involucró en el mundo adulto del trabajo. Derivó rápidamente hacia actividades comerciales independientes en Salto que era, entonces, importante escala en el tráfico fluvial y el comercio de tránsito. Su juventud, nos advierte que no contaba con un capital propio para instalarse, y se trataba de un caso de “habilitado”, figura frecuente en la comunidad empresarial de origen español. Esta situación es la que sugiere una carta de su hijo Federico Rómulo¹¹, a partir de un doble concurso de capital, una parte aportada por su padre y otra por un barraquero¹². La Guerra Grande “facilitó al nuevo comerciante en su actividad comercial” aproximándose a las fronteras con el Imperio del Brasil e instalando una sucursal en la población de Uruguayana¹³. Actividad que algunos biógrafos afirman compartió con sus hermanos José y Juan, si bien la información familiar no registra relación empresarial entre José y Francisco, en tanto Juan -según esa misma fuente oral- radicó tempranamente en Concordia¹⁴.

7 Una lectura que aporta información sobre redes y cadenas migratorias en el caso catalán, es el trabajo de César Yáñez Gallardo “Saltar con red. La temprana emigración catalana a América, ca. 1830-1870” Madrid. Alianza América, 1996.

8 Archivo Carlos Varzi. Carpeta caratulada “Cia. Automóviles P.V. Solar Colón”: Carta de Federico Rómulo Vidiella a Pablo Varzi; Agosto 17 de 1899.

9 Al respecto es ilustrativa la investigación realizada por la Mag. Alba Mariani “Los extranjeros y el alto comercio. Un estudio de caso: Jaimi Cibils i Puig, 1831-1888” [Tesis de Maestría 2000, inédita].

10 “La lucha fue iniciada por un soñador de 64 años” en “La familia Vidiella. Cien años de la vitivinicultura” Montevideo. Bodegas J. Vidiella y Cia. S.A., 1974, p. 2.

11 Archivo Carlos Varzi. Carpeta caratulada “Cia. Automóviles P.V. Solar Colón”: Carta de Federico Rómulo Vidiella a Pablo Varzi; Agosto 17 de 1899.

12 Federico Rómulo Vidiella no indica el nombre de este empresario ni su pertenencia a la comunidad catalana.

13 Archivo Ing. Agr. Jorge Vidiella: Fernando Pedemonte “Datos biográficos, Francisco Vidiella” [trabajo mecanografiado, inédito], p. 1.

14 J.M.Fernández Saldaña “Diccionario uruguayo de biografías, 1810/1940” Montevideo. Adolfo Linardi, 1945; p. 1319.

15 Anotación del Ing. Jorge Vidiella a la biografía de Francisco Vidiella autoría de Fernando Pedemonte.



En Montevideo, desde 1857, se instaló con la sociedad *Escalada-Vidiella*, que posteriormente se transformó en *Vidiella y Cia*¹⁶. Dos años más tarde inició, en varias ciudades y pueblos del interior, las Agencias de *Lotería de la Caridad*. Los sucesivos emprendimientos le permitieron consolidar una posición económica solvente y, encarar entonces, un viaje a Europa. Durante cierto tiempo se nos presentó la duda respecto a si realizó uno o dos viajes y, consiguientemente, hallábamos dificultades para fecharlos. La consulta de la documentación de la familia Vidiella concurrió a esclarecer parcialmente esta confusión. Refiriéndose al primero o al único viaje realizado, expresaba más tarde el propio Francisco Vidiella: *"Hijos y nietos de cosecheros del Alto Priorato, jamás olvidamos los festivos y placenteros momentos que ultimamente pasamos al recorrer de nuevo las ricas y preciosas montañas de Cataluña, después de 36 años de ausencia de nuestra tierra natal"*¹⁷. Por tanto no hay duda de que se trata del año 1872. En esa oportunidad, recorrió España, Portugal y la zona del Rhin, donde *"vió el portento del negocio vinícola"*¹⁸. Retornó de ese viaje provisto de *"cantidad de sarmientos perfectamente clasificados"*. No ha sido posible documentar la duración de este primer itinerario por el viejo continente del que, sin embargo, sabemos que no fue breve. Tampoco ha sido posible consignar las fechas de sus itinerarios siendo, el realizado por Cataluña, más prolongado. Por otra parte, hallamos serias dudas respecto a la posibilidad de un segundo viaje. Esta convicción se sustenta en que, si consideramos la dedicación sin tregua que dio a su viñedo, y no contando con personal técnico que lo sustituyera, el viaje era una sentencia de muerte sobre un emprendimiento costoso y de resultados inciertos a largo plazo. Efectivamente, en 1874, adquirió un predio en Colón e inició la introducción de diversas cepas en forma experimental, proceso que culminó exitosamente y que daría renombre a su establecimiento. Francisco Vidiella falleció, en Montevideo, en 1884¹⁹.

¹⁶ Esta línea de investigación ha priorizado otros niveles de información, particularmente aquellas relacionadas con la experiencia vitivinícola. Por tanto, no ha sido posible, aun, atender de forma más completa la constitución de estas sociedades.

¹⁷ "La lucha fu iniciada por un soñador de 64 años" en "La familia Vidiella. Cien años de la vitivinicultura" Montevideo. Bodegas J. Vidiella y Cia. S.A., 1974, p. 2.

¹⁸ Archivo Ing. Agr. Jorge Vidiella: Fernando Pedemonte, ob. cit.; p. 2.

¹⁹ Luis Valls/Jaime Moragues "Los españoles en el Uruguay" Montevideo. Tip. Moderna, 1918; pp. 236/238.



4. Razones para una inversión

El caso Vidiella, que por cierto no es único de estas características en el sector, plantea varias interrogantes ¿Por qué un empresario exitoso en el comercio y los juegos de azar, se introdujo en una actividad productiva sin antecedentes y, por tanto, de dudoso éxito? La pertinencia de estas interrogantes surge desde el momento que esa toma de decisiones se produce en 1874, cuando el empresario ya era un hombre maduro y estaba en el tramo final de su vida²⁰. Aun cuando esa decisión hubiera sido adoptada una década atrás, la ejecución del proyecto corresponde a una etapa relativamente tardía de su existencia, cuando contaba 54 años. En el nivel de desarrollo de esta investigación es posible registrar un universo amplio de motivaciones que hacen medianamente inteligible este caso.

En primer término reparamos en elementos psicológicos, emocionales y culturales, no porque les asignemos una mayor jerarquía, sino porque refieren a aquellas dimensiones de la persona que gravitan poderosamente en las opciones personales -independientemente de que conduzcan al éxito o al fracaso- y porque presentan mayores dificultades para su objetivación y manejo por el propio individuo. Reiterando afirmaciones precedentes en este trabajo, el empeño de Vidiella debe inscribirse en el patrón cultural del inmigrante mediterráneo, que tenía incorporado el vino a su dieta alimenticia y el viñedo y el olivo, al paisaje cultural de origen. Cuando, años después de su muerte se procedió a realizar algunas publicaciones conmemorativas, se recurrió a sus propias palabras o, al menos, lo que se recordaba de sus reflexiones sobre esa opción “totalmente emotiva que surge, como un conjuro, en el recuerdo de su infancia, del paisaje natal, de los padres y abuelos inclinados sobre los pámpanos y los racimos de las vides. Evoca esas imágenes como deliciosas y a ellas se adhiere en una poderosa vibración”²¹. Al respecto, el propio empresario manifestaba que el viaje a Europa había sido un poderoso estímulo y que, desde entonces “se avivó en nosotros el deseo de plantar una viña modelo en el privilegiado suelo oriental”²².

Si detrás de una toma de decisiones latan profundos sentimientos, el empresario busca encausarlos en el marco de cierta racionalidad que hace medir con parámetros de mínima credibilidad, una opción de inversión en un espacio totalmente nuevo.

Entendemos que el desarrollo de la vitivinicultura en un territorio periférico como el Uruguay, necesariamente debe considerarse en el marco de la evolución del viñedo europeo y del comercio internacional de vinos. Es cierto que no es posible dar cuenta, en estas páginas, de esa globalidad; pero haremos algunas puntualizaciones ilustrativas. Mientras Uruguay no produjo vinos, este artículo -en sus más diversas variedades- era importado de los principales productores, Francia, España e Italia.

²⁰ Vidiella contaba entonces 54 años, y las expectativas de vida no le auguraban superar la década, como efectivamente sucedió, falleciendo en 1884.

²¹ “Tuvo horas de tristeza cuando llegaron las burlas” en “La familia Vidiella...”, ob. cit.; p. 6.

²² “La lucha fu iniciada por un soñador de 64 años” en “La familia Vidiella. Cien años de la vitivinicultura” Montevideo. Bodegas J. Vidiella y Cia. S.A., 1974, p. 2.



Las importaciones estuvieron sujetas a variaciones en los volúmenes y calidades de los caldos europeos, cuyo destino último no era solamente Uruguay, en función de que Montevideo abastecía un hinterland más amplio que el territorio uruguayo. Durante mucho tiempo, las importaciones de vinos dejaron al desnudo la alterabilidad de un producto que, procedente de mercados lejanos, carecía de estabilidad -resultado de los procesos y las condiciones de elaboración-, no contó con envases adecuados, y sufrió las consecuencias de inapropiadas manipulaciones en los puertos de partida y de llegada, así como en las prolongadas travesías²³. Estas razones, a las que se sumó la creciente demanda de vinos comunes en los centros urbanos de la Europa industrializada, con la consiguiente incidencia en las variaciones de los precios, y el alud inmigratorio en territorios de ultramar, se presentaron como un poderoso estímulo al desarrollo de la vitivinicultura en *territorios nuevos*. El historiador Oscar Mourat, al considerar la crisis del viejo Uruguay, realiza el seguimiento de un artículo con peso significativo para el comercio montevideano, el vino tinto catalán²⁴. Aspectos relacionados con la evolución de volúmenes almacenados y precios, el carácter estacional del producto y las fluctuaciones de ese comercio, nos sitúa en las puertas de un espacio de análisis en absoluto irrelevante. Aunque no disponemos todavía de la información necesaria, tenemos presente que Francisco Vidiella fue un empresario con fuerte presencia en el espacio de los negocios mercantiles. Instalado inicialmente en Salto y Uruguayana, posteriormente en Montevideo, estuvo sólidamente involucrado en el comercio regional en el que, al menos Salto y Montevideo jugaban roles claves. Por otra parte, su origen catalán lo vinculó con casas exportadoras de aquel origen y, presumiblemente, ejerció la representación de ciertas firmas²⁵. Por tanto, sus conocimientos sobre el comercio de vinos -resultado de la práctica mercantil- debieron incidir en su pasaje a productor vitivinícola. No debió ser ajeno a este paso, otra percepción como comerciante: el crecimiento demográfico y la expansión del mercado interno, en el que la inmigración concurrió a difundir el consumo del vino, configurando un mercado nacional más claro para este producto²⁶.

El inmigrante europeo buscó con urgencia las *seguridades* para sus ahorros e inversiones. En ese sentido, la actividad agraria ofrecía -más allá del éxito o del fracaso del emprendimiento- la *tangibilidad* de la inversión en tierras. Aquí surgen varias interrogantes que aun no estamos en condiciones de responder.

²³ Al respecto resulta interesante el seguimiento sobre las demandas de comerciantes locales contra las casas europeas exportadoras de vino por concepto de averías de envases, deterioro del producto, etc, y que se canalizaron a través de las Cámaras de Comercio de Italia, Francia y España en Montevideo. debieron atender

²⁴ Oscar Mourat "Hacia las historias masivas y democráticas" Montevideo, 1998; pp. 75 y ss.

²⁵ Archivo Carlos Varzi. Carpeta s/caratular: Copia de la nota de Pablo Varzi a Diego Pons y a Federico Rómulo Vidiella, con motivo del Congreso de Vitivinicultura de 1903; Colón, Marzo 12 de 1903. En ella, Varzi alude a la relación entre importadores y productores, y refiere a Francisco Vidiella, como antiguo importador de vinos catalanes.

²⁶ La línea de trabajo desarrollada por la Ec. Belén Baptista en este equipo de investigación aportará, no lo dudamos, un esclarecimiento en tal sentido.



La primera refiere a la *oportunidad del negocio* y, consiguientemente, el monto de la inversión teniendo en cuenta las oscilaciones de valores en el mercado de tierras. Este punto deberá atenderse con cuidado, ya que la expansión urbana de Montevideo ofreció un negocio interesante para los inversionistas en el fraccionamiento y remate de terrenos. De todos modos, acceder al contrato de compra-venta y a la escritura de la *Granja Vidiella* nos permitirá realizar los cotejos necesarios. Un segundo aspecto repasa en el criterio de elección geográfico, la zona del Peñarol. ¿Pesaron, en esa elección, elementos de pertenencia de clase, de consolidación del ascenso social, de prestigio, atendiendo a que el terreno se encuentra en las inmediaciones de Colón, convertido desde entonces en un espacio verde donde la vieja oligarquía y los nuevos ricos instalaban sus casas quintas? O bien, por el contrario Vidiella había alcanzado, en 1874, la asociación compatible de dos niveles de información: a) un diagnóstico mínimo pero apropiado sobre la calidad del terreno, la composición del suelo, las cualidades microclimáticas de la zona por una parte, resultado de sus observaciones personales como de las consultas a quienes ya realizaban actividades agrícolas; y b) sus lecturas ya avanzadas sobre vitivinicultura y los asesoramientos recibidos en y desde Cataluña. De todas formas, ambas vías eran compatibles. Un tercer aspecto: ¿Cuáles eran las perspectivas para un *pionero* respecto a los riesgos y los márgenes de beneficio en esta actividad? Jules Guyot²⁷ -lectura de cabecera para los fundadores de la vitivinicultura- señalaba una rentabilidad segura del 10% sobre la inversión de capital para los países vitivinícolas y particularmente el caso francés. En Uruguay, en esos años, no existía estimación posible. Necesariamente, los datos al respecto son posteriores a esta etapa experimental²⁸ en la que trabajó Vidiella, pero es posible estimar su convicción en alcanzar una *rentabilidad aceptable*. Entre la expectativa de lo *razonable* y los *resultados* de la realidad transita el margen de riesgo de todo innovador. Y aquí, el empresario sufrió varios reveses antes de concluir exitosamente su experiencia.

La apuesta a una agricultura particularmente innovadora como la viticultura, el desarrollo de una industria destinada fundamentalmente a satisfacer la demanda interna -en la que, la moderna bodega jugaba un papel importante-, formaron parte de ese horizonte de apremiantes búsquedas para la inmigración. A ello concurrió, poderosamente, su percepción de que el Uruguay se presentaba como un territorio relativamente virgen para ciertas actividades de vieja data en Europa. A ese mundo pertenecía Francisco Vidiella, catalán de Montroig, radicado finalmente en Montevideo. En definitiva, diversidad de elementos -culturales, emocionales, económicos, racionalidad empresarial, por citar algunos- debieron conjugarse singularmente en su opción final.

²⁷ Dr. Jules Guyot "Culture de la vigne et vinification" Paris. Librairie Agricole de la Maison Roustique, 1861

²⁸ Los escritos de los conocidos Teodoro Alvarez y Julio Frommel, así como los resultantes de utilizar algunos repositorios documentales procedentes del espacio empresarial, apuntan a señalar que esta actividad nueva presentaba niveles de rentabilidad interesantes en víspera de la guerra de 1914/18. Frommel la situaba, entonces, en torno al 13%.



5. La forja de una empresa, la Granja Vidiella

El 28 de febrero de 1872, Francisco Vidiella procedía a la firma del compromiso de compra-venta de un “*campo de forma irregular, situado al otro lado del Miguelete, contra la vía del Ferrocarril Central del Uruguay, en el paraje conocido por El Peñarol de este departamento*”²⁹. La escritura del terreno se realizó a favor de su hijo Federico Rómulo. Destruído el archivo de la *Granja Vidiella*, hemos iniciado -en una primera instancia- una reconstrucción muy elemental sobre la empresa, a partir de documentación diversa y laudatoria, que arroja casi siempre escaso valor para el investigador.

Diversas personalidades visitaron el viñedo y bodega. Modesto Cluzeau Mortet que lo hizo en 1880, dejaba constancia en una nota de su autoría, publicada en la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay* “*El viñedo que ha producido ese vino, no es, como pueden figurárselo muchas personas, una pequeña plantación efectuada por mera curiosidad. Hay allí ochenta mil cepas que representan un gran capital y que muy pronto producirán centenares de bordalesas de vino.*”³⁰ Efectivamente, el establecimiento fue, sin duda, un operativo capitalista. Y así lo apreciaban otros empresarios contemporáneos, como Domingo Ordoñana: “*Nuestro consocio Vidiella gastó indudablemente mucho dinero en la resolución de los dos problemas de referencia [se refiere a la vid y al olivo] y tanto más cuanto que los problemas reposaban en el estudio especialísimo de las razas vegetales, que más fructíferamente se armonizaron con la naturaleza de este suelo y con la brusca mudanza de la temperatura, fijando definitivamente la zona geográfica de las zonas vitícolas y olivíferas en el gran cultivo diversificado*”.³¹ No disponiendo de los registros de la empresa, concurre en auxilio aproximativo la nota de Francisco Vidiella a su amigo Lucio Rodríguez -acompañando un canasto de uvas- en la que expresaba: “*Con esta clase fabriqué los vinos de este año. He gastado ya cuarenta y dos mil pesos para adelantar un poco más los setenta y cinco a ochenta mil pies de parra que existen en nuestra viña y los trece o catorce mil olivos que ya podré empezar a esparcir por la campaña en junio entrante*”.³² Era el año 1879, y \$ 42.000= representaba un capital importante para el escaso tiempo transcurrido desde los inicios de la empresa, un quinquenio atrás.

La estructura edilicia y la organización funcional del establecimiento, no sufrieron alteraciones durante varios años, después del fallecimiento de Francisco Vidiella. Aun en 1886 se componía de un gran edificio con las reparticiones siguientes: 2 bodegas; 3 lagares; 6 grandes cubas para la elaboración del vino; “*depósitos para aceitunas; almacenes para encajonamientos y embotellado; máquina estrujadora para la uva movida con malecate; prensas y alambique*”.³³

²⁹ Documento de compra-venta, reproducido en “La familia Vidiella ...”, ob. cit; p. 5.

³⁰ Modesto Cluzeau Morlet “La Vid y el olivo” en Revista ARU, año IX, Nº 19; Montevideo, octubre 15 de 1880; p. 517.

³¹ Domingo Ordoñana “La Granja Vidiella” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XVI Nº 9; Montevideo, Mayo 16 de 1887; p. 232.

³² Carta de Francisco Vidiella a Lucio Rodríguez: Colón, marzo 11 de 1879 [copia del documento facilitado por el Ing. Jorge Vidiella].

³³ Pedro Riva-Zucchelli “La Granja Vidiella” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XV Nº 6; Montevideo, Marzo 31 de 1886; p. 182.



La producción de vinos fue incrementándose con los años, y permitió, luego de la primera vendimia en 1883, una reducción del precio -\$ 0,25 el litro, desde esa fecha- lo que facilitó su colocación en el mercado.

En cuanto al viñedo, hacia el fin de la fase experimental, Francisco Vidiella había incorporado 94 tipos de cepas de los países siguientes: 27 de España [Andalucía, Navarra, Cataluña Valencia y Aragón]; 24 de Italia [Piamonte, Liguria, Toscana y Nápoles]; 19 de Francia [Medoc, Borgogna, Burdeos, Champagne, Fontenbleau]; 10 de Alemania (Rhin) [Johanirsberg, Frankanthal]; 6 de Chile; 4 de la República Argentina; 2 de Portugal [Oporto y Lisboa] y 2 de Estados Unidos [Isabella y Riparia]³⁴

En los últimos años de vida del empresario, el personal de la granja debió superar los 50 o 60 trabajadores -la mayoría zafrales-, ya que Arnau, que la visitó en setiembre de 1883, observó *“dos cuadrillas compuestas de 37 peones escogidos que se dedicaban a la plantación de 160.000 sarmientos”* sin contar el personal de la bodega, así como otros trabajadores involucrados en tareas de mantenimiento y otras operaciones que se realizaban en la *Granja*.³⁵

En 1916, el enólogo italiano A.N.Galanti registraba en su libro que la *Granja Vidiella* tenía una extensión de 36 has y 112.000 cepas plantadas, predominando las variedades Harriague o Tannat y Vidiella. Reconocía en ella el fruto de *“un noble ejemplo de lo que puede la perseverancia guiada por el estudio y la inteligencia”*.³⁶

6. La formación de una biblioteca especializada y primeras lecturas

Un aspecto relevante del estudio que presentamos tiene que ver con la fase autodidacta del emprendimiento. Entre las diferentes fuentes utilizadas en la investigación, privilegiamos los repertorios bibliográficos del siglo XIX. Este interés nos ha llevado a la identificación de bibliotecas especializadas, cuyo proceso formativo reconstruimos, al mismo tiempo que abordamos un estudio de sus contenidos a efectos de confrontarlos con la documentación empresarial. Importa particularmente, aquellas pertenecientes a quienes iniciaron las primeras experiencias en el sector vitivinícola.

Reconstruir la formación de la biblioteca permite varias rutas posibles. En primer lugar, Francisco Vidiella adquirió en plaza el primer material bibliográfico. Montevideo era una ciudad de fuerte influencia europea, abierta al flujo de ideas, conocimientos, hombres y capitales procedentes del Viejo Continente.

³⁴ Pedro Riva-Zucchelli “La Granja Vidiella” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XV N° 6; Montevideo, Marzo 31 de 1886; p. 183.

³⁵ “Una visita á la Granja Vidiella en Colón” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XII N° 19; Montevideo, Octubre 15 de 1883; p. 613.

³⁶ A.N.Galanti “El vino. La industria vitivinícola uruguaya” Mendoza. Tip. Italia, s/f; p. 115.



Las librerías de la ciudad, no sólo eran numerosas sino muy bien surtidas, al punto que algunos viajeros que la visitaron, se sorprendieron de hallar las últimas novedades editoriales que se exhibían en los escaparates de las más concurridas casas de París o Madrid. En las primeras décadas del Uruguay independiente, las casas mayores se ubicaban entre las calles Rincón y 25 de Mayo³⁷ y, en su casi totalidad, estuvieron en manos de inmigrantes, entre los que no fue insignificante las establecidas por gallegos³⁸. Sin embargo, no debió ser ésta la situación en materia vitivinícola, si bien esas librerías estaban en condiciones -por sus vínculos con las casas editoriales europeas- de obtener el material requerido. Las adquisiciones sucesivas, realizadas por Francisco Vidiella, permiten una lectura aproximada a sus preocupaciones sobre el viñedo o el interés particular sobre algunos temas relacionados con el arte de elaborar el vino. A partir de 1874, los libros fueron ingresando, respondiendo a problemas concretos resultantes de la fase práctica que Vidiella desarrollaba en su establecimiento de Colón.

El Ing. Jorge Vidiella -bisnieto de Francisco Vidiella- posee la colección bibliográfica más completa de ese período, que hemos podido localizar al presente³⁹. Tiene la virtud de conservarse prácticamente intacta. Lo más importantes, es que la misma fue iniciada por un protagonista privilegiado de la fase experimental de la vitivinicultura en Uruguay. Realizado el inventario, podemos establecer que, aproximadamente, del total de 93 títulos, alrededor de 40 de ellos corresponderían al fondo iniciado por Francisco Vidiella. La lectura de estos libros y revistas precedieron y acompañaron sus primeras experiencias en la granja del Peñarol. El propio empresario manifestó, poco antes de morir que *"sin ser vinicultores ni conocer la vinicultura, plantamos la viña y el olivar que tanto embellecen nuestro recinto"*.⁴⁰ Y, en otra oportunidad, haciendo un balance de su labor, reconocía un esfuerzo de *"ocho años de estudio y de persistente trabajo buscando las plantas más a propósito para este suelo..."*. En los años siguientes a su muerte, 56 títulos nuevos completaron la colección, ingresados por su hijo Federico Rómulo Vidiella y por quien fue su principal colaborador, amigo y pariente, Manuel Fortet.

El primer registro bibliográfico de los Vidiella, sobre esta temática, comprende 16 títulos publicados en francés por casas editoras de París, Burdeos y Montpellier; 10 en los Países Catalanes (por firmas de Barcelona, Tarrasa, Palma y Valencia); 12 en Madrid. Francia y los Países Catalanes eran importantes productores vitivinícolas, por tanto se comprende el interés por incorporar conocimientos de los principales estudiosos vinculados a esas regiones.

³⁷ Jorge Grünwaldt Ramasso "Vida, Industria y Comercio en el Antiguo Montevideo, 1830/1852" Monateviedo. Barreiro y Ramos S.A., 1970; pp. 56/57.

³⁸ Carlos Zubillaga "Libreros y editores gallegos en Montevideo" en *Madrygal*. 1999, 2; pp. 139/145.

³⁹ Indudablemente, el repertorio bibliográfico más importante debe ser el de la *Asociación Rural del Uruguay*, cuya biblioteca antigua procederemos a inventariar en 2002.

⁴⁰ Jorge Vidiella: "La fundación de la Granja Vidiella en Colón" [mecanografiado, inédito]

⁴¹ Montpellier/París. Camille Coulet Editeur, 1884



El libro de edición más antigua de esta biblioteca -y no necesariamente el primero adquirido por Vidiella- es el de Juan Queroll y Gatell *"Enfermedades de la viña. Noticia compendiada de los principales estudios hechos en el extranjero desde su aparición hasta el fin de 1853"* publicado en Barcelona por la Imprenta de J. Tauló, en 1854. El último que adquirió Francisco Vidiella, probablemente, fue el de Pierre Viala *"Maladies de la vigne"*⁴¹, publicado unos meses antes de su muerte⁴².

Es posible estimar, con cierta certeza que, entre los primeros títulos incorporados, se hallaban los trabajos de Buenaventura Castellet y de Nicolás de Bustamante⁴³ -según se desprende de una carta de su hijo Federico Rómulo a Pablo Varzi⁴⁴ - y adquiridos por el empresario en la *"Librería Española"* de Federico Real y Prado en la calle Ituzaingó 127-, una de las más surtidas del Montevideo de entonces. La variedad de títulos que conserva la *Biblioteca Vidiella* es considerable y, junto a unos pocos trabajos de carácter muy general sobre la elaboración de bebidas alcohólicas⁴⁵, numerosos volúmenes tratan sobre el viñedo y la elaboración de vinos. Destacan, de este fondo más antiguo, los tratados del Dr. Jules Guyot *"Culture de la vigne et vinification"* y de B. Gaillardon *"Manuel du vigneron"* (publicados en París, en 1861 y 1864, respectivamente). Cuando las enfermedades del viñedo hicieron su aparición, Francisco Vidiella atendió el tema adquiriendo diversas publicaciones⁴⁶, tarea que continuaría su hijo Federico. El caudal bibliográfico se completó, desde su retorno a Montevideo, con las nuevas adquisiciones de libros, ahora en la *"Librería Nacional"*, inaugurada en 1871 por el gallego Antonio Barreiro y Ramos.

Además del estudio que centró en varios tratados teóricos y generales, el empresario prestó particular atención a los trabajos de carácter práctico y experimental. Teniendo en cuenta que la relación muy estrecha con su país de origen le invitaba a seguir de cerca la evolución de la vitivinicultura local, adquirió la obra de Hidalgo Tablada *"Tratado del cultivo de la vid en España. Modo de mejorarla"*⁴⁷, a la que se sumaron, poco después, otros títulos referentes a algunas prácticas en Cataluña⁴⁸ y la valiosa *"Revista de Agricultura Práctica"*, a la que se ha referido anteriormente, y editada por el *Instituto Agrícola Catalán de San Isidro* Barcelona). La biblioteca registró un crecimiento sustancial con el retorno de Francisco Vidiella a Europa.

⁴² Indudablemente, el libro no debió llegar a sus manos. Pero el empresario lo había encargado a su amigo Antonio Barreiro y Ramos según se desprende de la carta de su hijo Federico Rómulo Vidiella a Pablo Varzi [Archivo Carlos Varzi, carpeta s/caratular: Colón, Febrero 22 de 1885].

⁴³ Buenaventura Castellet *"Viticultura y Enología"* Tarrasa. Pascual Aguilar, 1869. [1ª edición]. Nicolás de Bustamante, *"El arte de hacer vinos. Manual teórico práctico del arte de cultivar las viñas"* Barcelona. Imprenta de la Sra. Viuda de Sauri e hijos, 1858.

⁴⁴ Archivo Carlos Varzi. Carpeta caratulada *"Plan Agropecuario (2)"*: Nota de Federico Rómulo Vidiella a Pablo Varzi; Colón, Abril 9 de 1893.

⁴⁵ Por ejemplo el libro de José María Calvo *"Notas para la cartera del viticultor o fabricante del vino, cervezas y licores"* Madrid. Imprenta de Manuel G. Hernández, 1879

⁴⁶ El libro de Muller, J. T. V. *"Enfermedades de la vid"*, editado simultáneamente en 1882 por Gaspar Editores en Madrid y J. Llordachs en Barcelona.

⁴⁷ Hidalgo Tablada *"Tratado del cultivo de la vid en España. Modo de mejorarla"* Madrid. Librería de la Viuda e hijos de J. Cuestas, 1870.

⁴⁸ José Rullan Pro *"Noticias sobre la agricultura en Sóller"* Palma. Imprenta de Felipe Guasp, 1871



7. Un visitante inquieto por la *modernización del agro*.
Itinerarios vitivinícolas de un viaje a Europa y el contacto
con el *Instituto Agrícola Catalán de San Isidro*

En 1872, Francisco Vidiella realizó un viaje que incluyó un recorrido atento al mediterráneo vitivinícola español, Portugal y Alemania. Particularmente importante fue su estadía en Cataluña, en la localidad del Alto Priorato natal, corazón vitivinícola del Principado. De allí vino provisto de un paquete informativo recogido en diversas regiones, y enriquecido por el contacto directo con productores, la visita a los principales establecimientos bodegueros, y las impresiones y asesoramiento general recibidos de empresarios y técnicos del sector. Retornó, además, bien provisto de libros y revistas, entre las que destacan las obras de Elvi Trouillet⁴⁹, de Buenaventura Aragón⁵⁰, de Balbino Certés y Morales⁵¹ (estos dos últimos publicados ambos en Madrid, en 1866 y 1871, respectivamente) y el más reciente de Mas y Pulliat⁵².

Es necesario considerar no sólo el acceso a una producción bibliográfica sobre el tema, sino las relaciones que entabló con diversas organizaciones del agro entre las que destacó el *Instituto Agrícola Catalán de San Isidro* (Barcelona). Esta institución, creada en 1851, se convirtió en el instrumento más apropiado para llevar a la práctica el espíritu de renovación que necesitaba el agro catalán, expresado por los grandes propietarios vitivinícolas. Desde su fundación, el *Instituto Agrícola Catalán de San Isidro* editó varias publicaciones periódicas -“La Revista de Agricultura”, “El Calendari del Pagès” y “La Pagesía”- que, junto a otras obras de divulgación concurrieron poderosamente a la formación de los agricultores y estimuló su organización para la defensa de sus intereses. El Instituto se expandió rápidamente, y en su primer quinquenio contaba con 1.125 socios -residentes y corresponsales- y 20 subdelegaciones comarcales. Sostuvo una cátedra de agronomía, de química aplicada a la agricultura y de zootecnia y, desde 1862, un laboratorio de análisis de suelos⁵³. Cuando Vidiella tomó contacto con el Instituto, este se hallaba en pleno florecimiento y expansión, al tiempo que era un receptáculo de novedades e innovaciones que promovía y divulgaba. Durante su larga permanencia en Cataluña, mantuvo una relación fluida y estable con sus dirigentes y técnicos, al tiempo que, a través de las subdelegaciones, tomaba contacto directo con los productores. Atendió con interés las publicaciones de la institución y se mantuvo suscrito a la Revista⁵⁴ ya que la biblioteca Vidiella conserva seis volúmenes editados entre 1860 y 1873⁵⁵, y otros correspondiente a años posteriores a su permanencia en Europa.

49 Elvi Trouillet "Culture de la vigne, en pleine champ" Paris. Auguste Goin Editeur, 1866.

50 "Viticultura y vinificación"

51 "Tratado de vinificación"

52 "Le vignoble. Ampelografía" Paris. Librairie de G. Masson, 1874/75, editado en 3 tomos.

53 Emili Giralt "L'evolució de l'agricultura al segle XIX" en Albert Balcells/Joan Maluquer de Motes/Joaquim Nadal/Manuel Riu/Josep M. Salrach (coordinació) "Història de Catalunya" Barcelona. Slavat Editores S.A., vol V, pp. 33/34.

54 Instituto Agrícola Catalán de San Isidro "Revista de Agricultura Práctica" Barcelona, 1860/73: 6 tomos.

55 Estimamos que esta colección está incompleta, por pérdida de ejemplares. Otra posibilidad es que se hubiera interrumpido su edición, situación que esperamos verificar próximamente.



8. Nuevas lecturas sobre técnicas de producción en el viñedo

Desde una perspectiva agronómica, esta línea de trabajo tiene como eje el estudio de las recomendaciones técnicas para el viñedo en la etapa de construcción del sector en el país. Importa, entonces, establecer de dónde venía la información, de qué manera llegaba y cómo era adaptada a nuestras condiciones por los primeros productores vitivinícolas. En este sentido, acceder a la biblioteca de Don Francisco Vidiella ha sido de gran interés pues allí están los que seguramente fueron los primeros libros sobre el tema que se importaron al Uruguay. Es de destacar, además, que llegaron a las manos de alguien con claras intenciones de llevar al terreno la información obtenida de su lectura.

De los 37 volúmenes editados antes de 1882 y cuya incorporación a la biblioteca puede atribuirse a don Francisco Vidiella, mas de un tercio abordan exhaustivamente los distintos aspectos de la fase agrícola (ver Anexo) evidenciando el interés de este pionero por información técnica con un enfoque aplicado. En ese contexto no llama la atención que la biblioteca dispusiera de dos versiones -en español y en francés- del libro “*Culture de la vigne et vinification*” de Guyot, un autor de referencia, lo que remarca el interés de Vidiella por ese trabajo, y sugiere su intención de difundirlo entre sus allegados y colaboradores.

Los tratados de Aragón, Chiarlone, Guyot y Tablada junto con la colección de *Revistas de Agricultura Práctica del Instituto Agrícola Catalán de San Isidro*, abordan y discuten aspectos relativos a la instalación y manejo del viñedo. Abundan en consejos sobre los requerimientos de suelo y clima para la vid; elección de las variedades mejor adaptadas; manejo de los suelos; uso correcto de abonos; forma en que debían ser conducidas las plantas, procedimientos de podas y control de las enfermedades. Todos estos libros se continúan con capítulos sobre la tecnología del proceso de vinificación.

Otros títulos pueden haber aportado enfoques metodológicos para proyectar la viabilidad de la nueva empresa, entre ellos el de M. Rose Charmeux “*Culture du chasselas a Thomery*” [Paris. Victor Masson et fils, 1863] o el de Elvi Trouillet “*Culture de la vigne en pleine champ*” [Paris. Auguste Goin Editeur, 1866]. En éstos se describe, en forma detallada, dos sistemas de producción que seguramente permitieron reflexionar por analogía, contrastando la lectura con la situación productiva planteada, intentando analizar la incidencia que este nuevo clima y estos nuevos suelos tendrían sobre la vid.

La biblioteca contiene libros que enfocan temas más puntuales, como la *Ampelografía de Mas y Pulliat o Enfermedades de la viña de Queroll y Gatell*. En el primero se hace una descripción exhaustiva e ilustrada de las distintas variedades. El segundo es un manual sobre enfermedades del viñedo, con descripción de síntomas y recomendaciones para su cura. Estos libros seguramente fueron útiles a la hora de solucionar problemas más específicos en el día a día del novel vitivinicultor, como el tratamiento de una enfermedad o la verificación de la identidad de una variedad determinada.

Por sus contenidos, la exploración de la biblioteca Vidiella resulta *impactante* y revela que, simultáneamente a la instalación de los viñedos, el empresario se *pertrechó* con una completa información proveniente de prestigiosas fuentes: libros que cubren la basta e imprescindible temática para la empresa vitivinícola que se propuso.



9. Una instantánea sobre conocimiento y prácticas

La pérdida del archivo personal de Vidiella, conteniendo un amplio repertorio de anotaciones diarias y/o semanales sobre la marcha del viñedo y la bodega, así como del *Manual* que preparaba, deja un profundo vacío. No obstante, algunas apreciaciones de este hombre pueden recogerse desde documentos inéditos y varias notas aparecidas en la publicación oficial de la corporación de productores agrarios.

Cuando se cumplían tres años de los inicios experimentales de Francisco Vidiella, la *Comisión de Agricultura* le solicitó, en 1877, un informe sobre su trabajo en el terreno. El empresario expresaba en el mismo con optimismo: “*Nuestras plantaciones de viñas y olivos no dejan nada que desear, puesto que las lindisimas filas de cepas, tiradas a cordel, están magníficamente engalanadas por la naturaleza*” y añadía, más adelante: “*La cuestión es de tiempo y de abnegación para sacrificar por un par de años más la fuerte suma de pesos que mensualmente demanda esa clase de plantaciones tan útiles y necesarias para el país*”. En otra parte de ese informe, resumía la seriedad del emprendimiento que llevaba adelante, carente de improvisaciones: “*Nuestras labores son largas, científicas y costosas y no hay por qué esperar ninguna clase de compensación durante los primeros tres o cuatro años de su plantación*”. Por último, describía lo avanzado del trabajo en su granja: “*Ochenta mil pies de viña sistema Guyot y tres mil cuatrocientos olivos Niza, Sevilla y Cataluña, no se cuidan y fomentan con historias [...] Plantaciones tan valiosas delicadas exigen inteligencia, dinero y paciencia*”.

En mayo de 1880, el francés N. Guillot, productor agropecuario, remitió una nota a la ARU enfatizando en que “*a pesar de que hay una opinión bastante general, que la cultura de la vid no da buenos resultados en este país*” su modo de pensar era “*diametralmente opuesto*”⁵⁷. Consideraba Guillot que la *Revista de la Asociación Rural* era “*un archivo que sirve a la propagación de muchas cosas útiles y bueno sería que las personas que han hecho ensayos de vinicultura en este país, pudiesen dar cuenta en ella de los resultados obtenidos*”.⁵⁸

56 Archivo Carlos Varzi. Carpeta caratulada “Asuntos varios. Correspondencia recibida. Pablo Varzi. Dr Pablo Varzi (h)”: Copia manuscrita del Informe de Francisco Vidiella a la Comisión de Agricultura, correspondiente al año 1877, hoja 8 [versión mal conservada e incompleta]..

57 “*Meditación y cuestiones industriales*” en “*Revista de la Asociación Rural del Uruguay*” [Revista ARU] Año IX, N° 10; Montevideo, Mayo 31 de 1880 p. 249.

58 “*Por ejemplo, tratar y dilucidar las cuestiones siguientes:*

1° *¿El clima y el suelo de la República del Uruguay es favorable o no a la vinicultura?*

2° *¿Si es favorable, cuáles serían los lugares más adecuados para establecer colonias vinícolas?*

3° *¿Cuáles son las especies de cepas de vides más apropiadas al clima y suelo del país?*

4° *¿Hay en el país suficientes especies o variedades de vides para poder fabricar vinos buenos?*

5° *¿Y si no hay, en qué puntos convendría mejor buscarlos?*

6° *¿En los ensayos de vinificación que se han hecho, cuál ha sido la riqueza alcohólica de los vinos fabricados?*

7° *¿Si el vino fabricado aquí, se conserva mucho tiempo o si se altera, es por falta de alcohol, o mala dirección en la fermentación del mosto?*

8° *Informes generales, juicio económico tratando de poner en evidencia las causas de nuestro atraso en vinicultura*”.



El planteo de N. Guillot iba dirigido directamente a Francisco Vidiella que era, entonces, una de las figuras referenciales para quienes miraban con interés este espacio productivo. En la respuesta al Presidente de la Asociación Rural -Emiliano Ponce de León-, el vitivinicultor catalán manifestaba que tenía escritas *“setenta y ocho fojas de mi tratado práctico sobre vinicultura arreglado a las condiciones climatorias de este país”*, y añadía que esperaba *“los resultados de la cosecha de este año para poder apreciar mejor los resultados obtenidos”*.⁵⁹ Este fragmento de la carta es muy valioso porque nos está revelando que, de la asociación de estudios y prácticas, el empresario estaba sintetizando una información muy importante. Por otra parte, era tan consciente de las conclusiones personales a que estaba llegando entonces, que pensaba en un manual como forma de socializar ese paquete informativo entre productores e interesados.

Por lo pronto sabemos que el trabajo fue exigente y que avanzó sobre experiencias frustradas: *“Hace cinco años que planté las primeras ocho mil cepas y si sus resultados no satisfacen por completo las lisonjeras esperanzas que alimentaba, espero que, con los nuevos ensayos que he llevado a cabo, quedarán satisfechas todas mis esperanzas. Los resultados de las sesenta y cinco a setenta mil plantas de viña que planté, desde 1876 al 79, vienen alentándome del desencanto que me habían producido las ocho mil plantadas en 1875. De las cincuenta y siete calidades de cepas que tengo, apenas hay ocho clases que responden a la calidad de tierra en donde establecí el viñedo”*.⁶⁰

A partir de las escuetas consideraciones del empresario es posible alcanzar una visión más acertada del conocimiento acumulado y sintetizado a partir de la *lectura* de esa amplia bibliografía científico-técnica y la *práctica agronómica* que desarrolló en la *Granja Vidiella*. En sus respuestas se recorren atentamente los distintos aspectos del *“saber-hacer”* en viticultura. Hay referencias a la necesidad de plantar árboles para dar abrigo al viñedo, junto a la lúcida observación del suelo y la topografía ante los requerimientos de las distintas variedades: *“Los terrenos más propios para la plantación de la viña son las planicies de las cuchillas más elevadas que producen la uva más ligera, más rica y más suave. Hay calidades de cepas que prefieren las caídas de los terrenos; y hay otras clases que prefieren los terrenos más bajos. Los errores que se cometen en la plantación de las viñas, y la falta de colocación de las especies requeridas en los terrenos más apropiados en las diversas clases de uva, son de vida o muerte para el cosechero”*.

Destaca, también, su preocupación permanente por aspectos genéticos: *“Las plantaciones de viña y olivo de mala calidad son baratas en la forma y carísimas en su resultado; puesto que se pierde el tiempo y el dinero empleado para obtener un completo desencanto en el resultado”*

⁵⁹ Respuesta de Francisco Vidiella a N. Guillot en *“Revista de la Asociación Rural del Uruguay”* [Revista ARU] Año IX, N° 10; Montevideo, Mayo 31 de 1880, p. 250.

⁶⁰ Respuesta de Francisco Vidiella a N. Guillot en *“Revista de la Asociación Rural del Uruguay”* [Revista ARU] Año IX, N° 10; Montevideo, Mayo 31 de 1880, p. 250.



Relata su experiencia sobre la calidad enológica de las uvas: *“Los viñedos exigen la acción directa del sol, y a esta poderosa influencia deben las plantas su rica y preciosa calidad de uva, madurez, y de materia azucarada necesaria para producir las mejores calidades de vino. Tengo muchísimas plantas que se cargan de una manera admirable de fruto que me ha producido 15 grados de alcohol. Con esa clase de uvas se pueden elaborar los mejores vinos que ordinariamente nos mandan de Europa”*.

Relata su experiencia sobre la calidad enológica de las uvas: *“Los viñedos exigen la acción directa del sol, y a esta poderosa influencia deben las plantas su rica y preciosa calidad de uva, madurez, y de materia azucarada necesaria para producir las mejores calidades de vino. Tengo muchísimas plantas que se cargan de una manera admirable de fruto que me ha producido 15 grados de alcohol. Con esa clase de uvas se pueden elaborar los mejores vinos que ordinariamente nos mandan de Europa”*.

Al mismo tiempo, Vidiella no eludía la crítica implacable al actuar rutinario y la simple imitación de lo europeo: *“Yo he sido una de las víctimas más inmoladas, a los devaneos de los genios rutineros que de todo saben menos de los que se trata.*

No hay poder humano que los separe de las costumbres del barrio y en materia de vinicultura las costumbres europeas son funestísimas en este país. Hoy mismo estoy deshaciendo la mayor parte de los trabajos apenas hechos ha cinco años”. Hace menciones a diferencias concretas entre una región y otra: *“El cuidado del viñedo en este país en que crecen mucho los pastos, es muy laborioso y caro; y si falta el cuidado y la inteligencia práctica necesaria, es tiempo y dinero perdido”*.

En sus respuestas, volvemos a encontrar la firme intención de difundir sus logros, con una visión que trasciende el ámbito de su propia empresa: *“Si en el país hay quien quiera reconocer la excelencia del olivo y de la viña, desde el mes de Julio entrante puedo proporcionar al público de veinte y cinco a treinta mil pies de viña de uno a tres años, y diez o doce mil plantas de olivos de la misma edad. Las calidades de viña y olivo que se ofrecen al público son de las mejores que he recibido de Francia, España, Italia y Portugal”*.

En la respuesta a Vidiella publicada por la misma revista-, Guillot reconocía *“la capacidad de una persona emprendedora y laboriosa”* y que, si bien había experimentado *“algunas decepciones en su empresa, es lo que sucede en toda industria o trabajo que se emprende como ensayo”*. Guillot admitía, por otra parte, que esas adversidades eran inevitables, motivo por el que advertía que *“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”*.⁶¹

⁶¹Respuestas de N. Guillot a la carta de Francisco Vidiella en *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*; año IX, N° 12; Montevideo, junio 30 de 1880; p. 316.



A la muerte de Francisco Vidiella, en una nota necrológica -quien escribía bajo el seudónimo “Fauno”-, subrayaba ese aspecto esencial de Vidiella que es, por otra parte, el que se intenta rescatar en este capítulo de la investigación: *“la clase inteligente de trabajo con que vivía en íntimo contacto, ayudándola poderosamente en la solución de importantísimos problemas de progreso positivo y coadyuvando eficazmente al descubrimiento de la verdad en la ciencia práctica”*⁶². Más allá del ornato que acompaña las notas de diverso contenido sobre el empresario, todos eran coincidentes en reconocer en él uno de los hombres que buscó la realización de su proyecto vitivinícola por la vía del “ensayo”, el “estudio” y la “ciencia práctica”.

En octubre de 1883 -poco después de su fallecimiento- Juan Arnau publicó las impresiones de su visita a la granja. Arnau se expresaba con la solvencia de una *“imparcialidad”* sustentada en *“los conocimientos teórico-prácticos que hace ya algunos años adquirí, y por conocer desde Francia y de España casi todas las principales clases de vides que en el expresado establecimiento del señor Vidiella se han introducido”*. Apreciaba el estado floreciente del establecimiento, como resultado de ensayos frustrados que le permitieron, finalmente, encontrar un camino hacia el éxito definitivo. Así, informaba a los lectores de la revista, que Francisco Vidiella *“se empeñó en no perder más el tiempo precioso que durante 8 años había estado estudiando y examinando los movimientos que en cada mes hacía cada planta de por sí, llevando anotaciones del estudio que de ellas hacía para poder en su día hablar con propiedad exacta, y después de haberse convencido prácticamente y tocar los resultados de las verdaderas plantas que convienen al suelo Oriental, apeló al recurso del buen criterio acabando de coronar su gloria este año, arrasando cuantas cepas rutinarias, y de poco provecho tenía en su viñedo, injertándolo todo con las ricas y especiales clases que antes hice conocer, por ser las únicas que lo resisten todo”*. Como muchos otros hombres entusiasmado con la apuesta a este proyecto, visualizaba no sólo el éxito solitario de un empresario, sino la consagración definitiva del sector como una de las apuestas nacionales: *“Entonces, ¿existe duda alguna de que la vinicultura es ya un hecho consumado y que es posible en el país? El problema, lo ha resuelto ya el señor Vidiella y no hay razón para discutirlo nuevamente, porque, tenemos las pruebas a la vista para convencerse”*⁶³. Del informe de Juan Arnau se desprende con claridad que la fase experimental del empresario catalán había concluido con un fracaso tal, que le obligó a reponer la casi totalidad del viñedo y que el optimismo del informe de 1877, presentaba claros signos negativos, en 1879, y hacía prever que el proyecto no se correspondería con los resultados esperados. Pese a esa apuesta fallida -que obligó a replantar el viñedo con otras cepas-, el operativo se vio, finalmente, coronado con el éxito. Así, varios años más tarde, Domingo Ordoñana, amigo personal de Vidiella, reparaba en el estado próspero del establecimiento que, finalmente, podía *“concurrir como escuela vitícola y vinícola de observación y de estudio”*⁶⁴.

62 Nota necrológica sobre Francisco Vidiella en Revista de la ARU, año XIII, N° 5; Montevideo, marzo 15 de 1884; p.129

63 “Una visita á la Granja Vidiella en Colón” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XII N° 19; Montevideo, Octubre 15 de 1883; p. 613.

64 Domingo Ordoñana “La Granja Vidiella” en Revista de la Asociación Rural del Uruguay Año XVI N° 9; Montevideo, Mayo 16 de 1887; p. 231.



10. A modo de cierre

Este estudio de caso nos sitúa en una de las vertientes que concurren a explicar el proceso de construcción y desarrollo del sector vitivinícola en el país. El mismo debe considerarse en el marco más general de la evolución del viñedo europeo y el comercio internacional de vinos, y en la circunstancia del proceso modernizador que vivió el Uruguay y la región avanzada la segunda mitad del XIX.

Por otra parte, la inmigración fue resultado del proceso de modernización en la región mediterránea y uno de los protagonistas privilegiados de ese proceso en el Uruguay. El desarrollo del sector está asociado a una cultura, la mediterránea, de la que los inmigrantes fueron portadores. El propio Vidiella, catalán e hijo de viticultores reconocía esa vinculación. Y aun cuando no tuvo experiencia como viticultor ya que llegó al Uruguay con 16 años- el viñedo y el olivar formaban parte de su *paisaje interior y sus referentes culturales*.

La expansión agrícola y el desarrollo de cultivos nuevos, como la vid, están asociados al crecimiento del mercado interno, la modificación de las pautas de consumo y la demanda en alza de artículos como el vino. Gravitaron, indudablemente, otras variables como las oportunidades que se presentaron para que empresarios y ahorristas se involucraran en los negocios con tierras, tanto en el espacio urbano -fruto de la demanda creciente de viviendas, y el consiguiente fraccionamiento y loteo de terrenos- como las oportunidades de inversión en tierras para novedosas actividades productivas instaladas en la relativa cercanía a la ciudad. No menor, el declinar del comercio de tránsito que concurrió a reorientar capitales desde el comercio hacia otras ramas de la producción.

La investigación repara en otro aspecto relevante, que vincula al inmigrante con la cultura del *trabajo y el ahorro*, llamada a abrir caminos singulares en el Uruguay del último cuarto del XIX. Desde allí se alimentó el *autodidactismo*, destinado a cumplir un papel privilegiado en la innovación. El camino recorrido en este trabajo ha privilegiado la utilización de los recursos bibliográficos acopiados, a los efectos de contrastar sus contenidos informativos con las rutas de estudio, aplicación de conocimientos y experimentación, por parte de quienes iniciaron la vitivinicultura en el país. Este avance, de una tarea en proceso, se presenta prometedor. Mas aun, cuando asistimos a la recuperación de una abundante colección documental procedente de numerosos archivos privados.



ANEXO

Relevamiento de la Biblioteca técnica de *Francisco Vidiella*⁶⁵

Aragó, Buenaventura "Viticultura y vinificación" Madrid. Librería de Mariano Escribano, 1871

Balaguer y Primo, D. F. "Análisis de los vinos" Madrid, 1873

Balaguer y Primo, Francisco "Vinos naturales y artificiales" Madrid, 1879

Baltet, Ch. "L'art de grepper" Paris. Librairie de l'Academie de Medicine, 1882

Bossu, Antonin "Traité des Plantes Medicinales Indigenes. Atlas de 60 planches gravés sur acier" Paris. Germer Bailliere, 1862.

Calvo, José Ma. "Notas para la cartera del viticultor o fabricante del vino, cervezas y licores" Madrid. Imprenta de Manuel G. Hernández, 1879

Carriere, L. A. "La vigne" Paris. Librairie Agricole de la Maison Rustique, s/d.

Castellet, Buenaventura "Viticultura y Enología" Tarrasa. Pascual Aguilar, 1869. [1ª edición]

Chiarlone, Quintín "Tratado sobre el cultivo de la vid y elaboración de vinos" Madrid, 1871

Certés y Morales, Balbino "Tratado de vinificación" Madrid, 1866

"Código Rural reformada de la República Oriental del Uruguay" Montevideo. Tip. de El Bien Público [cuarta edición], 1879

de Bustamante, Nicolás "El arte de hacer vinos. Manual teórico práctico del arte de cultivar las viñas" Barcelona. Imprenta de la Sra. Viuda de Sauri e hijos, 1858

de Roxas Clemente y Rubio, Simón "Ensayo sobre las variedades de la vid común" 2 tomos Madrid. Ed. Gaspar, 1882 y 1883

Dejernon, R. "Les vignes et les vins de l'Algerie" Paris. Librairie Agricole de la Maison Rustique, 1884. 2 tomos.

Foex, Gustave "Cours de viticulture" Paris (?). A. Delahaye & E. Lerosnier Editeurs, 1883

⁶⁵ Se trata de una versión provisoria. Se incluyen algunos títulos que no ha sido posible verificar si fueron adquiridos por el empresario, su hijo Federico, o su primo - Manuel Fortet- encargado de la empresa a la muerte de Francisco Vidiella.

Alcides Beretta Curi

Elena Beyhaut



Gaillardon, B. "Manuel du vigneron" Paris, 1864

Guyot, Dr. Jules "Culture de la vigne et vinification" Paris. Librairie Agricole de la Maison Roustique, 1861

Guyot, Dr. J. "Etude des vignobles de France" Paris. L'Imprimerie Nationale, MDCCCLXXVI. 3 tomos

Guyot, Julio "Tratado de la vid y vinificación" Madrid. Editor Librería Victoriano Suarez, 1881.

Guyot "Tratado del cultivo de la vid y vinificación" Barcelona. Juan Llordachs, 1881

Instituto Agrícola Catalán de San Isidro "Revista de Agricultura Práctica" Barcelona, 1860/73. 6 tomos

Maestro Paló, Fernando "Vinagre" Zaragoza. Revista Vinícola y de Agricultura (?). [Falta carátula, Editor y año].

Malpeyre, M. F. "Nouveau manuel complete de la distillation, des vins, des marques, des mouts, des sidras, des fruits, des plantes, ecc" Paris. Librairie Enciclopedique de Roret, 1873

Mas y Pulliat "Le vignoble. Ampelografia" Paris. Librairie de G. Masson, 1874/75. 3 tomos

Muller, J. T. V. "Enfermedades de la vid" Madrid. Gaspar Editores, 1882

Muller, J. T. V. "Enfermedades de la vid" Barcelona. J. Llordachs, 1882

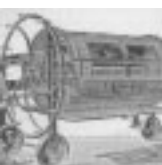
Muller, J. T. V. "Tratado de la falsificación de los vinos" Madrid. Gaspar Editores, 1882

Payo Vicente, Celedonio "El arte de cultivar el olivo" Valencia. Editor (?), 1840

Prunaire, Dr. "El arte de colorear los vinos con el color natural de la uva" Barcelona. Juan Llordachs, 1881

Queroll y Gatell, Juan "Enfermedades de la viña. Noticia compendiada de los principales estudios hechos en el extranjero desde su aparición hasta el fin de 1853" Barcelona. Imp. de J. Tauló, 1854

Rose Charmeux, M. "Culture du chasselas a Thomery" Paris. Victor Masson et fils, 1863



La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1875-1930): algunos indicadores de su desarrollo*

Introducción

A lo largo de estas páginas se pretende analizar, a través de diversos indicadores, el desarrollo del sector vitivinícola en el Uruguay entre el último cuarto del siglo XIX y las tercera década del siglo XX; tramo histórico que coincide con la primera etapa de crecimiento industrial del país, conocida como “industria temprana”¹.

El artículo se divide en dos partes principales; en la primera se analiza el desarrollo del sector en su fase agrícola, mientras que la segunda se centra en su desempeño industrial. Finalmente se presenta una síntesis de la evolución global del sector durante el período considerado.

Primera Parte: Fase Agrícola

Como ya fuera adelantado en la introducción, en esta parte se analiza el surgimiento de la actividad vitícola en el país y su desarrollo hasta la tercera década del siglo XX. Se presenta primeramente la evolución general del sector, para posteriormente centrar el análisis en el proceso de reconversión experimentado por éste en el período. Finalmente, se analiza el desempeño del sector vitícola en términos de su volumen de producción.

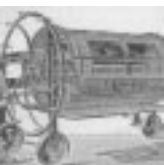
I.1. Surgimiento y desarrollo de la actividad productiva

La actividad vitícola se comenzó a desarrollar en el Uruguay con fines de producción comercial a partir de 1870 cuando, según el

* Este trabajo, redactado para su presentación en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1930)*, Montevideo, setiembre de 2001, constituye la primera organización personal de ideas en torno al proyecto de tesis de la Maestría en Historia Económica, cursada en la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

¹ 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. Ver Faroppa (1969), Millot, Silva y Silva (1973), Beretta et.al. (1978), Jacob (1981, 1986, 1988), Lamas & Piotti (1981) y Bértola (1987, 2000), entre otros.

María Belén Baptista

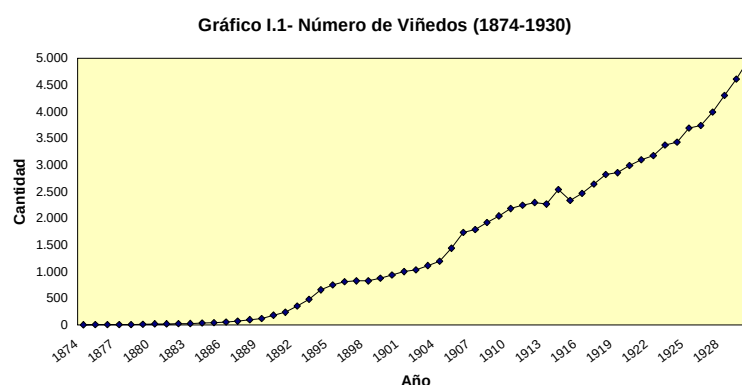


Ing. Agr. Teodoro Álvarez, “(...) se ensayaron con alguna seriedad los procedimientos para implantar una viticultura industrial con vides apropiadas al objeto, dotadas de la suficiente cantidad de glucosa, de bastante color, que dieron buenas fermentaciones y reunieron otras condiciones exigibles en la técnica vinícola (...)”².

A mediados de los setenta se fundaron en el Uruguay dos importantes viñedos en donde se ensayaron, con muchos contratiempos, diferentes variedades de vid: el viñedo de Pascual Harriague en el establecimiento *La Caballada* de San Antonio Chico, Salto (con una extensión de 200 hectáreas); y la *Granja Vidiella* de Francisco Vidiella en Colón (25 hectáreas). Como resultado de estas experiencias, Vidiella logró en 1878 adaptar la primera variedad de vid al clima del país (procedente de Europa); mientras que poco tiempo después Harriague hacía lo mismo con una variedad importada de Concordia (Argentina)³.

I.1.1- El auge inicial

A partir del éxito alcanzado por los pioneros en la adaptación de diferentes variedades, el número de viñedos se comenzó a multiplicar rápidamente, abriéndose una etapa de fuerte dinamismo que se mantendría hasta mediados de los noventa (en estos años el país alcanzaba los 750 establecimientos vitícolas, tal como se puede observar en el gráfico I.1). Conviene señalar, sin embargo, que la rápida difusión de la actividad vitícola en esta primera etapa no hubiera sido posible sin la paz impuesta por el militarismo (1876-1886), que dio fin a un largo período de enfrentamientos civiles⁴.



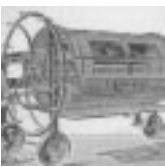
Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.I; en base a *Anuario Estadístico de La República Oriental del Uruguay. (1899-1900 y 1930)*, DGEC, Montevideo

² Maeso, 1910: 297, citando al Ing. Agr. Teodoro Álvarez, quien ocupara en ese momento el cargo de Director de Agricultura.

Interesa señalar, sin embargo, que en los primeros años de la independencia nacional ya se habían practicado algunos ensayos en Montevideo y Maldonado que habían demostrado la bondad de estas tierras para el cultivo vitícola. El primer proyecto para propender el cultivo de la vid en gran escala, tendía a convertir los pedregales del Cerro en un gran viñedo, cuya producción debía aplicarse exclusivamente al consumo de Montevideo; este proyecto finalmente no se realizó. (*Libro del Centenario...*, 1925: 81)

³ La variedad cultivada por el catalán Vidiella, posteriormente designada con el nombre de su propagador, reunía las características de la *Folle Noir* francesa. La variedad cultivada por Harriague, por su parte, correspondió a la francesa *Tannat*, aunque también se difundió con el nombre de quien la introdujo y propagó en el país.

⁴ Durante la década del militarismo se consagró la propiedad privada y se rebajó la lucha social (predominantemente rural) mediante métodos de represión.



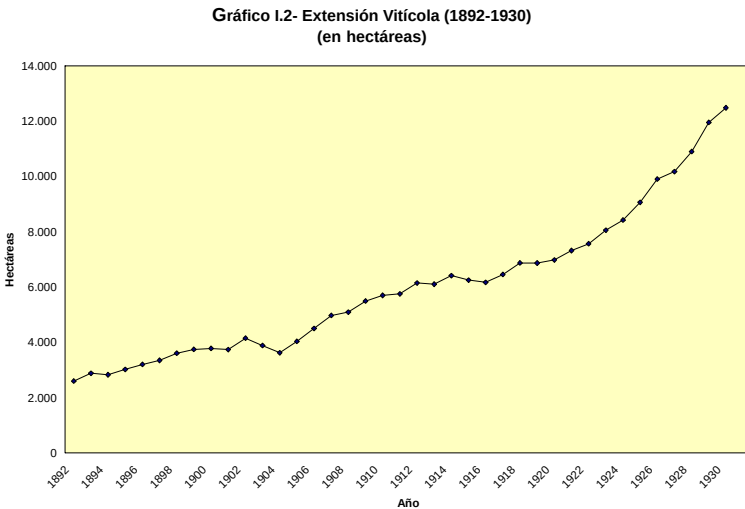
En total durante el período 1874-1894 las tasas de crecimiento en el número de establecimientos vitícolas superaron en promedio el 38% anual, tal como se puede apreciar en el cuadro I.1. Debemos considerar, sin embargo, que este crecimiento explosivo se explica en parte por el inicio a partir de cantidades muy pequeñas, lo que hace que las tasas parezcan aún más espectaculares. A partir de 1894, en cambio, se produjo un sensible descenso en el ritmo de crecimiento de esta variable, que durante el período 1894-1904 aumentó al 6.2% anual (ver gráfico I.1).

Cuadro I.1- Número de Viñedos (1872-1930) y Superficie Vitícola (1892-1930)
Tasas de variación anual

Período	Variación anual Nº Viñedos	Período	Variación Anual Sup. Vitícola (hás)
1874-1894	38.3%	1892-1898	5.6%
1894-1904	6.2%	1898-1904	0.0%
1904-1906	20.4%	1904-1907	11.2%
1906-1926	3.9%	1907-1922	2.8%
1926-1930	7.4%	1922-1930	6.5%
1874-1930	16.4%	1892-1930	4.2%

Fuente: Baptista (2001), Cuadros I.I y I.II.

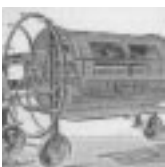
La superficie total del viñedo, por otra parte, presentó una dinámica similar a la del número de establecimientos vitícolas, pasando también por una etapa de desaceleración de su crecimiento (ver cuadro I.1 y gráfico I.2). Mientras que entre 1892⁵ y 1898, la extensión del viñedo aumentó a buen ritmo (5.6% anual); a partir de este último año detuvo su crecimiento, permaneciendo estancada en el entorno de las 3.600 hectáreas hasta 1904⁶.



Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.II; en base a *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGECE, Mdeo.

⁵ Primer año a partir del cual se cuenta con una serie continua de datos de esta variable.

⁶ En 1898 había en el país 3.610 hectáreas de viñedo, mientras que en 1904 esta extensión era de 3.620 hectáreas.



En suma, tanto la evolución del número de establecimientos como de su extensión total indican un freno en la expansión vitícola en los noventa. Esta pérdida de dinamismo está relacionada con la aparición de un insecto plaga que atacó al viñedo uruguayo en esa década, y que afectaría fuertemente el desarrollo de la actividad vitícola en el país: la filoxera⁷.

I.1.2- La crisis de la filoxera

La presencia de una invasión filoxérica en el Uruguay se declaró oficialmente en el año 1893, cuando el viñedo había alcanzado 2.883 hectáreas; no obstante, si consideramos que en 1879 el insecto ya había invadido algunos viñedos de la Provincia de Buenos Aires⁸, es de esperar que los primeros daños se hayan hecho sentir en el país por lo menos un lustro antes de su declaración oficial⁹. Con respecto a esta plaga, el reconocido enólogo italiano Brenno Benedetti¹⁰ escribía desde *La Tribuna Popular* en 1893: “Hasta hoy los viticultores de la República no habían creído que pudiera ser infectado su país por la filoxera; y muchos, ni aún habían oído hablar de ella, en tanto que otros pensando en una probable invasión filoxérica, permanecían indiferentes, por su ignorancia respecto a la enfermedad y sus efectos.”¹¹

Frente a la amenaza de una crisis ecológica, la Asamblea se apresuró a dictar una ley destinada a combatir la enfermedad: la denominada “Ley Anti-Filoxérica” (promulgada el 14 de Julio de 1893), que obligó la destrucción de manchas filoxéricas y reglamentó la importación y circulación de vides y sarmientos¹². Por otra parte, la citada ley autorizó y promovió la importación de vides americanas

⁷ La filoxera (cuyo nombre científico es *Daktulosphoria*), es un pequeño insecto plaga que en la segunda mitad del siglo XIX amenazó con terminar con la producción mundial de uva y vino, produciendo uno de los daños más grandes que haya sufrido la agricultura mundial. Este insecto, de ciclo biológico muy complejo, se alimenta de las raíces más finas de la vid. Allí se instalan bacterias, que provocan la descomposición y putrefacción de las raíces y producen el decaimiento y la muerte de la planta. En el período analizado no existía (como no existe aún hoy) un insecticida capaz de combatir la plaga, las opciones encontradas por la viticultura para solucionar este problema fueron la replantación del viñedo con portainjertos resistentes al parásito y el uso de híbridos productores directos también resistentes (aunque esta última opción tiene la desventaja de producir una fruta de deficiente calidad). (De Frutos & Beretta, 1999: 26)

⁸ *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, 15 de Agosto de 1879: 330.

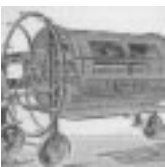
⁹ Según De Frutos & Beretta, (1999: 27) en 1888 ya se habrían conocido los primeros daños originados por la filoxera en el Uruguay.

¹⁰ Brenno Benedetti (Foligno, 1869) se graduó como Ingeniero Enólogo en la Real Escuela de Viticultura de Conegliano. Llegó a Montevideo en 1893 y fue contratado inicialmente por Francisco Piria para su establecimiento de Piriópolis, pero desentendidos con este empresario lo llevaron a desempeñarse en la estancia “Santa Blanca” de Buonaventura Caviglia en Mercedes. (Horacio Araújo Villagrán: “Los italianos en el Uruguay. Diccionario Biográfico”, Barcelona/ París, Milán, Escardó & Araújo Editores, 1920; citado por Beretta, 1996: 98)

¹¹ Brenno Benedetti en *La Tribuna Popular*, Montevideo, 28 de marzo de 1893.

¹² En el año 1875, ante la amenaza de una posible invasión filoxérica, el Poder Ejecutivo había decretado la prohibición temporal de importar cepas y sarmientos (Criado, 1875: 265). No obstante, en setiembre de 1888 una nueva ley autorizó la importación de sarmientos procedentes de los viñedos de Chile, mientras no se demostrase la existencia de filoxera en ese país. Esta última ley se promulgó considerando “que dado el desarrollo que tiene la viticultura, es conveniente facilitar los medios de enriquecerla con variedad de vid que sólo existen en el país en pequeñas cantidades, teniendo por consiguiente que es muy lenta su propagación”. (Criado, 1889: 221)

¹³ Paralelamente, de acuerdo a esta ley el Poder Ejecutivo mandaría establecer viveros de vides americanas resistentes o refractarias a la filoxera.



resistentes a la filoxera a través de la exoneración de derechos de importación¹³, creó los cargos de inspector y subinspector de viticultura, y organizó el personal necesario para el cumplimiento de lo por ella prescripto¹⁴.

La catástrofe filoxérica ofreció sin dudas una oportunidad única para que la acción del Estado o de las diputaciones pudiese ensayar una intervención en gran escala: el Ejecutivo nombró rápidamente una Comisión Anti-Filoxérica¹⁵ y dictó oportunas disposiciones, en tanto que la Asamblea comenzó a legislar con arreglo a los requerimientos del caso.

No obstante, el paquete de medidas adoptado con suma diligencia por el gobierno, la filoxera siguió haciendo estragos en casi todos los viñedos del país y se fue extendiendo en los años subsiguientes. La gravedad de la situación se puede ver reflejada en una carta que el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguay escribía a un cliente en 1896: “(..) le advierto que es necesario tener muchos datos antes de comprar [sarmientos]. Somos pocos los viticultores sin filoxera en el viñedo (...)”¹⁶. Por su parte, un informe del Departamento de Ganadería y Agricultura fechado en 1903 hacía constar que de las 908 hectáreas de viñedo que había en Montevideo, apenas el 10% estaba libre de filoxera¹⁷.

El incremento del número de viñedos filoxerados con posterioridad a 1893 parecería indicar que las medidas gubernamentales no fueron suficientes para controlar la invasión de la plaga. La ineficacia de la ley en este sentido se ve reflejada en algunas expresiones de contemporáneos; como ésta, del empresario Pablo Varzi: “(...) Se dictó la ley para la extinción de la filóxera, que hoy rige, y que tuvo la rara virtud de no extinguir otra cosa que los fondos votados para su ejecución, pues, no solo no se procedió á la destrucción de las manchas filoxéricas, como lo perceptúa su artículo 1º, sinó que no se ha llegado al conocimiento de cuales son los viñedos filoxerados y los inmunes.”¹⁸ Un diario del interior, por su parte, publicaba a respecto: “(...) Después del Decreto prohibitivo no se hizo menor acopio, continuó el comercio de uvas extranjeras en cajones envueltos en hojas y con uno que otro pedazo de sarmiento asido de algún racimo notable. Los viajeros siguieron llevando en sus equipajes buenos sarmientos de los viñedos más notables de Francia, Cataluña, Portugal, Italia, etc.”¹⁹.

¹⁴ “Los inspectores encargados de verificar la existencia de filoxera tienen el derecho de penetrar en todos los viñedos, para el exámen de los mismos y la estricta ejecución de las disposiciones de esta ley (...) Las infracciones (...) serán castigados con una multa de doscientos pesos o prisión equivalente (...)”. (Criaído, 1894: 195)

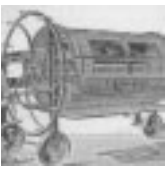
¹⁵ Esta Comisión se encargaría de estudiar las uvas atacadas por la enfermedad e indicar los medios para su completa destrucción.

¹⁶ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguay, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de Don León Praddande, Administrador de dicha sociedad, a Don Fermín Goñi, La Cruz (Florida), 27/06/1896, folio 231.

¹⁷ Acevedo, 1934, Tomo V: 324.

¹⁸ Informe manuscrito elevado por Pablo Varzi a la “Comisión Nacional de Viticultura” con fecha 1/4/1895. Archivo Carlos Varzi, Carpeta Rotulada: “Plan Agropecuario (2)”, citado por Beretta, 1993: 134. El empresario vitivinicultor Pablo Varzi integró la comisión nombrada por el gobierno en el año 1894 para proyectar un plan de campaña contra la filoxera. (Acevedo, 1934, TV: 62)

¹⁹ Diario *El Paysandú*, Paysandú, 7 de marzo de 1893.



La gravedad de la situación llevó a que en 1895 el gobierno creara una “Comisión Nacional de Viticultura”, que además de ocuparse en general de las cuestiones relacionadas con la viticultura nacional, haría efectivas un conjunto de disposiciones, detalladas en su propia ley de creación, que apuntaban a combatir la enfermedad²⁰.

Frente al avance de la plaga, los viticultores más progresistas se prepararon a la resistencia mediante el injerto sobre pie americano inmune. Comenzó así una verdadera revolución ecológica en la viticultura del Uruguay, que conduciría a una profunda transformación del sector (sobre la reconversión post-filoxera ampliaremos en la próxima sección de este trabajo).

I.1.3- La crisis por la adulteración de vinos

Otro factor que también constituyó un freno al desarrollo de la viticultura fue el importante contingente de vino adulterado, o “vino artificial” (como fue denominado en la propia legislación) que se comenzó a producir en el país a fines del siglo XIX²¹. Este producto comenzó a desplazar rápidamente al vino genuino y natural, tanto por su bajo precio como por el desconocimiento que la mayoría de los consumidores tenía acerca del origen y procedencia del vino²². La creciente competencia del vino artificial fue vista con alarma por los productores vitícolas, quienes comenzaron a encontrar serias dificultades para colocar su producción²³.

En 1902 los diputados de la Comisión de Hacienda elaboraron y presentaron ante la Cámara un informe sobre el impuesto a los vi-

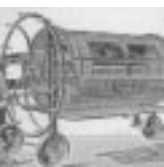
²⁰ Criado, 1895: 454.

²¹ La adulteración del vino comenzó a adquirir importancia en Europa durante la segunda mitad del siglo XIX. Las crisis coyunturales de desabastecimiento en los años 50 y 60 (originadas por la plaga del oídio) y 70-90 (plaga de la filoxera), facilitaron ensayos de fabricación artificial con elementos hasta entonces insospechados, lo que permitió la obtención, desde materia prima no vitícola, de algunos elementos esenciales del vino en cantidades y precios más convenientes que los de la fuente tradicional. (Morilla Critz : “Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos” en Carmona, et. al. (ed), 2001: 14). Según Oddone (1966: 51), el contingente de vino adulterado producido en el Uruguay habría alcanzado una escala considerable hacia 1897.

²² “El vino artificial que elaboran los falsificadores cuesta menos de la mitad 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 combatir con el que se hace con uva y agua al 50%, azúcar, tanino, yeso, ácido tartárico y sulfúrico.” (“El Problema Vitivinícola...”, 1925: 15)

²³ En 1901 el empresario P. Varzi exponía el panorama de la industria vitivinícola, y la lucha de los productores por obtener una regulación expresa de los poderes públicos frente a la adulteración de vinos, en los siguientes términos: “Hoy por hoy la viticultura en el Uruguay está pasando por una crisis que, habiendo tenido su origen en la filoxera, ha sido agravada por la fabricación de vinos artificiales que se han apoderado del mercado dificultando la colocación de los vinos naturales. Afortunadamente en estos momentos el Cuerpo Legislativo tiene en estudio un proyecto de impuesto á los vinos en general, que si es sancionado en la forma aconsejada por n/Unión Industrial Uruguaya los vinos naturales recobrarán su preponderancia, y el cultivo de la viña tenderá á ensanchar su esfera de acción, estimulando por los rendimientos remunerados que producen los excelentes vinos que se cosechan en el país (...)”. (Archivo Carlos Varzi, “Libro Copiador, 1883-1905”, Nota de P. Varzi a G. Huysmans de 12/10/1901, folios 337/338; citado por Beretta, 1993: 94).

²⁴ Este informe fue muy aplaudido por los viticultores, algunos de los cuales dirigieron una carta a sus autores, expresando su gratitud en estos términos: “[El citado informe] Ha despertado en nosotros la esperanza de salvarnos del naufragio en que nos encontramos los viticultores que no hemos estudiado la ciencia ó arte de transformar el agua en vino (...) causa principal del desaliento y no la filoxera, pues ésta se puede combatir, lo que no sucede con los vinos artificiales (...)”. (Diario El Pueblo de San Carlos, 11/7/1902. Firmaban “los viticultores de Pan de Azúcar”: Antonio y Francisco Bonilla, Bonilla y Núñez, Angel Pintos, Sánchez y Cía., Manuel Brum, Juan De León, Sánchez Hnos., Valentín De León, Antonio Bachino y Pedro Sureda).



nos artificiales y la reglamentación de los naturales²⁴. Ese mismo año el Poder Ejecutivo pidió a la Asamblea la sanción de una ley vitivinícola con el fin de a reprimir la fabricación artificial de vino. Esta iniciativa se fundamentó en la fuerte caída de los ingresos fiscales provocada por el descenso de las importaciones vinícolas entre 1889 y 1900²⁵. El diputado sanducero Setembrino Pereda lo expresa claramente en un discurso parlamentario emitido en 1902: “*Son los vinos artificiales lo que debe perseguirse (...) las adulteraciones no sólo perjudican a la salud sino que son el mayor enemigo de las rentas fiscales, fomentando hábitos de fraude y engaño que pervierten las costumbres nativas*”²⁶.

En su obra, Eduardo Acevedo (1934) también coincide en señalar a la adulteración del vino “*por el efecto de mezclas, agregación de agua, nueva fermentación de la uva después de producido el vino natural mediante elementos químicos, y otras formas de la fabricación artificial*”²⁷, como uno de los factores responsables de la disminución de las importaciones vinícolas durante el período. El otro factor señalado por el autor que fue el propio desarrollo alcanzado por la industria vinícola del país durante el período.

El 17 de julio de 1903 se promulgó la primera ley vitivinícola nacional, que creó un impuesto interno de consumo aplicable a los vinos comunes importados (dependiente de la graduación alcohólica) y a los vinos “artificiales” elaborados internamente²⁸. Se considerarían “vinos naturales” a los que hayan sido producto exclusivo de la fermentación del mosto proveniente del zumo de la uva fresca; hayan sido sometidos a métodos de corrección con el exclusivo objeto de mejorar su calidad defectuosa por condiciones especiales de la cosecha; y/o resulten del corte de vinos puros nacionales entre sí, ó con vinos puros extranjeros. Los productos que no hayan resultado de alguno de los procedimientos arriba indicados serían reputados como artificiales; fijándose, a los efectos de la exención del impuesto, un máximo de 70 litros de producción de vino natural por cada 100 kilos de uva fresca²⁹. Por esta ley la Asamblea creó, a su vez, una Oficina Central de Control, un Laboratorio Químico y cargos de inspectores en toda la República.

Probablemente alentados por la ley de 1903, tanto el número de

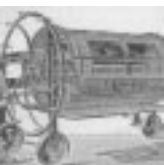
²⁵ En el año 1889 se importaron 33,5 millones de litros de vino, por los cuales se percibieron \$2:012.981 de impuesto aduanero, mientras que en 1900 las importaciones habían descendido a 16,1 millones de litros y las rentas aduaneras por este concepto bajaron a \$970.235 (durante este período tanto los aforos aduaneros como los derechos permanecieron constantes). (Acevedo, 1934, Tomo V: 303)

²⁶ “Discursos Parlamentarios Nacionales pronunciados en 1902” en Pereda, 1903: 29.

²⁷ Acevedo, 1934, Tomo V: 166.

²⁸ Según el art. 1º de la citada ley “*Los vinos comunes importados cuya fuerza alcohólica determinada por destilación y medida á la temperatura de 15 grados, sea superior á 14 grados, pagará un centésimo por cada grado o fracción de grado de exceso y por litro. Cuando estos vinos tengan más de 35 grados por mil de extracto seco deducido el azúcar reductor, pagarán además tres milésimos por cada gramo ó fracción de gramo de exceso y por litro*”. Por otra parte la ley determina que “*Los vinos artificiales elaborados en el país, (...) pagarán siete centésimos por litro.*” (Criado, 1904: 342)

²⁹ La ley establecía además que “*Todo bodeguero ó fabricante de vino natural deberá justificar la procedencia de la uva fresca que haya servido para la elaboración de dicho vino, por medio de certificados que expedirán los viticultores (...)*”. (Criado, 1904: 343)



viticultores como la extensión vitícola aumentaron fuertemente a partir de 1905 (ver gráficos I.1 y I.2). El aumento de la demanda de materia prima vitícola que supuso la aplicación de esta ley indudablemente debió haber provocado un importante incremento en el precio de la uva³⁰, lo que se constituyó rápidamente en un estímulo para la actividad³¹. El período de fuerte expansión, sin embargo, fue muy breve: dos años de crecimiento al 20% anual para el número de viticultores (que pasó de 1.193 a 1.730 entre 1904 y 1906); y tres años de aumento en la extensión vitícola a tasas del 11% anual (ésta pasó de 3.620 a 4.972 hectáreas entre 1904 y 1907).

Con posterioridad al año 1907, en ambos casos se regresó a tasas de crecimiento similares o apenas superiores a las que existían antes de la promulgación de la ley de 1903, lo que indica que ésta no logró constituir un impulso de largo plazo para el sector³².

Con respecto a este último punto, el enólogo Ricardo Blanco Wilson escribía en 1918: *“Efectivamente, la ley del año 1903 fue un paso adelante y se dictó con el sano propósito de proteger a la vitivinicultura nacional, pero no dio en la práctica todos los beneficios que de ella se esperaban”*³³. Según este autor la ley motivó críticas acerbadas por parte de viticultores, vinicultores, comerciantes y hasta el mismo personal administrativo que tuvo que hacerla cumplir, siendo evidente la urgente necesidad de su modificación *“sancionando una nueva ley que combata el fraude y la adulteración en beneficio de la salud pública, pero que dé protección real a la vitivinicultura nacional, alentándola y no gravándola con impuestos innecesarios, con los que solo se obtiene perjudicar una industria esencialmente pobladora y valorizadora de la tierra”*³⁴.

Por su parte, María Inés Moraes (1990) también señala algunas deficiencias de la ley vitivinícola de 1903. Según esta autora, la diferenciación entre vinos naturales y artificiales en función de su graduación alcohólica, contemplaba los parámetros químicos de los vinos del sur; los vinos del norte, por el contrario, *“debido al clima subtropical de la zona, frecuentemente elevaban su composición alcohólica por encima de los límites establecidos en la ley”*³⁵. Por esta razón, Moraes afirma que el impuesto interno al consumo de vinos creado en 1903, significó un golpe mortal a la actividad vitícola en el nor-

³⁰ No obstante, interesa señalar que no fue posible disponer de una serie de precios de la uva pagada al productor durante el período.

³¹ Resulta llamativa la rápida respuesta del número de establecimientos vitícolas y la extensión del viñedo frente a los cambios en la legislación del sector; sobre todo si consideramos la deficiencia de los medios de difusión de la época, la importante dispersión geográfica de los viticultores y la escasa formación de la mayoría de éstos. El único factor identificado que podría ayudar a explicar el comportamiento de estas variables durante el período es la existencia en el sector de un aceitado sistema de precios.

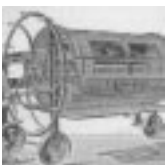
³² El número de viticultores creció al 3.9% anual en el período 1906-1926, mientras la extensión vitícola lo hizo al 2.8% anual entre 1907 y 1922 (ver cuadro I.1).

³³ Blanco Wilson, R., 1918, en Galanti, 1919, Prólogo.

³⁴ Idem.

³⁵ Moraes, 1990: 102.

³⁶ Los productores norteños iniciaron una ardua campaña para obtener de los legisladores una modificación que contemplara la graduación alcohólica de los vinos del departamento; sin embargo todas las gestiones realizadas en este sentido fracasaron (ver Moraes, 1990: 102).



te del país³⁶.

Por otra parte, la ley vitivinícola de 1903 tampoco pareció tener mayor éxito en combatir la adulteración de vinos, problema que persistió en el país por lo menos hasta mediados de la década del veinte. En el año 1925, un conjunto de artículos publicados en la prensa capitalina³⁷ coincide en señalar que se cometieron dos graves errores oficiales su aplicación: por un lado, no se realizaron controles de la cantidad de uva producida (lo que estaba previsto en los artículos 26° y 31°³⁸), y por el otro no se procedió al análisis de la composición de los vinos (artículo 11°³⁹).

El incumplimiento de los controles previstos en la ley posibilitó la alteración y el estiramiento de los mostos por parte de los bodegueros así como su venta mediante la utilización de guías falsas⁴⁰, lo que terminaría provocando una crisis en la viticultura hacia mediados de la década del veinte⁴¹. Un artículo publicado en el diario *El Día* en 1925 refiere a las causas de la crisis vitícola en los siguientes términos: *“Si los vinos “estirados” o adicionados de agua, azúcar y ácido, debido a la insuficiencia de los análisis que se practican, por el Art. 5°⁴² de la ley actual, circulan con la misma facilidad del vino natural, ¿qué garantías puede tener para la venta de su cosecha el honesto viticultor, siendo así que la uva deja de ser, en gran parte, la materia prima indispensable para la elaboración del vino? Si los vinos artificiales, que cuestan menos de la mitad (!) que el vino natural, pueden disputar la plaza al producto genuino ¿cómo podrá sostenerse el comercio del vino natural? ¿quién será que pueda sin marchar a la ruina, hacer vino natural?”*⁴³.

Según prensa de la época, un grupo de bodegueros (entre los cuales se hallaban involucradas firmas muy conocidas⁴⁴) habría conformado de hecho un *trust*, de modo de fijar en cada cosecha tanto el precio a pagar por la uva al productor como la fecha de lanzamiento al mercado de la producción vinícola. Frente a los bodegueros

³⁷ “El Problema Vitivinícola. Colección de artículos publicados en la prensa de la Capital” (1925), sin editor.

³⁸ El Art. 26° de la ley vitivinícola de 1903 establecía que el Poder Ejecutivo, previo informe del Departamento de Ganadería y Agricultura, fijaría anualmente el máximo de producción de uva por cada pie de viña y por regiones, y todo certificado que excediera este límite sería reputado fraudulento, y su expedición penada. Por el Art. 31°, el Departamento de Ganadería y Agricultura verificaría además las declaraciones juradas de los viticultores formuladas ante dicho Departamento y la Oficina de Impuestos. (Criado, 1904: 350)

³⁹ El artículo 11° de la ley vitivinícola de 1903 estableció que los vinos nacionales serían analizados por el Laboratorio Químico anexo a la Dirección General de Impuestos, creado en la misma ley. (Criado, 1904: 345)

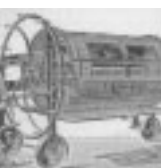
⁴⁰ Según el Art. 17° de la ley del 17 de julio de 1903, no podían circular vinos en envases mayores a 25 litros dentro de la República sin ir acompañados de una guía, firmada por el remitente, en que se especificara la clase, cantidad, envase, marca de fábrica, número y serie de las boletas o timbres de control y demás detalles que hayan sido determinados por el Poder Ejecutivo. (Criado, 1903: 347)

⁴¹ En 1925 muchos viticultores encontraron serias dificultades para la colocación de su cosecha, y los que lograron venderla lo hicieron a precios ínfimos. (“El análisis del vino, nulidad absoluta de los métodos actuales”, diario *El Día*, Mdeo., 8 de setiembre de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925: 8)

⁴² Según el citado artículo: *“Todo vino nacional, cuyo análisis demuestre que sus componentes no guardan entre sí las relaciones características, universalmente admitidas, será reputado artificial. (...)”*. (Criado, 1904: 343).

⁴³ “El análisis del vino, nulidad absoluta de los métodos actuales”, diario *El Día*, Mdeo., 8 de setiembre de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925: 59.

⁴⁴ “El Problema Vitivinícola...”, 1925: 7.



trustificados, el pequeño viticultor no vinificador (que tenía urgencia por colocar su cosecha) se encontraba las más de las veces en situación poco ventajosa para discutir el precio de venta de sus uvas, o eximirse de vender en el momento en que al *trust* se le ocurría comprar.

La debilidad de los productores vitícolas (fundamentalmente los que carecían de bodega propia) frente a los bodegueros los motivó a unir esfuerzos, y en 1925 constituyeron la sociedad gremial “Sindicato de Viticultores del Uruguay”⁴⁵, entre cuyos objetivos figuraba “*la persecución de falsificaciones y adulteraciones de vinos, fomentando la inspección periódica y frecuente de las bodegas*”⁴⁶. Este sindicato comenzó a actuar rápidamente, presentando ese mismo año ante el parlamento un proyecto de reforma de la ley de vinos.

Recogiendo en buena parte las demandas de los viticultores asociados, el 20 de enero de 1926 se promulgó una ley que refundió y amplió los decretos reglamentarios de las leyes de 17 de julio de 1903 y 23 de enero de 1906⁴⁷ y, como se expresa en la propia ley, incorporó “*las disposiciones que la práctica ha aconsejado para una mayor eficacia de las citadas leyes*”⁴⁸. Por la ley vitivinícola de 1926 se crearon inspecciones para verificar la exactitud de los cálculos de cosecha probable, que actuarían especialmente en el caso de los vitivinicultores y cuando la cantidad de uva declarada fuera mayor que la productividad estimada para la zona⁴⁹.

I.1.4- La recuperación del sector

A partir de 1926 el sector comenzó a mostrar claros signos de recuperación, lo que parece indicar que los nuevos controles previstos en la ley vitivinícola, tuvieron alguna eficacia en combatir las prácticas de adulteración. Entre 1926 y 1930 se produjo un nuevo repunte en el crecimiento del número de viticultores, que en este período aumentó a una tasa de 7.4% anual entre (ver cuadro I.1).

La superficie del viñedo, por su parte, había comenzado a adqui-

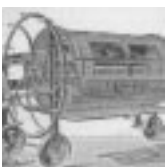
⁴⁵ No obstante, ésta no era la primera vez que los viticultores se unían para defender sus intereses; los numerosos problemas que enfrentaron desde muy temprano, ya sea por la continua aparición de plagas y enfermedades como en su relación con los bodegueros, los condujo a una rápida coordinación de esfuerzos para resolverlos. Ya en 1893 la preocupación por la rápida propagación de la filoxera los había reunido por primera vez en el “Centro de Viticultores”; mientras que algunos años más tarde el interés por contar con representación cerca de los poderes públicos los llevaría a formar el “Gremio de Viticultores” (1901) en el seno de la flamante “Unión Industrial Uruguaya” (1899). (Beretta, 1993: 131)

⁴⁶ “Sindicato de Viticultores. Estatutos que regirán su funcionamiento”, diario *El Día*, Mdeo., 16 de julio de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925:31.

⁴⁷ La ley del 23 de enero de 1906 facultó al Poder Ejecutivo “para que determine todos los años, oyendo previamente al Laboratorio Químico de la Dirección de Impuestos, las relaciones que deben guardar entre sí los distintos componentes de los vinos considerados como naturales...”. (Galanti, 1919: 203)

⁴⁸ Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1926: 75.

⁴⁹ El Decreto Reglamentario de la ley del 23 de enero de 1906 consideró al territorio de la República dividido en ocho regiones vitícolas, a saber: 1°- Los departamentos de Salto, Artigas, Paysandú y Río Negro; 2°- El de Soriano, y la parte oeste del de Colonia hasta el arroyo San Juan; 3°- El resto de este último departamento y el de San José; 4°- Los de Montevideo, Canelones y Minas (hoy Lavalleja); 5°- Los de Maldonado y Rocha; 6°- Los de Treinta y Tres y Cerro Largo; 7°- Los de Tacuarembó y Rivera; y 8°- Los de Florida, Durazno y Flores. (Galanti, 1919: 203).



rir un importante dinamismo algunos años antes; aumentando 6.5% anual entre 1922 y 1930 (ver cuadro I.1). Uno de los factores que ayuda a explicar esta importante expansión de la superficie cultivada es el techo alcanzado en la productividad del viñedo hacia la década del veinte (sobre el tema de la productividad vitícola profundizaremos en la próxima sección de este capítulo).

Hacia 1930 el país ya contaba con 4.964 viñedos, en una extensión vitícola total de 12.492 hectáreas, y más de 52.5 millones de cepas produciendo unas 50 variedades de origen europeo⁵⁰.

I.1.5- Tamaño y distribución del viñedo

Antes de finalizar esta sección interesa hacer algunos comentarios sobre la evolución del tamaño del viñedo y la distribución de su tenencia durante el período en estudio. Como fue visto en los párrafos anteriores, tanto el número de establecimientos como la extensión vitícola presentaron una tendencia creciente en el período; no obstante lo cual, el crecimiento fue sensiblemente mayor en el caso de la primer variable⁵¹. La evolución antes descrita condujo a que la extensión promedio de los viñedos disminuyera sensiblemente, pasando de 7.4 hectáreas en 1892, a 3 hectáreas en 1904 y 2.5 hectáreas en 1930.

La reducción en el tamaño promedio se explica fundamentalmente por el abandono de la explotación de algunos grandes viñedos por parte de sus propietarios. Como lo expresa un artículo de la *Revista de la Asociación Rural* publicado en 1924: “(...) la viticultura, en sus comienzos se explotaba en grandes granjas, algunas de las cuales, como la de Vidiella y la de Harriague (esta última desaparecida), proveyeron a la mayor parte de cepas plantadas en el país, ha pasado hoy a ser el medio de subsistencia de numerosas familias, habiéndose, en realidad, modificado el gran establecimiento, desde que éste, en general, aún cuando con un mismo propietario de la tierra, admite en él diversos asociados y medianeros en la explotación”⁵². Esto indica que si bien la viticultura explotada en vasta escala no pareció ofrecer un gran ali- ciente para el empleo de importantes capitales, representó, sin embargo, una modesta pero remuneradora fuente de trabajo y de re-

⁵⁰ Variedades de cepas que se producían en Uruguay según origen (*Libro del Centenario...*, 1925: 181):

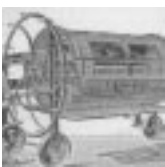
Francesas: Folle Noir, Tannat, Cabernet, Sauvignon, Pinot Negro, Gamay de Linerdmum, Castel, Harry Boucher, Gran Noir de la Colmete, Clairette Rosado, Terrot Noir, Syrah, Aramón, Durif, Ulliade, Valdignier, Merlot, Verdot, Picponle Noir, Grappe de la Dardogue, Cabernet Franco, Cot a Queue Rouge, Cinsault, Semillon, Sauvignon Blanco, Clairette Blanco.

Italianas: Nebiole, Piamonte, Gilnolino Negro, Gamba di Pepniche, Asprino, Fresa de Mesa, Docetto, Onarda, Neretto de Marengo, Lombrusca, San Giovetto, Barbera, Cipro Negro, Verdea. Españolas: la Cariñana, Moscatel Bouchot, Garnache, Murviedro, Malvasia Blanco, Pedro Ximénez. Portugal: Portuguesa Azul y Blanca

Alemania: Riesling

⁵¹ El número de viñedos y la superficie vitícola aumentaron al 7.2% y 4.2% anual, respectivamente, entre 1892 y 1930.

⁵² *Revista de la Asociación Rural*, 1924: 110.



cursos para el pequeño agricultor⁵³.

La expansión vitícola fue conformando así una estructura dual de la propiedad del viñedo, en donde coexistía un reducido grupo de grandes propietarios vitivinícolas con una gran masa de pequeños viticultores⁵⁴. Un cálculo de la distribución de la tenencia del viñedo realizado en base a datos de 1915⁵⁵ revela que en dicho año el 71% de los viticultores uruguayos poseía menos de 3 hectáreas de viñedos y ocupaban apenas el 22% de la superficie vitícola del país; mientras que los viticultores con más de 20 hectáreas de viñedos eran poco más del 1%, pero agrupaban el 24% de la tierra destinada a este cultivo⁵⁶.

I.2- El proceso de reconversión vitícola

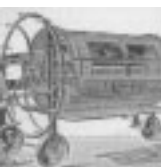
En esta sección nos detendremos un poco más en el análisis del proceso de reconversión vitícola experimentado por el país con posterioridad a la crisis de la filoxera. Para ello nos basaremos en un par de indicadores que permiten visualizar mejor este proceso: el número de cepas en producción y la productividad del viñedo.

⁵³ Independientemente de las estimaciones de rentabilidad realizadas en la época (nunca coincidentes entre sí), toda la documentación relevada parece indicar que la viticultura permitía obtener altos rendimientos por hectárea. A esto se le sumaba el hecho de ser una de las pocas actividades (junto con la horticultura, fruticultura y los productos de granja) que posibilitaba una salida productiva a la micro y pequeña propiedad.

⁵⁴ En una investigación sobre la propiedad vitícola y el cambio técnico en la Meseta de Requena (España) durante el período 1850-1930, Juan Piqueras afirma que los pequeños viticultores se mantenían muy ligados a los grandes propietarios vitivinícolas *“a razón de los contratos de plantación, la prestación de jornales y la dependencia de sus grandes bodegas para el proceso de vinificación, ya que la mayoría de ellos nunca dispuso de bodega propia”* (Piqueras, Juan: *“Propiedad vitícola y cambio técnico en la Meseta de Requena, 1850-1930”*, en Carmona, Juan, et. al (ed), 2001: 121). Muy probablemente esta misma relación pequeño viticultor- gran vitivinicultor se haya dado también en Uruguay, en la medida en que fue muy frecuente el acceso al viñedo mediante contratos de plantación a medias, y que menos del 25% de los viticultores disponía de bodega propia (Baptista, 2001, Cuadro I.IV).

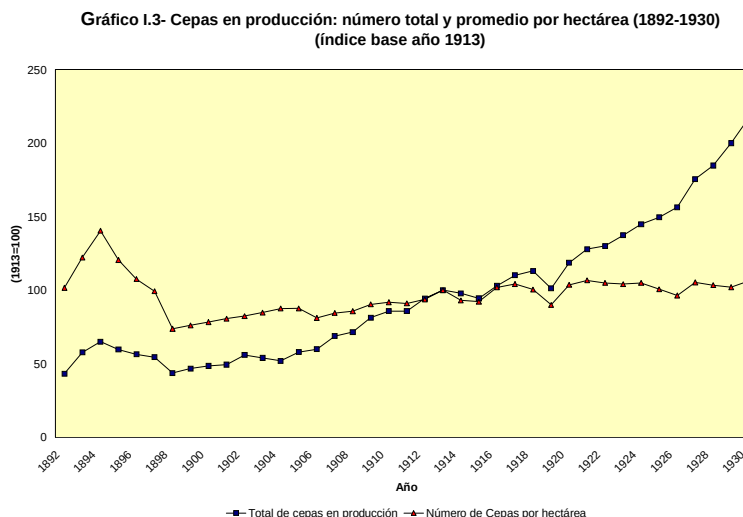
⁵⁵ Estimación propia en base a registro de viticultores del año 1915 publicado en Galanti, 1919: 220-234.

⁵⁶ La gran subdivisión de la propiedad del viñedo uruguayo y el alto grado de concentración en su tenencia ya había sido señalada por el Ing. Agr. Julio Frommel en un informe de 1912; este reconocido técnico agregaba: *“si por otra parte se nota que hay varios viñedos, cuya superficie es de 20 a 200 hectáreas, se ve que la mayor parte de los viticultores no cultiva más que superficies en extremo pequeñas, es decir que no explotan sino las hectáreas que pueden manejar por sí mismos, sin tener que recurrir a la mano de obra ajena”* (Ing. Agr. Julio Frommel, citado por Lloyd, 1912: 252).



I.2.1- La evolución del número de cepas

En el gráfico I.3 se presenta el número de cepas en producción, tanto en términos absolutos como en relación con las hectáreas cosechadas.



Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.II; en base a *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGEC, Mdeo.

Como se puede apreciar en el gráfico I.3, el número de cepas en producción se incrementó fuertemente entre 1892⁵⁷ y 1894, pasando en el período de 10.5 a 15.7 millones. En 1894, sin embargo, se produjo un quiebre en esta tendencia creciente, y el número de cepas comenzó a disminuir sensiblemente, llegando a 10.5 millones nuevamente en el año 1898, reducción que significó una caída anual del orden del 9.5% (ver cuadro I.2)

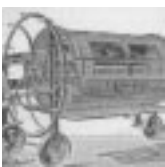
Cuadro I.2- Cepas en producción: número total y promedio por hectárea.

Tasas de variación anual (1892-1930)

Período	Variación anual Cepas	Período	Variación Anual Cepas por há.
1892-1894	22.6%	1892-1894	17.6%
1894-1898	-9.5%	1894-1898	-14.9%
1898-1904	2.9%	1898-1913	2.0%
1904-1913	7.6%		
1913-1920	2.5%	1913-1930	0.4%
1920-1926	4.7%		
1926-1930	8.6%		
1892-1930	4.3%	1892-1930	0.1%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.II.

⁵⁷ Primer año a partir del cual se dispone de datos continuos de esta variable.



La evolución del número de cepas en producción entre 1894 y 1898, estuvo directamente relacionada con la invasión filoxérica sufrida por el país en el período. Su disminución refleja tanto los daños ocasionados por la propia enfermedad como los efectos de las medidas adoptadas por el gobierno para combatirla (arranquío de plantas en los viñedos filoxerados y reglamentación de la circulación de vides y sarmientos).

Para la reconstitución del viñedo uruguayo luego del ataque de la filoxera fue necesario, además de cantidades importantes de capital, una cantidad de nuevos conocimientos técnicos tanto para replantar el viñedo e injertar como para cultivarlo posteriormente⁵⁸. Los nuevos pies exigían mayor cuidado, siendo también importantes las necesidades de determinados aperos para llevar a cabo las labores de desfonde y replantación (para los primeros injertos se hicieron venir especialistas europeos y se importaron todos los elementos necesarios, inclusive la *Raphia* para las ataduras⁵⁹).

Los datos indican que se empezó a replantar casi inmediatamente, utilizándose el injerto sobre pie americano (cepas *Rupestris* y *Riparia*⁶⁰); no obstante, la recuperación de la producción fue lenta en la medida que el viñedo reconstituido tendía a dar inicialmente cosechas pequeñas y que las primeras plantas injertadas comenzaron a entrar en producción recién hacia 1898. A partir de dicho año el número de cepas en producción comenzó a aumentar nuevamente, senda en la que se mantendría hasta el final del período en estudio⁶¹.

La cantidad de cepas por hectárea, por su parte, presentó entre 1892 y 1913 un comportamiento similar al del número total de cepas en producción (aunque con efecto ampliado). Luego de un máximo de 5.554 cepas por hectárea alcanzado en 1894, esta variable descendió a un mínimo de 2.916 cepas en 1898, lo que significó una reducción de 46% en cuatro años (ver gráfico I.3).

A partir de 1898, sin embargo (y al igual que la cantidad total de cepas), el número de cepas por hectárea inició una etapa de creci-

⁵⁸ Si bien la reconversión del sector estuvo liderada por la gran propiedad, que contaba con capital para invertir y acceso regular a la información sobre las novedades; en un caso donde la replantación era cuestión de supervivencia, como fue el caso de la filoxera, el pequeño viticultor se sumó pronto al cambio. Plantar se hacía apremiante para estas familias en la medida en que los productos que iban a compensar la caída de la producción por efecto de la filoxera llegarían al tercer o quinto año, y urgía por tanto, disponer de ellos.

⁵⁹ Galanti, 1919: 80.

⁶⁰ Las primeras plantas americanas procedieron en su totalidad de Europa, pero muy pronto este nuevo negocio tuvo también sus representantes en el país. Algunas bodegas industriales entraron de lleno en el negocio de las plantas americanas, ofreciendo tanto planta injertada como estacas y barbados para su posterior injerto. El viñedo de Domingo Basso, por ejemplo, publicó en 1896 un librito conteniendo los precios de las vides y sarmientos europeos y americanos que vendía el establecimiento ("Precios corrientes para 1896 de vides y sarmientos europeos y americanos del viñedo de Domingo Basso", 1896). Otro ejemplo es el de la Sociedad Vitícola Uruguaya, que ese mismo año llegó incluso a exportar barbados y sarmientos al Paraguay. (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-97), carta del Administrador de dicha sociedad, Don León Praddande, al Sr. Ignacio Vila, en Asunción del Paraguay, La Cruz (Florida) 22/05/1896, folio 201).

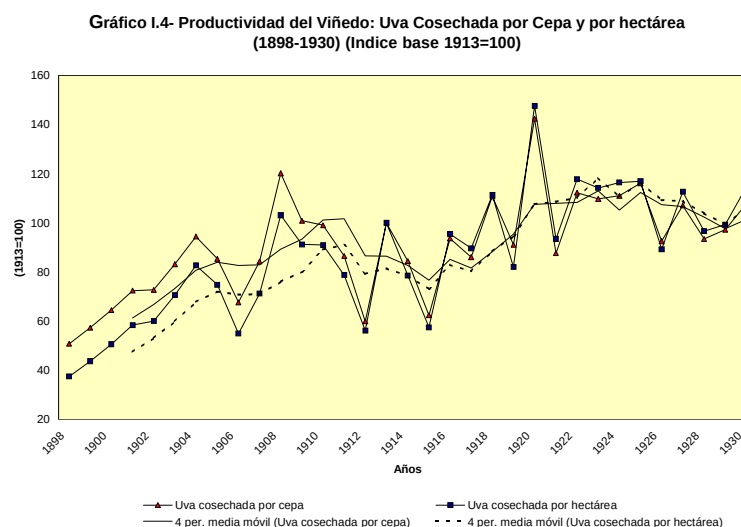
⁶¹ Esta variable experimentó, sin embargo, algunas variaciones en su ritmo de crecimiento durante el período: entre 1898 y 1904 el número de cepas en producción creció lentamente (3% anual), su tasa de crecimiento aumentó entre 1904 y 1926 (5.1% anual), y se volvió a incrementar entre 1926 y 1930, cuando se llegó a 52.5 millones de cepas (8.6% anual). (Ver cuadro I.2)



miento asociado a la entrada en producción de las nuevas plantas. No obstante, el crecimiento de esta variable se extendió sólo hasta 1913, año a partir del cual se mantuvo estable en un valor medio de 5.500 cepas por hectárea⁶². Esta evolución del número de cepas en relación a la superficie cultivada parecería indicar que en los primeros años de la década del diez ya se había reconvertido la mayor parte del viñedo uruguayo.

I.2.2- Los cambios en los niveles de productividad vitícola

Una de las características que define a la nueva viticultura surgida de la replantación es la elevada productividad de la tierra, aumento que puede explicarse tanto por el propio cambio técnico que comportó la replantación, como por la difusión y la adopción de fertilizantes orgánicos⁶³. Por esta razón, otro indicador considerado para analizar el proceso de reconversión vitícola experimentado por Uruguay durante el período es la productividad del viñedo, que en este trabajo mediremos en términos de cantidad de uva cosechada por cepa y por hectárea (ver gráfico I.4).



Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.III; en base a *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGEC, Mdeo.

Como se puede apreciar en el gráfico I.4, la productividad del viñedo presentó importantes fluctuaciones anuales, por lo que a los

⁶² Esta tendencia estable es el resultado de que entre 1913 y 1930, la extensión vitícola y el número de cepas en producción crecieron a tasas similares (4.3% y 4.7% anual respectivamente).

⁶³ En la década del diez es posible observar en la prensa escrita avisos publicitarios ofreciendo y recomendando el uso de abonos artificiales “*imprescindibles para obtener cosechas abundantes de arboricultura y viticultura*”, así como extensos artículos que referían a las ventajas del uso de este tipo de abono y los rendimientos esperados de su aplicación. (Diario *El Telégrafo*, Paysandú, 6 de mayo de 1913)

No existen datos estadísticos ni documentos que prueben el grado de participación de grandes y pequeños agricultores en la demanda y adopción de abonos químicos a los procesos de cultivo, pero la tradición oral dice que el empleo de éstos fue durante aquellos años una práctica restringida a los grandes y algún que otro mediano viticultor, mientras que la mayoría de los medianos y pequeños viticultores siguieron abonando la viña exclusivamente con estiércol natural.



efectos de evitar que sus continuas variaciones distorsionen los resultados del análisis, se consideró además su evolución en base a promedios cuatrienales móviles.

Las fluctuaciones anuales en la productividad del viñedo, observadas a lo largo de todo el período, demuestran que la viticultura uruguaya permaneció constantemente expuesta a condiciones climáticas adversas (como la frecuente ocurrencia de heladas tardías o granizo); y a continuos ataques de plagas agrícolas⁶⁴. Además de la filoxera, los viticultores desde los comienzos se tendrían que tropezar en nuestro suelo con enfermedades criptogámicas tales como el “oidium”, la “peronóspora” o “mildíu”, la “antracnosis” y la “purridie”, que requirieron tratamientos antes desconocidos y encaecieron el cultivo de la vid⁶⁵. A estas enfermedades se le sumaron las continuas invasiones de langosta, que en el período hicieron sentir su acción de una manera sensible⁶⁶.

Se tiene noticia de grandes mangas de langosta que invadieron el país durante los años 1905, 1906, 1907, 1908, 1911, 1914, 1915 y 1916⁶⁷; los devastadores efectos de estos ataques sobre la productividad vitícola se pueden observar claramente en el gráfico I.4. Durante este período no había protección eficaz contra el acridio, lo que habría apagado muchos ánimos (sobre todo en el norte del país, zona más expuesta a sus invasiones)⁶⁸. La impotencia de los contemporáneos frente a los ataques de la plaga se vio reflejada en sus relatos; en la prensa era común encontrar noticias como esta: *“De Paysandú comunican que á pesar de las barreras de zinc, la saltona avanza triunfalmente por todos lados, amenazando invadir las quintas y las calles de la ciudad (...). A seguir las cosas como hasta ahora van, no cabe duda de que la langosta se apoderará en breve de los viñedos, y que todos los trabajos que se han hecho para evitar perjuicios mayores y que todo el dinero empleado en su defensa, habrán resultado inútiles”*⁶⁹.

⁶⁴ Aunque, como fuera señalado por Galanti “el renovarse periódico de cosechas normales o abundantes, viene a nivelar en definitiva la producción media y a mitigar las consecuencias económicas de tantos peligros” (Galanti, 1919: 97).

⁶⁵ Para la lucha contra las nuevas plagas, lo más significativo fue el intento de plantar variedades más resistentes y la utilización de métodos químicos para combatirlas. El “oidium” apareció primero y obligó a los campesinos a *ensofrar* (polvo de azufre) las viñas; después llegó el “mildíu”, que constituyó un gran perjuicio antes incluso de la llegada de la filoxera, hasta que se generalizó el uso del sulfato de cobre. El remedio utilizado contra el “mildíu” o “peronóspora” era a base de una disolución de sulfato de cobre y cal, el popular caldo bordelés, descubierto en 1884-85.

Si bien se desconoce el grado de adopción que tuvieron los métodos químicos para combatir las enfermedades de la vid, las propias características de esta tecnología hacen suponer una amplia difusión entre los viticultores del país. Como bien lo expresa Piqueras (2001) en su análisis del viñedo español: “La simplicidad del sistema y el escaso coste del pulverizador (podía hacerlo el propio viticultor con un saco, un fuelle e incluso una simple escobilla) posibilitó que su difusión fuera general tanto entre los grandes como entre los pequeños cosecheros. A ello ayudó también el que la mayoría de estos últimos trabajaran normalmente como jornaleros en las grandes fincas, donde aprendían a utilizar el azufre y los pulverizadores”. (Piqueras, Juan: “Propiedad vitícola y cambio técnico en la Meseta de Requena, 1850-1930”, en Carmona, Juan, et. al (ed), 2001: 126)

⁶⁶ “(...) éstas [las langostas] provenían de Brasil o Argentina y estacionaban en los montes de los numerosos afluentes del río Uruguay, así como en los abundantes latifundios fronterizos” (Moraes, 1990: 163).

⁶⁷ Se sucedieron invasiones de langosta también en otros años durante el período en estudio, pero éstas fueron de menor entidad o sólo afectaron algunas zonas del país.

⁶⁸ Como lo expresa Moraes: “(...) Piénsese que si una invasión dejaba en ruina a un agricultor, la secuencia de invasiones todos los años o cada dos años podía llevarlo a abandonar definitivamente la agricultura”. (Moraes, 1990: 104)

⁶⁹ Diario *El Siglo*, Montevideo, 18 de enero de 1908.



Como se puede apreciar en el gráfico I.4, la productividad del viñedo experimentó también bruscos descensos en los años 1919, 1921, 1926 y 1928. Sin embargo, no se tiene noticia de invasiones de langosta con alcance nacional a partir de 1916, lo que nos conduce a la búsqueda de otros factores que pudieran haber afectado el rendimiento del viñedo durante estos años.

Del análisis de las estadísticas del “Instituto Meteorológico Nacional”⁷⁰ surge que las citadas fluctuaciones en el rendimiento del viñedo están relacionadas fuertemente con condiciones climáticas adversas que provocaron sensibles pérdidas en la producción⁷¹. El importante descenso en la productividad ocurrido en 1919, por ejemplo, se puede vincular a la caída de cuatro heladas en primavera durante 1818⁷², que según un artículo publicado en la *Revista de la Asociación Rural* habrían quemado todos los viñedos situados en terrenos bajos⁷³. Las disminuciones observadas en 1921 y 1926, por su parte, probablemente estén relacionadas con el gran número de heladas ocurridas durante 1920 y 1925, años en que la ocurrencia del fenómeno llegó a duplicar el promedio anual⁷⁴. Finalmente, el descenso en la productividad experimentado en 1928 se puede comprender mejor si consideramos la ocurrencia de tres días de granizo durante el verano de ese año⁷⁵.

En los párrafos previos señalamos los principales factores que ayudan a explicar las variaciones anuales en la productividad vitícola. Seguidamente, daremos cuenta de las tendencias que esta variable presentó durante el período, lo que nos permite además visualizar la incidencia del proceso de reconversión vitícola sobre el rendimiento del viñedo (ver cuadro I.3).

Cuadro 1.3- Productividad del Viñedo: Uva Cosechada por Cepa y por Hectárea (1898-1930) Tasas de variación anual

Periodo	Variación anual Uva cosechada por cepa	Variación anual Uva cosechada por há.
1898 -1911	5.5%	7.1%
1911 -1915	-6.9%	-5.4%
1915 -1920	7.0%	8.1%
1920 -1930	-0.6%	-0.2%
1898 -1930	2.2%	3.3%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.III.

Nota: Las variaciones en la productividad fueron calculadas en base a promedios cuatrienales móviles.

⁷⁰ Publicadas por la DGEC en los *Anuarios Estadísticos de la R.O.U.*

⁷¹ Como acertadamente expresara Moraes: “La productividad de la agricultura estuvo, durante todo el siglo XIX y a nivel nacional, estrechamente vinculada a factores climáticos”. (Moraes, 1990: 118)

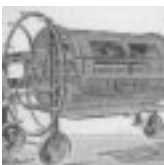
⁷² El promedio anual de heladas caídas en primavera durante el período 1901-1920 fue de 0.5 días. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, años 1922-1923: 8)

⁷³ *Revista de la Asociación Rural*, enero de 1919: 52.

⁷⁴ “(...) caía una helada, tocaban la campana y tenía que ir todo el mundo (...) a correr helada, haciendo fuego para que no se quemara la viña”. (Pedro Medina, empleado del establecimiento “La Industrial”, de F. Piria, citado por Martínez Cherro, 1990: 79)

⁷⁵ En los años 1920 y 1925 hubo 30 y 35 días con helada respectivamente, mientras que el promedio anual de heladas para el período 1901-1920 fue de 15.6 días. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, 1921, 1922-23 y 1925)

⁷⁶ El promedio de días de granizo durante el verano en el período 1901-1920 fue de 1 día. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, años 1922-1923: 8)



Entre 1898 y 1911 la productividad del viñedo en el Uruguay pasó de 700 gramos de uva por cepa y 2.047 kilos por hectárea a 1,41 kilos de uva por cepa y 4.983 por hectárea, lo que significó un crecimiento de 5.2% y 6.7% anual, por cepa y por hectárea, respectivamente⁷⁶. Como ya fuera señalado, el importante aumento de la productividad durante este período está relacionado con el proceso de reconversión experimentado por el viñedo uruguayo, en la medida en que la vid injertada era sensiblemente más productiva que la vid de plantación directa que estaba siendo afectada por filoxera⁷⁷.

Entre 1911 y 1915, por el contrario, la productividad del viñedo experimentó un importante descenso, cayendo a tasas de 6.9% y 5.4% anual, por cepa y por hectárea respectivamente; esto llevó a que la cosecha de 1915 apenas alcanzara el 45% de la alcanzada en 1908⁷⁸. La evolución de la productividad durante estos años estuvo asociada fundamentalmente a la finalización del proceso de reconversión vitícola y a los devastadores efectos de las invasiones de langosta, que particularmente en este período se hicieron sentir fuertemente⁷⁹.

En 1915 tuvo lugar la última gran invasión de langosta de todo el período, que se habría continuado hasta 1916. A partir de dicho año el rendimiento del viñedo retomó la senda de crecimiento en la que se mantendría hasta 1920, cuando se produjo un máximo absoluto de la productividad: 1,97 kilos de uva por cepa y 8.089 kilos por hectárea (gráfico I.4). En total entre 1915 y 1920 la producción de uva por cepa aumentó al 7% anual, mientras que por hectárea lo hizo al 8.1%. A partir de 1920, sin embargo, y por lo menos hasta 1930, la productividad del viñedo presentó una tendencia relativamente estable con un valor medio de 1,47 kilos de uva por cepa y 5.977 kilos por hectárea.

Antes de finalizar con el tema de la productividad vitícola realizaremos algunas comparaciones internacionales. El volumen de vino por hectárea elaborado en el país aumentó de 10.4 hectolitros en 1892 a 22.5 hectolitros en 1903 y 39.6 hectolitros en 1930⁸⁰; si comparamos estos datos con los del viñedo español en el mismo período, se puede observar que si bien inicialmente el rendimiento en Uruguay fue considerablemente menor, a partir de principios del siglo XX esta situación se comenzó a revertir y el nivel alcanzado hacia la década del treinta ya se aproximaba al de las regiones más productivas de España⁸¹. Estos rendimientos, sin embargo, se mantuvieron lejos de los alcanzados en Mendoza (Argentina), donde según un estudio publicado en 1917 con datos de 1911, la producción de vino alcanzaba los 56.5 hectolitros por hectárea⁸².

⁷⁶ Las tasas de crecimiento expresadas se basan en promedios cuatrienales móviles.

⁷⁷ Escribía Maeso en 1910: *“Las vides americanas, resistentes a la filoxera, nutren admirablemente los injertos, que se cargan de abundantes frutos y los productores directos son muy numerosos en la actualidad. Han dado pruebas de buenos rendimientos en todos los departamentos donde se les ha cultivado”*. (Maeso, 1910: 298)

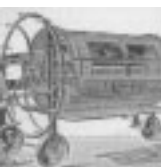
⁷⁸ En 1908 se había alcanzado un máximo relativo en la productividad del viñedo: en dicho año se cosecharon 1,67 kilos de uva por cepa y 5.647 por hectárea.

⁷⁹ *“Esta se presenta por todas partes en grandes y compactas mangas (...)”*. (Diario *El Siglo*, Montevideo, 18 de enero de 1908)

⁸⁰ Baptista, 2001, Cuadros II.I y I.II.

⁸¹ En el caso del territorio español, la productividad pasó de 16 a 20 hectolitros por hectárea entre 1889 y 1920, pero si en lugar de considerarse la media estatal, se toma la productividad de las principales zonas productoras de vid (como por ejemplo Barcelona), ésta se acercó a los 40 hectolitros. (Colomé, Josep: *“El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX: El impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico”* en Carmona, Juan, et. al (ed) 2001: 55)

⁸² *“Problemas económicos, agrarios e industriales de la Provincia de Mendoza (1917) citado por Román Cervantes (2000: 10).*

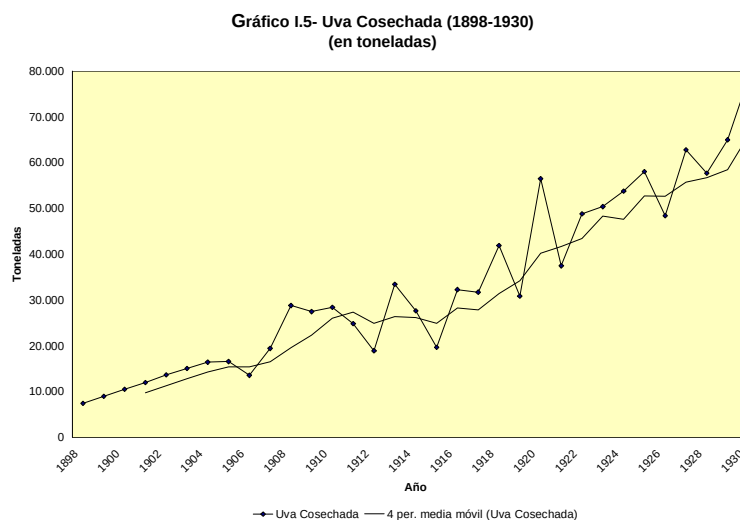


I.2.3- Algunas conclusiones sobre el proceso de reconversión

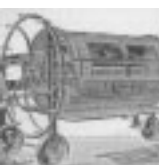
Para cerrar esta sección retomaremos el análisis del proceso de reconversión vitícola experimentado por el viñedo uruguayo entre fines del siglo XIX y comienzos del XX. Según los indicadores analizados en esta parte, es posible dividir al proceso en dos grandes etapas. En una primera etapa que transcurre entre 1894 y 1898, el avance de la filoxera y las medidas tomadas para su erradicación dieron como resultado una fuerte disminución del número de cepas en producción en los viñedos. En este período ya se habría iniciado la replantación mediante injerto sobre pie americano inmune. La segunda etapa se inicia hacia 1898, cuando las nuevas plantas (que tenían un rendimiento sensiblemente mayor), comenzaron a entrar en producción. El proceso de reposición de cepas se extendió hasta la década del diez, cuando tanto la evolución del número de cepas por hectárea como de la productividad vitícola nos indican la finalización del proceso de reconversión, que habría transformado el viñedo uruguayo en poco más de dos décadas.

I.3- La producción vitícola

Finalmente, en esta sección se presenta el desempeño del sector en términos de la cantidad de uva cosechada, indicador que resume el comportamiento de las variables analizadas en secciones anteriores. El gráfico I.5 muestra el volumen de producción vitícola para el período 1898-1930 (en forma anual y en promedios cuatrienales móviles) mientras que el cuadro I.4 presenta los principales resultados de esta variable en términos de su crecimiento.



Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.III; en base al *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGEC, Mdeo.



Cuadro I.4- Cantidad de Uva Cosechada (1898-1930)
Tasas de variación anual

Período	Variación Anual
1898-1911	10.6%
1911-1915	-2.3%
1915-1930	6.7%
1898-1930	7.7%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro I.III

Nota: Las variaciones en la cantidad de uva cosechada fueron calculadas en base a promedios cuatrienales móviles (excepto para el período 1898-1930).

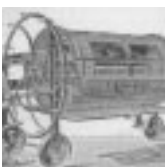
Se dispone de datos medianamente confiables sobre el volumen de producción vitícola a partir de 1898, año en que se habían cosechado en el país 7.389 toneladas de uva. Entre 1898 y 1911, la cosecha se comenzó a incrementar fuertemente (10.6% anual), alcanzando este último año un volumen de 24.808 toneladas. El fuerte incremento de la producción durante este período se explica fundamentalmente por el gran salto de la productividad en estos años (6.7% anual), aunque también contribuyó la expansión de la superficie del viñedo, particularmente entre 1904 y 1907.

En 1911 se produjo un freno en el crecimiento de la producción vitícola que, como se puede apreciar en el cuadro I.4, hasta 1915 presentó una leve tendencia decreciente (-2.3% anual). Este descenso en el volumen de producción (que en 1915 fue de 19.662 ton.) resulta de la combinación de una fuerte caída de la productividad por hectárea y un muy bajo crecimiento de la superficie vitícola.

A partir de 1915, sin embargo, el volumen de producción vitícola comenzó a nuevamente una etapa de fuerte crecimiento, que entre dicho año y 1930 alcanzó el 6.7% anual. Este aumento no se debe a una única causa durante todo el período: entre 1915 y 1920 se explica fundamentalmente por el gran incremento en la productividad del viñedo (8.1% anual), ya que el crecimiento en la extensión vitícola fue muy bajo (2.2% anual). A partir de 1920, en cambio, la productividad del viñedo se mantuvo en un nivel constante y el aumento en la cantidad de uva cosechada se debió principalmente a la gran expansión de la superficie vitícola, cuyo crecimiento superó el 6% anual entre 1920 y 1930 (ver cuadro I.4).

En suma, la producción vitícola experimentó un fuerte incremento desde el surgimiento de la actividad en el país hasta la tercera década del siglo XX, pasando de 7.389 toneladas de uva en 1898 a 78.415 toneladas en 1930, lo que significó un crecimiento anual de 7.7%.

Segunda Parte: Fase Industrial

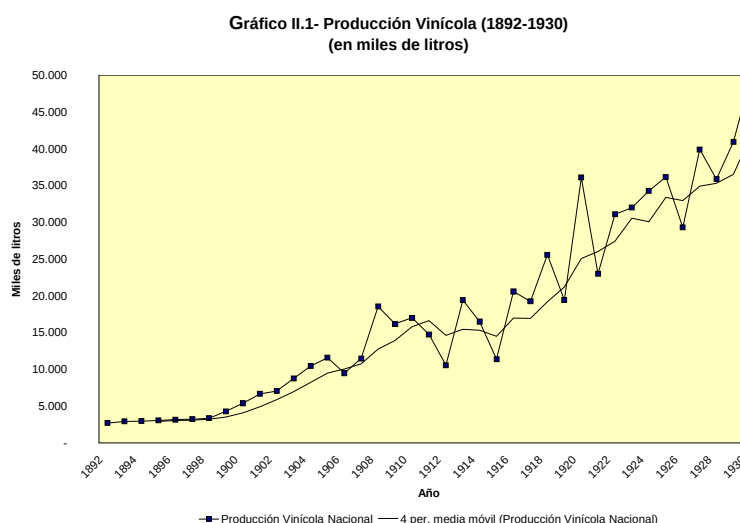


Esta parte del trabajo se centra en el desarrollo de la industria vinícola en el Uruguay desde su surgimiento hasta la tercera década del siglo XX. Se presenta aquí un análisis de la evolución del volumen de elaboración interna, del volumen de importaciones vinícolas y de la participación de ambos contingentes en el mercado interno.

II.1- La elaboración de vinos

Si bien la elaboración de vino en forma doméstica estaba difundida en el Uruguay desde la época de la colonia, fue recién en las últimas dos décadas del siglo XIX que la misma se comenzó a realizar a escala industrial. En el año 1880 el viticultor Francisco Vidiella anunció al país que había resuelto el problema de la implantación de la industria vitivinícola⁸³, y a partir de entonces comenzó la difusión de esta nueva actividad industrial, que hacia 1898 ya tenía 141 cultores⁸⁴.

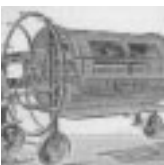
El gráfico II.1 presenta la evolución del volumen de vino elaborado durante el período 1892-1930. Como se puede apreciar en dicho gráfico, esta variable experimentó sensibles fluctuaciones anuales producto de las oscilaciones ya señaladas en la producción vitícola; por esta razón también se incluye en el gráfico una línea de tendencia basada en promedios cuatrienales móviles. El cuadro II.1, por su parte, resume los resultados en términos de crecimiento del volumen de producción vinícola durante el mismo período.



Fuente: Baptista (2001), Cuadro II.I; en base a *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGEC, Mdeo.

⁸³ Ese mismo año Vidiella envió al Presidente Vidal la primera botella de vino elaborado en su granja de Villa Colón. (Acevedo, 1934, Tomo IV: 213)

⁸⁴ Baptista, 2001, Cuadro I.IV.



Cuadro II.1- Producción Vinícola (1892-1930)
Tasas de variación anual

Periodo	Variación Anual
1892-1898	2.8%
1898-1911	13.5%
1911-1915	-3.4%
1915-1930	7.3%
1892-1930	8.0%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro II.I.

Nota: Las variaciones en la producción vinícola fueron calculadas en base a promedios cuatrienales móviles (excepto para el período 1892-1930).

Como es posible observar tanto en el gráfico II.1 como en el cuadro II.1, entre 1892⁸⁵ y 1898 el volumen de elaboración de vinos en el país tuvo un ritmo de crecimiento relativamente lento, o por lo menos sensiblemente inferior al experimentado por la superficie vitícola en el mismo período (la elaboración de vinos creció al 2.8% anual, mientras que la extensión del viñedo lo hizo al 5.6%). Esto se explica fundamentalmente por el desarrollo de la primera etapa del proceso de reconversión vitícola del país, que implicó una caída en el número de cepas en producción por hectárea.

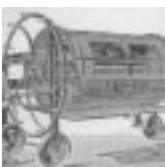
A partir de 1898, sin embargo, la producción nacional de vinos comenzó a adquirir gran dinamismo; ésta pasó de 3.3 a 14.7 millones de litros entre 1898 y 1911, lo que significó un crecimiento anual de 13.5 %. De acuerdo a lo señalado cuando se analizó el volumen de uva cosechada, este alto ritmo de crecimiento fue posible tanto por el fuerte incremento de la productividad vitícola experimentado como consecuencia de la reconversión post-filoxera, como por el crecimiento de la superficie del viñedo, especialmente entre 1905 y 1907, como respuesta a la primera legislación vitivinícola.

El fuerte dinamismo que caracterizó a la industria vinícola nacional de la primera década del siglo, se vio interrumpido en el lustro siguiente, durante el cual el volumen de elaboración detuvo su crecimiento e incluso presentó una tendencia levemente recesiva (ver gráfico II.1). La causa principal del comportamiento de esta variable en el período fue la reducción en la cantidad de uva cosechada, consecuencia del descenso en la productividad del viñedo y el freno en la expansión de la superficie vitícola.

En 1915, sin embargo, se produjo un nuevo quiebre en la tendencia y la producción nacional retomó la senda del crecimiento en la que se mantuvo hasta 1930⁸⁶. Durante el período 1915-1930 el

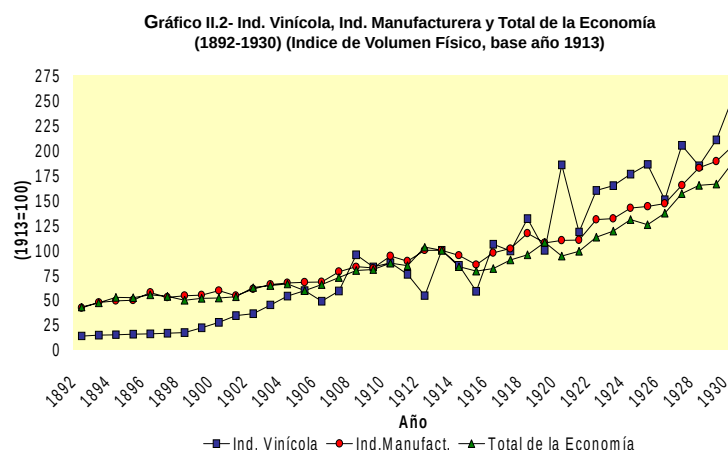
⁸⁵ A partir del año 1892 se dispone de estadísticas de la producción vinícola en el país; para los años anteriores sólo se cuenta con datos puntuales. El primer dato del volumen de producción vinícola con que se cuenta proviene de la *Revista de la Asociación Rural*: "(...) puede calcularse que el vino beneficiado y producido por el país, bastante bueno, como hemos dicho, asciende a quinientas pipas más o menos por cada cosecha (...)" (*Rev. de la Asociación Rural*, mayo de 1885: 264). Dado que una pipa equivale a 485,601 litros, en 1885 la producción aproximada fue de 242.800 litros de vino.

⁸⁶ En 1930 había en el país 1.033 bodegas que elaboraban un total de 49.5 millones de litros de vino.



volumen de vino elaborado en el país aumentó a una tasa anual promedio de 7.3%⁸⁷. Hasta 1920 este crecimiento fue impulsado fundamentalmente por el aumento en la productividad del viñedo; a partir de 1922, en cambio, éste se explica principalmente por la expansión de la superficie vitícola.

En suma, durante el período que abarca el presente estudio la industria vinícola del país experimentó un fuerte dinamismo: esta creció, entre 1892 y 1930, a una tasa promedio de 8% anual, prácticamente el doble del crecimiento alcanzado por el sector manufacturero y el total de la economía en el mismo período (4.3% y 4,0% anual, respectivamente). La evolución comparada de estas tres variables entre 1892 y 1930 se puede observar en el gráfico II.2.



Fuentes: Baptista (2001), Cuadro II.II; en base a: Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay*, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (1930) DGEC, Mdeo.; Bértola, L. y col. (1998): *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

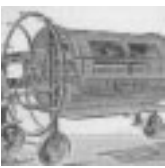
El vertiginoso crecimiento experimentado por la vinicultura durante el período analizado hizo que se destacara del resto de los sectores de la economía, y fuera considerada en la época como un símbolo de civilización y progreso; en ella se depositó la esperanza de “una nueva era económica”⁸⁸ en la que se alcanzara el ansiado desarrollo agrícola uruguayo.

II.2- Las importaciones vinícolas

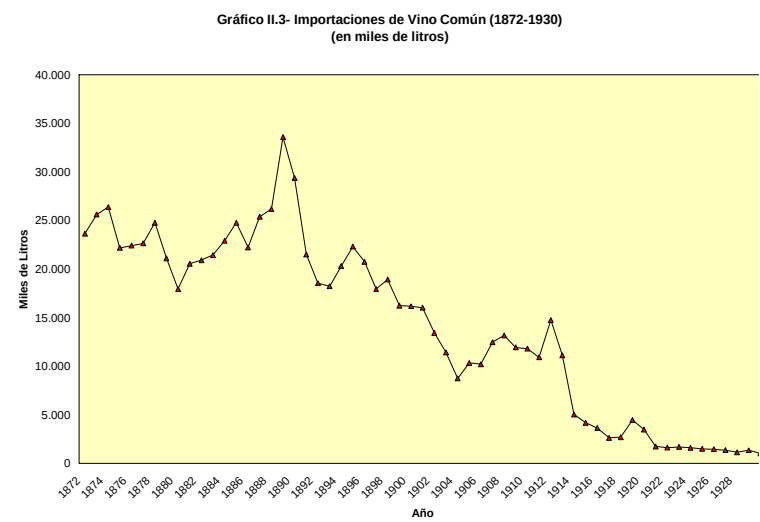
En esta sección se analiza el comportamiento de las importaciones vinícolas durante el tramo histórico comprendido entre el último

⁸⁷ Debemos tener en cuenta que el período de la Primera Guerra Mundial no fue nada propicio para la instalación de nuevas bodegas, fundamentalmente por la dificultad de adquirir maquinarias en los países beligerantes, que habían orientado su potencial a la satisfacción de las necesidades bélicas. Esto pudo haber constituido un freno para la mayor expansión de la industria vinícola durante los años de la guerra.

⁸⁸ Galanti, 1919: 75.



cuarto del siglo XIX y la tercera década del siglo XX. A los efectos del análisis sólo se consideraron las importaciones de vino común, en el entendido que fue este tipo de vino el que ofreció competencia a la industria nacional durante el período considerado. El gráfico II.3 presenta las importaciones de vino común entre 1872-1930.



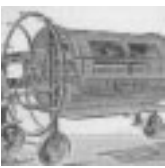
Fuentes: Baptista (2001), Cuadro II.I; en base a: *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay*, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): *La industria vitivinícola uruguaya*, Tip. Italia, Mendoza; *Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925* (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo.

Una mirada global de la serie obtenida nos permite identificar tres grandes tendencias en la evolución del volumen de importaciones vinícolas durante estos años: una tendencia decreciente que va de 1872 a 1880, seguida por un período de fuerte crecimiento entre 1880 y 1889, y finalmente por una vertiginosa y sostenida caída (sólo interrumpida durante breves períodos) entre 1889 a 1930. En el cuadro II.2 se presentan algunos resultados de esta variable en términos de su crecimiento.

Cuadro II.2- Importaciones de Vino Común (1872-1930)
Tasas de variación anual

Período	Variación Anual
1872 -1880	-3.4%
1880 -1889	7.2%
1889 -1904	-8.6%
1904 -1912	6.8%
1912 -1918	-24.7%
1918 -1930	-7.8%
1872 -1930	-5.3%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro II.I.



II.2.1- Período 1872-1880

Entre 1868 y 1875 se sucedieron en el país una serie de crisis frente a las cuales el Estado, apremiado por sus acreedores, se vio obligado a aumentar los recursos fiscales. Con este fin, en agosto de 1875 se promulgó por parte del gobierno de Pedro Varela una ley que creó nuevos tributos y estableció nuevos gravámenes aduaneros a una serie de artículos, entre los que se encontraba el vino⁸⁹. De acuerdo a esta ley pagarían “*un 10% á más de lo establecido para la importación (...) los vinos ordinarios en cascós (...)*”; y “*un 20% á más de los derechos ordinarios y adicionales⁹⁰ á (...) vinos embotellados de todas clases y finos en cascós (...)*”⁹¹.

Como consecuencia de las crisis, se produjo una importante reducción del consumo en los años posteriores a 1875, a lo que se le sumó el impacto provocado por la ley de aduanas promulgada en dicho año. Esto llevó a que en el período comprendido entre 1872 y 1880 la importación de vino pasara de 23.6 a 17.9 millones de litros, lo que significó una reducción del 3.4% anual (ver cuadro II.2).

II.2.2- Período 1880-1889

A partir de 1880 las importaciones vinícolas comenzaron a progresar sensiblemente: entre dicho año y 1889 (en que se alcanzó el máximo absoluto del período con 33.6 millones de litros) éstas crecieron a una tasa de 7.2% anual (ver gráfico II.3). A pesar de los altos derechos establecidos para la importación de vinos⁹², el crecimiento fue aún mayor entre 1887 y 1889 (15% anual), lo que se explica por la fuerte eclosión económica producida en el país durante la Administración de Máximo Tajes⁹³.

⁸⁹ La ley aduanera de 1875 fue la primera de un conjunto de leyes de efecto proteccionista (aunque probablemente su principal característica común sea la finalidad recaudadora) que se aprobaron en el país durante el período analizado. Otras leyes que comparten estas características fueron sancionadas en 1886, 1888 y 1912.

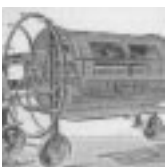
⁹⁰ Según la ley de Aduanas promulgada el 25 de junio de 1861, el impuesto a la importación del vino era del 22% más un impuesto adicional de 2% sobre su valor. (Jacob, 1981: 27)

⁹¹ Criado, 1875: 273.

En la ley además se declararon libres de derecho de introducción “las máquinas de coser, el alambre para cercos, los arados de todas clases y todos los instrumentos y máquinas de agricultura, la sal marina y de roca, la hojalata y el estaño” (Criado, 1875: 275). El decreto-ley de octubre del mismo año, dispuso además la exoneración de todo derecho de importación y adicionales a una serie de productos entre los que destacaban los de uso especial para la agricultura, la labranza y la industria rural, y las materias primas o sustancias únicamente propias para la fabricación e industria nacional.

⁹² En 1879, durante el gobierno de Latorre, se intentó un reflujo del libre comercio de corta duración, ya que en 1882 se restablecieron algunas de las disposiciones vigentes en 1875, en 1886 se restauró y en 1888 se acentuó la legislación proteccionista. La ley de aduanas de 1886 estableció “*El derecho de cuarenta y siete [por ciento para] los vinos de todas clases en cascós y embotellados (...)*”; mientras que la ley de 1888 estableció derechos específicos de importación: los finos en cascós y embotellados de todas clases pagarían \$0.23 el litro, mientras que para los comunes en cascós el derecho específico era “*equivalente al 46% sobre el promedio de los precios de depósito de 1886 á 1887*” el litro. (Criado, 1886: 226 y 1888: 3)

⁹³ Durante estos años de la administración de Tajes, la suba general de los valores y el mayor bienestar económico de la población, provocó una gran expansión en el consumo, que encontró su máximo en el año 1889.



La actividad económica febril que agitó al país entre 1887 y 1889, culminó en una afiebrada especulación con la consiguiente crisis, en 1890⁹⁴. La necesidad de reajustar los ingresos del Estado volvió a plantear los pro y contras del proteccionismo. En este contexto se votó la ley de 1890, que estableció un derecho adicional del 5% a diversas mercaderías que se importasen para el consumo (entre las cuales se hacía referencia al vino), y consagró varios derechos específicos a la exportación⁹⁵.

II.2.3- Período 1889-1930

El colapso económico y financiero y las medidas adoptadas por el gobierno como paliativo a la crisis, trajeron como consecuencia una importante retracción en el consumo. En 1890 se produjo una sensible disminución en las importaciones de vino, que continuó durante los tres años siguientes. En total, las importaciones vinícolas se redujeron un 46% entre 1889 y 1893 (ver gráfico II.3). Este último año el volumen importado había descendido a 18.2 millones de litros⁹⁶.

El país fue saliendo de la crisis luego de 1895, empujado por la recuperación de la economía mundial y la suba de los precios internacionales. Estas condiciones permitieron el crecimiento agroexportador, que indujo a su vez el desarrollo en el mercado interno. La salida de la crisis del noventa también se puede ver reflejada en el volumen de importaciones vinícolas, que aumentó en 1894 y 1895, no obstante, a partir de este último año comenzaron a declinar nuevamente, cayendo a una tasa de 6.2% anual entre 1895 y 1900.

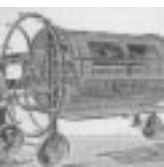
El descenso de las importaciones vinícolas con posteridad a 1895 se explica en parte por la legislación aduanera vigente que, en su fuerte orientación recaudadora, gravaba con altos aranceles la importación de este producto. No obstante, Bucheli (1999) señala otro elemento que probablemente haya tenido gran incidencia en el período: la crisis del comercio de tránsito experimentada en el país durante la década de 1890⁹⁷. En este sentido, el autor sostiene que:

⁹⁴ Entre 1888 y 1889 la balanza comercial del país registró un saldo desfavorable por el alza descontrolada de las importaciones (sobre todo las de lujo). Este desequilibrio fue financiado por varios empréstitos extranjeros, que además de cubrir el déficit estimularon una afiebrada actividad comercial y bolsística que pronto se convirtió en especulación. En julio de 1890 el Banco Nacional (que había practicado una política de crédito liberal) no tuvo encaje suficiente para responder a su emisión desmesurada de billetes y suspendió su conversión en oro. Esto dio inicio a una crisis que produjo la quiebra de numerosas empresas del país y trajo dramáticas consecuencias sociales. (Nahum, 1999: 66)

⁹⁵ Criado, 1890: 165.

⁹⁶ La crisis no afectó solamente a las importaciones de vino, sino que también existieron dificultades para la colocación de la producción nacional. En 1892 Pablo Varzi (h) expresaba en una carta a su padre: “Siento muchísimo el fracaso de la venta de los vinos, aunque no es de extrañarse, dado el completo abatimiento del comercio, enjendrado por esa maldita crisis, que, lejos de aplacarse, parece recrudecer, á estar álo que la prensa dice (...)”. (Archivo Carlos Varzi, Carpeta rotulada “Documentos y Copias de nombramientos, etc, de Pablo Varzi, desde 1880 en adelante”: carta de P.Varzi (h) a P. Varzi, La Cruz (Florida), 3/12/1892, citada por Beretta, 1996: 146)

⁹⁷ “En este período, [los 90's] las obras de construcción de nuevos puertos en los países vecinos, así como el progresivo desarrollo ferroviario de la región, fueron pautando la sustitución del papel de intermedios regionales de nuestros puertos.” (Bucheli, 1999: 15)



“las cifras de importaciones del período no nos hablan en absoluto de niveles de consumo local de vino; nuestros puertos eran por entonces proveedores de productos para una vasta región asociada a la cuenca del Plata”⁹⁸.

En julio de 1900 se promulgó una nueva ley de impuestos al consumo, con el objetivo de aumentar las rentas públicas. En ella se elevaron los impuestos a los vinos importados y se fijó en 16° la escala alcohólica⁹⁹. La ley vitivinícola de 1903, por su parte, bajó aún más la escala alcohólica para los vinos importados pasándola a 14 grados¹⁰⁰. Como resultado de la promulgación de estas leyes, se aceleró la caída de las importaciones vinícolas, que entre 1900 y 1903 se redujeron a una tasa anual de 11%¹⁰¹, mientras que sólo entre 1903 y 1904 disminuyeron un 24%.

En total entre 1889 y 1904, el volumen de importaciones vinícolas descendió de 33.6 a 8.7 millones de litros, lo que significó reducción de 74% en el período y de 8.6% anual (ver gráfico II.3).

En 1904 se produjo un quiebre en la tendencia que venían presentando las importaciones de vino desde la década anterior. Éstas tendieron a aumentar entre 1904 y 1912, aunque el período se caracterizó por importantes fluctuaciones anuales, alcanzándose un máximo relativo de 14.7 millones de litros de vino importado en 1912.

Con el propósito de evitar o por lo menos dificultar el desdoblamiento de los vinos comunes importados, en setiembre de 1914 el Poder Ejecutivo promulgó una ley que estableció que todos los vinos que no excedieran de 12 grados de fuerza alcohólica y 24 gramos por 1.000 de extracto seco, pagarían a título de impuesto interno tres centésimos por litro, y los que excedieran de 12 grados pagarían además un centésimo por cada grado o fracción de fuerza alcohólica y por cada gramo o fracción de extracto seco¹⁰². Si bien es de esperar que la sanción de esta ley haya tenido algún efecto depresivo sobre el volumen de importaciones vinícolas, es difícil de realizar una estimación del mismo, en la medida en que su incidencia se superpone con la de la Primera Guerra Mundial.

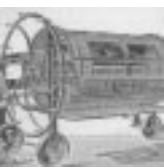
⁹⁸ Bucheli, 1999: 13.

⁹⁹ Los vinos comunes importados con fuerza alcohólica de entre 16 y 18 grados centesimales pagarían por cada medio grado de exceso o fracción, cinco milésimos por litro; mientras que de 18 grados en adelante pagarían un centésimo por grado y por litro. (Criado, 1900: 347)

¹⁰⁰ Los vinos comunes importados de fuerza alcohólica superior a 14 grados pagarían un centésimo por cada grado o fracción de grado de exceso y por litro y cuando éstos tengan más de 35 gramos por litro de extracto seco, deducido el azúcar reducido, pagarían además tres milésimos por cada gramo o fracción de gramo de exceso y por litro. Los vinos comunes importados con graduación alcohólica menor quedarían exentos de este impuesto siempre que la cantidad de extracto seco, deducido el azúcar reducido, que posean no sea mayor a los 28 gramos por mil, caso contrario pagarían 3 milésimos por cada gramo o fracción de gramo de exceso y por litro. (Criado, 1904: 343)

¹⁰¹ A pesar de la sensible disminución de las importaciones de vino con posterioridad a 1900, el Diputado Setembrino Pereda expresaba en un discurso pronunciado en la Cámara de Representantes en el año 1902: “El impuesto a los vinos importados (...) no ha dado casi resultado porque desde la sanción de aquella ley, los vinos españoles que antes venían con 18 grados de alcohol, ahora llegan ajustados al límite de la ley, para eludir el recargo de importaciones por mayor fuerza alcohólica”. (Pereda, 1903: 17)

¹⁰² Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1915: 458.



La guerra europea produjo una valorización de las importaciones, debido principalmente a cuatro factores: que las fábricas europeas se dedicaban preferentemente a la producción de artículos de guerra¹⁰³, que los obreros eran transformados en soldados, que el transporte de las mercaderías se hacía cada vez más difícil por efecto de los riesgos marítimos (sobre todo después de la intervención de los submarinos) y que el comercio de Montevideo alzaba el porcentaje de sus ganancias a medida que se producía el descenso de las importaciones¹⁰⁴.

Durante el período que duró la guerra la producción nacional se vio amparada por la desorganización del trabajo en los países beligerantes, los altos fletes y la falta de competencia extranjera, más que por los aranceles aduaneros. Sólo entre 1913 y 1914 las importaciones de vino se redujeron un 55% y en total durante los años que duró la conflagración mundial éstas se redujeron casi un 76%, pasando de 11.1 millones de litros en 1913 a apenas 2.6 millones de litros en 1918.

La restauración de las condiciones normales de comercio luego del conflicto bélico significó la vuelta de mercaderías competitivas con las de la industria nacional. Como consecuencia de esto, y de la avidez de la población de consumir productos extranjeros de difícil acceso durante la guerra, las importaciones de vino crecieron un 66% en 1919 (año en que se importaron 4.4 millones de litros). No obstante, luego de este repunte puntual las importaciones comenzaron nuevamente un franco descenso hasta el final del período analizado¹⁰⁵, lo que se explica tanto por la profunda crisis económica que caracterizó la inmediata posguerra¹⁰⁶ como por los efectos de la política arancelaria, que protegía fuertemente a la industria vinícola nacional¹⁰⁷.

Una nueva ley que gravó la importación de vinos fue promulgada en diciembre de 1926. Ésta fijó un impuesto interno “*de \$0,07 por litro a los vinos comunes extranjeros*” y “*de \$0,10 por litro a los vinos finos y entrefinos en cascós o damajuanas que se importen al país*”¹⁰⁸. El nuevo incremento impositivo, sin embargo, no alteró significativamente el ritmo de descenso de las importaciones, probablemente porque ya quedaba poco potencial de sustitución (en

¹⁰³ Tener en cuenta que la mayoría de las importaciones vinícolas durante el período provenían de países europeos, principalmente España, Italia y Francia.

¹⁰⁴ Acevedo, 1934, Tomo VI: 37.

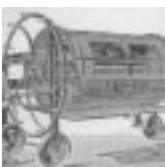
Durante los años de guerra también se valorizaron las exportaciones por efecto de la mayor demanda de carnes y lanas.

¹⁰⁵ Con la excepción de 1929, cuando previo a la Gran Depresión se produjo un repunte importador que alcanzó el 19% en dicho año.

¹⁰⁶ La posguerra se caracterizó por la caída del PBI, de la capacidad de compra de las exportaciones (por volúmenes y precios relativos) y de la producción manufacturera. Esta crisis, sin embargo, fue relativamente breve y pudo ser en parte enfrentada con reservas acumuladas durante el período bélico. (Bértola, 1991: 130)

¹⁰⁷ En este sentido Galanti expresaba en 1919: “*los derechos de importación a la uva y al vino son prohibitivos; lo cual no obsta para que uno y otro renglón se introduzcan en el Uruguay en cantidades apreciables*”. (Galanti, 1919: 214)

¹⁰⁸ Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1927: 771.



1926 las importaciones representaban apenas el 5% del consumo nacional de vino¹⁰⁹) y porque a pesar de los avances en la aplicación de técnicas enológicas en el país, se mantenía una diferencia de calidad entre el vino nacional y el importado¹¹⁰. Esta idea parece ser reafirmada por un artículo publicado en la *Revista de la Asociación Rural* en 1924: “(...) puede afirmarse que el consumidor del vino importado es distinto del que prefiere el del país, desde que en éste, como en la casi totalidad de los renglones de la producción nacional, el verdadero protector es el consumo popular”¹¹¹.

En total entre 1918 y 1930 las importaciones de vino cayeron al 7.8% anual, pasando de 2.7 millones de litros en 1918 a poco más de un millón de litros en 1930¹¹² (ver gráfico II.3 y cuadro II.2).

II.2.4- Algunas conclusiones sobre la evolución de las importaciones vinícolas

Entre 1872 y 1930, las importaciones de vino se redujeron fuertemente, al punto que en este último año su volumen era menor al 5% del importado en 1872. Esta caída de las importaciones vinícolas significó una importante pérdida de participación de este rubro en las importaciones totales, de las cuales pasó de representar el 21% en 1870 a apenas un 1.3% en 1930. Lo mismo ocurrió con la participación del vino en el total de importaciones de bebidas, que pasó del 63% en 1870 a poco más del 10% en 1930¹¹³.

La vertiginosa disminución de las importaciones vinícolas del país durante el período 1872-1930 es el resultado de una confluencia de factores. Entre ellos destacan las diversas crisis coyunturales por las que atravesó la economía, generalmente condicionada por contextos internacionales desfavorables; el conflicto internacional que dificultó abastecimiento de productos extranjeros al mercado interno, y la legislación del período que terminó por volver prohibitivo el precio de los vinos importados. No obstante, resulta difícil analizar la incidencia de estos factores aisladamente, en la medida en que las principales leyes de corte proteccionista que afectaron al sector fue-

¹⁰⁹ Baptista, 2001, Cuadro II.V.

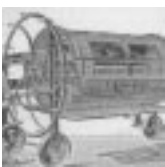
¹¹⁰ En este sentido, Blanco Wilson expresaba en 1918: “ (...) no basta que la industria nacional se encuentre en un grado de adelanto que pueda hacer vinos, salvando los inconvenientes más simples de la elaboración y preparándolos para la venta dentro de las condiciones establecidas en las leyes vigentes; sino que es completamente necesario también que el vinicultor mejore la clase de sus productos por su calidad, en forma de poder dominar el mercado interno en justa competencia con el producto similar extranjero”. (Blanco Wilson, R., 1918, en Galanti, 1919, Prólogo)

¹¹¹ *Revista de la Asociación Rural*, marzo de 1924: 109.

¹¹² Interesa señalar que si bien la importación de vinos comunes fue ampliamente dominante en el total de la importación vinícola, ésta fue perdiendo peso durante el período analizado. Mientras que a comienzos del siglo XX la importación de champagne, vino fino y entrefino apenas superaba el 1% del total de la importación vinícola, a fines de la segunda década del siglo la importación de vinos de calidad superior superaba el 17% de las importaciones totales (estimación propia en base a información contenida en *Anuarios Estadísticos* años 1901 y 1929).

¹¹³ Baptista, 2001, cuadros II.III y II.IV.

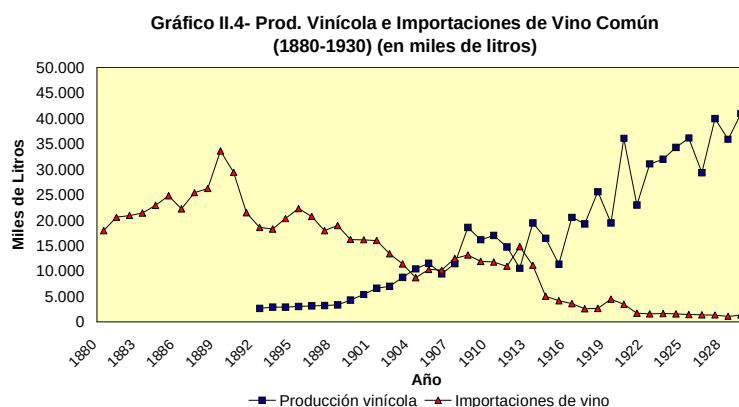
Los principales artículos importados que integraron el rubro bebidas eran, además del vino, la caña, el aguardiente y la cerveza.



ron sancionadas muchas veces en contextos de crisis¹¹⁴, y que el estallido de la Primera Guerra Mundial generó una situación crítica en el comercio internacional que provocó a su vez incrementos en los niveles naturales de protección.

II.3- La dinámica de sustitución de importaciones

En esta sección analizaremos la evolución de la participación en el mercado interno de la producción local y las importaciones de vino durante el período 1880-1930. El gráfico II.4, que presenta en forma conjunta las series de volumen de producción vinícola e importación de vino común, nos permite visualizar la dinámica de sustitución de importaciones durante estos años.

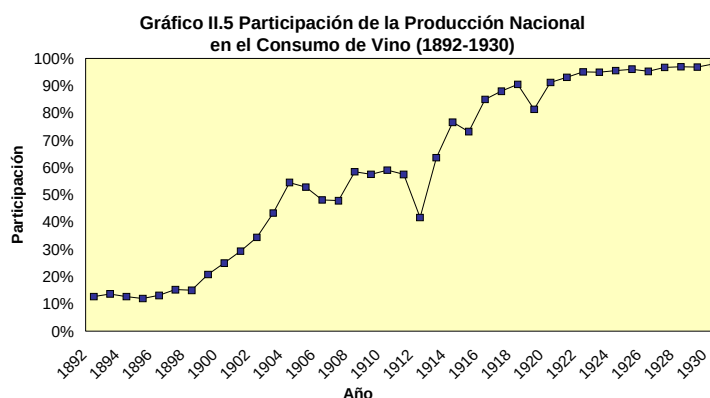


Fuentes: Baptista (2001), Cuadro II.I; en base a: *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGE, Mdeo.; Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay*, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Galanti, A. N. (1919): *La industria vitivinícola uruguaya*, Tip. Italia, Mendoza; *Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925* (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo.

Como se puede apreciar en el gráfico II.4, el proceso de sustitución dio comienzo en 1898, cuando la producción local comenzó a crecer a altas tasas, por efecto de un gran aumento de la productividad del viñedo, mientras que las importaciones vinícolas experimentaban una sensible disminución como resultado de las crisis internas y de los impuestos creados por el gobierno para paliar dicha situación.

El incremento de la producción local permitió que en los seis años que transcurrieron entre 1898 y 1904 la industria vinícola nacional lograra conquistar una importante cuota del mercado interno: durante este período su participación aumentó del 15% al 55% (ver gráfico II.5 y cuadro II.3).

¹¹⁴ Laura Rivero profundiza en el análisis de los efectos de la legislación proteccionista promulgada entre 1888 y 1912. Esta autora afirma que "(...) los precios internacionales de mercados son los determinantes en última instancia del nivel real de protección conseguida...". (Rivero, 1995: 16, refiriendo a los trabajos de Henry Finch (1980), Raúl Jacob (1981) y Luis Bértola (1991)).



Fuentes: Baptista (2001), Cuadro II.V; en base a Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay*, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo; *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): *La industria vitivinícola uruguaya*, Tip. Italia, Mendoza; *Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925* (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo.

Cuadro II.3- Participación en el Mercado Interno del Vino Nacional e Importado (1880-1930)

Año	% Vino Nacional	% Vino Importado
1880	0%	100%
1898	15%	85%
1904	55%	45%
1913	64%	36%
1918	91%	9%
1930	98%	2%

Fuente: Baptista (2001), Cuadro II.V.

En 1904 la producción local alcanzó los 10.5 millones de litros, logrando superar por primera vez a la importación vinícola (que ese año no llegó a 9 millones de litros). A partir de 1905, sin embargo, se produjo una desaceleración en el proceso de sustitución; entre dicho año y 1913, producción nacional e importaciones abastecieron al mercado interno con volúmenes similares de vino, que oscilaron entre 10 y 15 millones de litros.

A partir de 1913 el proceso de sustitución de importaciones adquirió nuevamente gran dinamismo, en una etapa que se extendió hasta fines de la Primera Guerra Mundial. Durante los años de conflagración las dificultades del tráfico marítimo impusieron un ahorro forzoso y los productos manufacturados externos escasearon, lo que benefició a la industria nacional ya establecida que encontró en las dificultades de abastecimiento una oportunidad para imponer sus productos en el mercado interno. En 1914 la producción nacional abastecía, con 16.5 millones de litros, el 64% del consumo interno; apenas cuatro años después, con una producción de 25.6 millones de litros, su participación había ascendido al 91%.

Inmediatamente después de finalizada la guerra se produjo un repunte puntual del consumo de vinos importados, por efecto de la vuelta de los productos extranjeros al mercado. A partir de 1920,



sin embargo, las importaciones comenzaron a caer nuevamente y el proceso de sustitución continuó, aunque mucho más lentamente que durante el período de conflagración. Hacia 1930 la producción local ya abastecía el 98% del mercado interno de vinos comunes.

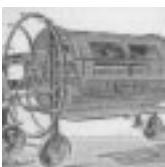
En suma, la industria vinícola nacional durante el período considerado logró sustituir prácticamente la totalidad de las importaciones de vinos comunes: éstas pasaron de abastecer el 100% del consumo interno en 1880 (cuando aún no existía esta industria en el país), a apenas superar el 2% en 1930. Si bien la participación de la producción nacional en el mercado local tuvo un crecimiento constante durante el período, la sustitución de importaciones se concentró fuertemente entre 1898 y 1918, período en el que aumentó del 15% al 91%. Este rápido proceso de sustitución se explica por la combinación del surgimiento de una industria vinícola nacional que adquirió un gran dinamismo, con el vertiginoso descenso de las importaciones de vinos durante la mayor parte del período, como se puede apreciar claramente en el gráfico II.4.

A modo de síntesis

En el último cuarto del siglo XIX se comenzaron a ensayar en el Uruguay los procedimientos para implementar una viticultura industrial. A fines de la década del setenta los viticultores Vidiella y Harriague, pioneros de esta actividad en el país, lograron adaptar las primeras variedades de vid de origen europeo, y a partir de entonces la propagación de este cultivo fue muy rápida, debido a la aclimatación casi perfecta y la fructificación abundante.

No obstante el fuerte impulso inicial, a mediados de la década del noventa la viticultura uruguaya encontró un freno en su desarrollo: el ataque de la filoxera. Con el objetivo de combatir este terrible flagelo, en 1894 se inició en el país un proceso de reconversión vitícola que transformaría el viñedo de plantación directa por viñedo de planta injertada sobre pie americano. A partir de 1898 comenzaron a producir las nuevas cepas, que tenían un rendimiento sensiblemente mayor al de las que estaban siendo afectadas por filoxera, lo que derivó en un importante aumento de la producción vitícola. El proceso de sustitución de cepas se extendió hasta la década del diez, cuando los datos indican que la mayor parte del viñedo uruguayo habría completado su reconversión.

Además de la filoxera, los viticultores desde los comienzos se tendrían que tropezar en nuestro suelo con enfermedades criptogámicas tales como el “oidium”, la “peronóspora”, la “antracnosis” y la “purridie”, que requerían tratamientos a veces desconocidos y encarecieron el cultivo de la vid. A estas enfermedades se le sumaron las continuas invasiones de langosta y la exposición constante a condiciones climáticas adversas; todos factores que



determinaron continuas fluctuaciones en el volumen de producción vitícola. No obstante estos contratiempos, como vimos, el entusiasmo por las viñas continuó aumentando en el período.

Otro factor que también constituyó un freno al desarrollo de la viticultura fue el creciente contingente de vino adulterado que se empezó a producir en escala considerable en el país a partir de la década del noventa. En parte para desincentivar la alteración y estiramiento de los mostos, se promulgó en 1903 la primera ley vitivinícola nacional, que ordenó al sector por su fuerte proyección fiscalizadora y lo orientó hacia el “vino natural”. Si bien la sanción de esta ley provocó una importante expansión vitícola durante los primeros años de su promulgación, no logró ser un impulso de largo plazo: el vino adulterado continuó ofreciendo una competencia cada vez mayor al producto genuino y natural, y esto condujo a una crisis en la viticultura hacia mediados de los veinte. La crítica situación llevó a que en 1926 se sancionara una nueva ley que incorporó disposiciones adicionales para el mejor control de la composición de los vinos elaborados en el país.

Más allá de las diferentes coyunturas por la que atravesó la viticultura del país en el período analizado, se produjo durante el mismo un fuerte crecimiento tanto en la superficie del viñedo como en su productividad, lo que derivó en un aumento continuo de la cantidad de uva cosechada y un importante desarrollo de la industria vinícola. Esta última, iniciada en 1880, ya había alcanzado en 1930 un volumen de elaboración de 49.5 millones de litros.

El volumen de importaciones de vino, por su parte, experimentó un descenso prácticamente ininterrumpido a partir de 1889, pasando de 33.6 millones de litros en dicho año a poco más de un millón de litros en 1930. Esta estrepitosa caída respondió a una diversidad de factores entre los que se destacan las malas condiciones económicas de la población (generalmente como consecuencia de contextos externos adversos), la desorganización de los países beligerantes durante los años de la guerra, y la fuerte política arancelaria llevada adelante por el gobierno.

El vertiginoso crecimiento de la industria vinícola nacional, combinado con la caída sostenida de las importaciones de vino a partir de 1889, posibilitó un importante proceso de sustitución de las importaciones. El mercado local en menos de cincuenta años pasó de abastecerse totalmente con vino importado a hacerlo en un 98% con producción nacional. Sobre el final del período la producción local dominaba ampliamente el mercado interno y prácticamente no quedaba margen para continuar con la sustitución de importaciones.

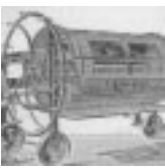
En síntesis, la vitivinicultura surgió, creció y se afianzó en el Uruguay entre el último cuarto del siglo XIX y la tercera década del XX. El vertiginoso crecimiento presentado por la producción vinícola del país durante el período y su éxito en afianzarse en el

María Belén Baptista



mercado interno y sustituir la producción extranjera, hizo que se destacara del resto de los sectores de la economía y fuera considerada en la época como símbolo de civilización y progreso.

Por último, interesa destacar que en estas páginas se analizaron sólo algunos de los factores que ayudan a explicar el desarrollo experimentado por el sector en el período. Existe, sin embargo, un elemento fundamental cuyo estudio no ha sido abordado en el presente trabajo: el rol jugado por la inmigración, particularmente la italiana, a la que debemos el desarrollo de la agricultura minifundista en el período. Esta “sangre nueva” portadora de conocimientos, experiencias, y por sobre todo una gran capacidad de iniciativa, constituye un factor clave para entender el surgimiento y desarrollo de la vitivinicultura en el país. Su rol en este sentido merece ser objeto de estudio de próximas investigaciones.



Bibliografía y Fuentes citadas

Bibliografía

Acevedo, Eduardo (1934): *Anales históricos del Uruguay*, Tomos IV, V y VI, Barreiro y Ramos, Mdeo.

Álvarez, Teodoro (1913): *Viticultura general, adaptada al Uruguay y a la Argentina*, Imp. Artística de Juan J. Domaleche, Mdeo.

Álvarez, T. & Frommel, J. (1899): *Análisis de Vinos Nacionales*, Laboratorio de Química Agrícola de la Asoc. Rural del Uruguay, Imprenta “Rural”, Mdeo.

Baptista, Belén (2001): “La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1875-1930). Principales Series Estadísticas”, Mimeo, Mdeo.

Barrán, J.P. & Nahum, B. (1973): “Recuperación y dependencia, 1895/1904”, en *Historia rural del Uruguay Moderno*, Tomo III:, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

Barrán, J.P. & Nahum, B. (1978): “Agricultura, Crédito y Transporte bajo Batlle (1905-1914)” en *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Tomo VII, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

Barrán, J.P. & Nahum, B. (1979): “El Uruguay del 900”, en *Batlle, los estancieros y el Imperio Británico*, Tomo I, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

Barrán, J.P. & Nahum, B. (1993, 2ed.): “Historia Social de las Revoluciones de 1897 y 1904” en *Historia rural del Uruguay moderno*, Tomo IV, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

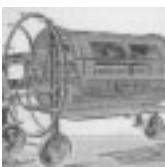
Beretta, A. et. al. (1978): *La industrialización del Uruguay 1870-1925, cinco perspectivas históricas*, FCU, Mdeo.

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, Alcides (2000): “El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875-1930)”, ponencia presentada al XVII Congreso de Historia Económica Argentina, Tucumán, 21 a 23 de setiembre.

María Belén Baptista



Bértola, Luis (1987): *Algunas Hipótesis sobre el Crecimiento de la Industria Manufacturera Uruguaya en los Años' 20*, Serie Documentos de Trabajo de CIEDUR, N° 47, Mdeo.

Bértola, Luis (1991): *La industria manufacturera uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, CIEDUR, Mdeo.

Bértola, L. & col. (1998): *El PBI del Uruguay, 1870-1930 y otras estimaciones*, Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

Bértola, Luis (2000): *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*, Ediciones Trilce, Mdeo.

Bucheli, Gabriel (1999): “El crecimiento industrial y sus determinantes en 1870-1930; Uruguay y los países de la región”, ponencia presentada en *las II Jornadas de Historia Económica*, organizadas por AUDHE, Mdeo.

De Frutos, E & Beretta, A. (1999): *Un Siglo de Tradición, Primera Historia de Uvas y Vinos del Uruguay*, Aguilar, Fundación Banco de Boston, Mdeo.

Faroppa, L. (1969): *Industrialización y Dependencia Económica*, Enciclopedia Uruguay N° 46, Mdeo.

Finch, Henry (1980): *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

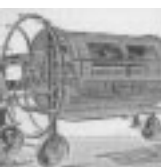
Galanti, Arminio N.(1919): *El Vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio Crítico Ilustrado*, Tip. Italia, Mendoza.

Jacob, Raúl (1981): *Breve historia de la industrial en Uruguay*, FCU, Mdeo.

Jacob, Raúl (1986): “Uruguay: Política Industrializadora y Grupos de Presión (1875-1898), en *Siglo XIX*, N° 1, Revista de Historia publicada por la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Nuevo León, Mexico.

Jacob. Raúl (1988): “La Industrialización anterior a 1930: Crónica de un debate nunca realizado”, en *Industria Uruguay: dos perspectivas*, Buxedas, M. & Jacob, R., FCU, Mdeo.

María Belén Baptista



Lamas, Mario & Piotti, Diosma (1981): *Historia de la Industria en el Uruguay, 1730-1980*, Publicación de la Cámara de Industrias del Uruguay, Mdeo.

Lloyd, Reginald (1912): “Impresiones de la República del Uruguay en el siglo Veinte”, Londres.

Maeso, Carlos M. (1910): *El Uruguay á través de un siglo*, Tip. Y Lit. Moderna, Mdeo.

Martínez Cherro, Luis (1990): *Por los tiempos de Francisco Piria*, Asociación de Fomento y Turismo de Piriápolis, Uruguay.

Mendizábal, M. & Correa Luna, N. (1926): *Elaboración racional del vino*, Sección Laboratorios, Dirección de Agronomía, Ministerio de Industrias, Imprenta Nacional, Mdeo.

Millot, J., Silva, C. & Silva, L. (1973): *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post Guerra de la Segunda Guerra Mundial*, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República, Mdeo.

Millot, J. & Bertino, M. (1996): *Historia Económica del Uruguay: 1860-1910*, Tomo II, FCU, Mdeo.

Moraes, María Inés (1990): *Bella Unión: de la estancia tradicional a la agricultura moderna (1853-1965)*, Centro de Investigaciones Económicas, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

Nahum, B. (1999): *Breve historia del Uruguay independiente*, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

Oddone, Juan Antonio (1966): *La formación del Uruguay moderno. La inmigración y el desarrollo económico-social*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Argentina.

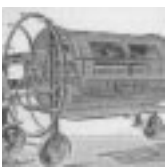
Passadore, Carrau & Mutio (1933): *El Arte Moderno de la Vinificación Perfecta*, Mdeo.

Rivero, Laura (1985): *Algunas consideraciones en torno de la legislación proteccionista entre 1888 y 1912*, mimeo, Diploma en Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

Román Cervantes, Cándido (2000): “Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870-1936)”, Mimeo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de La Laguna, Islas Canarias.

María Belén Baptista

Fuentes



Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897), La Cruz, Florida.

Berra, F; De Vedia, A. & De Pena, C.M. (1882): *Álbum de la República Oriental del Uruguay compuesto para la Exposición Continental de Buenos Aires*, Imprenta Rius y Becchi, Mdeo.

Criado, M.A. (años 1878 a 1904): *Colección Legislativa*, República Oriental del Uruguay, Imprenta Rural, El Siglo, Barreiro y Ramos, Mdeo.

“El Problema Vitivinícola. Colección de artículos publicados en la prensa de la Capital” ¹¹⁵ (1925), sin editor, Talleres Gráficos Imparcial, Mdeo.

Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925, Capurro & Cía. (1925), Mdeo.

Mitchell, B.R. (1993): *International Historical Statistics: The American 1750-1988*, Stockton Press, U.K.

“Precios corrientes para 1896 de vides y sarmientos europeos y americanos del viñedo de Domingo Basso”, Establ. Tipográfico L'Italia al Plata (1896), Mdeo.

Rial, Juan (1980): *Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930*, Serie Cuadernos de CIESU, N°40, Mdeo.

Uruguay, Dirección de Estadísticas de la República, *República Oriental del Uruguay, Resumen Estadístico (población, comercio, finanzas) para la exposición universal de París*, Imprenta La Tribuna (1878), Mdeo.

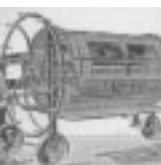
Uruguay, Dirección General de Estadística y Censos, *Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay* (varios años, período 1884-1943), Mdeo.

Uruguay, Ministerio de Industrias, Dirección de Agronomía, *Anuarios de Estadística Agrícola de la República Oriental del Uruguay* (varios años, período 1884-1943), Mdeo.

Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos*, (varios años, período 1913-1927), Mdeo.

¹¹⁵ Material facilitado por la Lic. Andrea Bentancor.

María Belén Baptista



Vaillant, Adolfo (1873): *La República Oriental del Uruguay en la exposición de Viena*, Imprenta La Tribuna, Mdeo.

Diarios y Revistas

Diario *El Día* (1912), Montevideo.

Diario *El Pueblo* (1902), San Carlos, Maldonado.

Diario *El Siglo* (1908), Montevideo.

Diario *El Telégrafo* (1913-1930), Paysandú.

Diario *El Paysandú* (1893), Paysandú.

Diario *La Tribuna Popular* (1893), Montevideo.

*Revista de la Asociación Rural del Uruguay*¹¹⁶, (varios años, período 1870-1930; 1987), Mdeo.

Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay (1925-1926), Mdeo.

¹¹⁶ Material facilitado por la Lic. Daniela Bouret.



Los inmigrantes italianos y la vitivinicultura en el Uruguay moderno

Un contrapunto entre lo cultural y lo productivo

Introducción

Las líneas que presentamos en esta oportunidad surgen de un trabajo de investigación previo realizado como Tesina de Licenciatura (Sociología). En esta ocasión extractamos los puntos que creímos más relevantes de forma de poner a discusión algunas de las hipótesis manejadas en su elaboración, así como proponer un recorrido que intenta combinar aproximaciones desde varias disciplinas, fundamentalmente sociología y antropología. Por su parte, esta línea de trabajo actúa de forma complementaria a otros trabajos más exhaustivos realizados por el equipo y fundamentalmente, a aquellos de autoría del Prof. Beretta Curi, referidos al aporte de la inmigración en la conformación del sector vitivinícola.

La idea que nutrió esta investigación fue la de que el sector vitivinícola nos proveía de un lugar privilegiado donde rastrear las relaciones entre lo cultural y lo productivo. El hecho de que los descendientes de los inmigrantes italianos de fines del siglo XIX y principios del XX reconozcan como tradiciones comunitarias, específicamente italianas, a un conjunto de rasgos propios de la producción: qué y cómo producir, da cuenta de este trasvase de identificaciones.

Por otro lado, esta investigación mantiene la convicción de que las micro historias son un nutriente fundamental de la historia del sector y que los relatos personales y los legados familiares refuerzan una cultura de supervivencia productiva entre quienes lo integran. Si bien las dificultades para el sector han producido sus propias bajas, la “herencia cultural” de los viñedos y las bodegas parece insistir en el empeño.

Por último, debemos decir que por la propia lógica adoptada en el trabajo, este se vuelve muy extenso y sus derivas son múltiples, en la medida que a partir de nuevos documentos y relatos podemos seguir complementando los puntos propuestos y aventurarnos a añadir otros.



Apuntes sobre el Uruguay rural de fines del siglo XIX y comienzos del XX

A fines del siglo XIX y principios del siglo XX, el agro uruguayo estuvo caracterizado por el predominio de los grandes establecimientos: la escasa parcelización de la tierra y una gran labilidad de fronteras- tanto territoriales como comerciales- fomentaban el desarrollo del comercio de tránsito. Asimismo, durante aquellos años de finales de siglo, la idea de que la agricultura civilizaría nuestra “vida política”, aumentaría el poder económico y “tranquilizaría los ánimos del poverío”, se propagaba desde los llamados “sectores cultos” de los partidos tradicionales. Ya discursos, ya programas políticos de la época, teorizaban sobre las relaciones entre los actores rurales y los sectores productivos por entonces hegemónicos, así como también, sobre la necesidad de poblar el territorio nacional.

En múltiples discursos partidarios de la época aparecían conceptos tales como “progreso” y “civilización”. Se argumentaba -también en aquel entonces- sobre las exigencias de un “nuevo orden internacional” que requería de nuevos cambios tecnológicos y una mayor consolidación institucional; exigencias todas, a las que Uruguay -por diversas razones- respondía de forma lenta y gradual. De cualquier modo, podría afirmarse que una de estas razones fue el recelo con el que se percibió al desarrollo de la agricultura en tanto enemiga de “ciertos intereses”.

El flamante protagonismo de la agricultura, y la posibilidad -a la postre muy relativa- de que el establecimiento ganadero pasara a un segundo plano, exigía algunas precisiones a quienes desde el poder creían en el beneficio que significaba abrir el país a las corrientes migratorias de ultramar: “...es urgentísimo colonizar, pero es preciso hacerlo con los ojos abiertos...la colonización agrícola no es como algunos lo suponen, la enemiga de la cría del ganado...la colonización agrícola lejos de perjudicar la cría del ganado, tiende a mejorarla y a fomentarla”.¹ Estas declaraciones realizadas por Andrés Lamas, en un Manifiesto de 1855, dejaban entrever la aparición -no solamente discursiva- de una hasta entonces inédita dicotomía en términos de desarrollo, encarnada por la ganadería y la agricultura.

Los inmigrantes

Debe decirse que otras de las razones por la que el desarrollo de la agricultura aparecía como un factor “amenazante” para la estructura productiva tradicional del país era porque junto a ella se percibía la emergencia de un nuevo actor en la escena nacional: el inmigrante o el “gringo” -como más comúnmente se le llamaba- que en su propósito de habitar en un nuevo territorio, de aclimatarse física, social y económicamente, contribuyó -con el transcurrir de los años- a dibujar nuevos paisajes en los campos uruguayos.

¹ Tomado de Barrán, J.P. y Nahúm, B.: *Historia rural del Uruguay Moderno* 1886 - 1894. p. 357. Ediciones de la Banda Oriental



Aquel inmigrante procedente prácticamente en la totalidad de los casos, de países o regiones con mayor desarrollo capitalista y que por el paradójico desenlace de “fuerzas contradictoriamente modernizantes”², había sido expulsado de su tierra de origen, se transformaría para los países receptores, como el Uruguay de fines del siglo XIX y principios del XX, en un importante factor de producción y consumo, así como también, en nuevo capital social. Estos nuevos recursos humanos en su tarea de aprendizaje, de resocialización en toda su magnitud, o sea, de “*adquisición de nuevos elementos de orientación de la acción, nuevas orientaciones cognitivas, nuevos valores, nuevos objetos y nuevos intereses expresivos*”³, permearían todos los ámbitos de nuestro país. Como referencia, podría señalarse que en el año 1908, los inmigrantes llegaban a ser los propietarios rurales de aproximadamente el 11% de la superficie del departamento de Canelones, siendo esto además, uno de los indicadores más claros de que los inmigrantes no sólo pretendían modificar el uso tradicional del suelo de este país, sino también, poseerlo.

Habida cuenta de que nuestro país recibió la confluencia de contingentes poblacionales de las más diversas procedencias, podría hablarse -como de hecho lo atestigua la abundante literatura al respecto- sobre la participación y contribución de las corrientes migratorias, en todas y cada una de sus vertientes, a la construcción de lo que dio en llamarse el *Uruguay Moderno*. También es de rigor reconocer que el hecho de que pudiera hablarse de un país -aunque sólo transicionalmente- multiétnico, y por tanto multilingüe, dificultó a posteriori, el reconocimiento de la contribución de la inmigración en todas sus especificidades. No obstante, amparados en datos presentados en el anexo estadístico y testimonios recogidos en las entrevistas realizadas para el trabajo de Tesina, podemos constatar la existencia de relaciones en cierta medida fuertes y constantes entre determinadas comunidades de inmigrantes y la conformación y desarrollo de algunos de los sectores productivamente embrionarios en el país. Si bien estas relaciones no fueron ni excluyentes ni exclusivas: las contribuciones de determinadas naciones a cierto sector productivo no son en absoluto netas en sus expresiones; bien puede acudirse a varios ejemplos que dan cuenta de este engarce entre lo cultural y lo productivo: los inmigrantes valdenses y el desarrollo de la actividad granjera, los portugueses y la horticultura y sin duda, los italianos y la vitivinicultura. Sobre esta última relación nos detenemos en estas líneas.

La inmigración italiana

Los italianos y la vitivinicultura

La presencia italiana en el país, permanece documentada oficialmente desde 1830, año en que los primeros flujos migratorios, cerca de 8.000 personas, llegaban de Piamonte, Génova y Lombardía, a

² Beretta Curi, A.: *Los burgueses inmigrantes*. Obra inédita.

³ Parsons, T.: *El sistema social*. Cap. 6. “El aprendizaje de las expectativas”, p. 195



tierras uruguayas. De la segunda mitad del siglo XIX en adelante, arribaron al país artesanos y constructores provenientes de Friuli, Emilia- Romagna, Marche y Toscana, así como también, agricultores de Piamonte y Veneto y, trabajadores y vendedores ambulantes de la Italia meridional. Llegada la década del '60, el número de italianos en el país ya alcanzaba la cifra de 20.000, número altamente trasvasado durante la década posterior (60.000). Si bien en los últimos años del siglo XIX, el aumento del número de inmigrantes continuaba siendo sostenido, lo que habría de cambiar serían las “formas de emigrar”. Mientras que los primeros movimientos migratorios mantenían un cierto “orden”, aunque más no fuere, mínimamente institucionalizado por los programas de colonización; los movimientos migratorios posteriores estuvieron fuertemente teñidos por su carácter espontáneo, proceso que a su vez, se cerrará parcialmente en las primeras décadas del siglo XX.

Volviendo a las cifras, en el censo de 1908, se registran 62.337 italianos, en tanto españoles son 54.885; 27.789 brasileños; 8.341 franceses y 27.850 inmigrantes de otras nacionalidades⁴. Correlativamente a la importancia absoluta y relativa de estos datos, algunos autores señalan el aporte de los inmigrantes de nuevos usos y costumbres, y de forma quizás más directa respecto a la producción agrícola, en la incorporación de nuevas técnicas, primordialmente en aquellas de carácter más artesanal. Algunos de los puntos que alimentan el interés por la búsqueda del vínculo entre la inmigración italiana y la producción vitivinícola, podrían sintetizarse de la siguiente forma, en primer lugar, la agricultura constituyó la segunda actividad en importancia dentro de las tendencias en las ocupaciones desempeñadas por la comunidad italiana inmigrante. En segundo término, la forma característica de producción de los inmigrantes: el uso de mano de obra familiar y la capacidad de generar ahorros con el propósito de reinvertir en nuevas tierras, sentaron, en gran medida, las bases para una posterior categorización de la agricultura familiar nacional.

Por otro parte, -como ya señaláramos- el papel desempeñado por los inmigrantes fue fruto de la pugna, tanto individual como familiar, entre integración y adaptación por un lado, y defensa de un “mundo de vida” propio, por otro; pero también, de una forma singular de aprendizaje, sustentado en un sistema motivacional particular de quienes pretendían conjugar proyecto y memoria. La existencia de emprendimientos como la plantación de vid y el emplazamiento de bodegas, da cuenta del papel jugado por los inmigrantes en una posible redefinición identitaria de “receptores” y “recibidos”. Esta redefinición es fruto de la dialéctica entre rasgos propios de un sistema de acciones y valores “locatarios” y el intento por reproducir, por parte de los inmigrantes, una forma de entender y vivir “el trabajo” (una forma característica de producción el país de origen, consecuencia, entre otras cosas, de la forma de tenencia de la tierra) y un sistema de valores que les era propio.

⁴ Tomado de Zannier, G.: *Visione Panoramica della Presenza Italiana nella Cultura Uruguayana*. Centro de Estudios Italianos.



Como es sabido, el estudio de aspectos relacionados con las diversas “mentalidades”, que han conformado la siempre controvertida identidad uruguaya, ha sido muy dificultoso. Fundamentalmente, desde aquí hacemos acuerdo con la sentencia de que “...el abordaje del estudio sobre la sociedad nacional ha sido la que subyacía bajo el espíritu de este siglo: la aspiración a conformar una sociedad nacional homogénea...bajo la égida de un proyecto político unificador y democratizador, que posibilitara la absorción de las particularidades subculturales en la emergencia de una nacionalidad moderna del país...”.⁵ Quizás éste sea también un argumento adicional para “retomar el tema”, poniendo especial acento en las particularidades de la sociedad nacional. En síntesis, se trata de recuperar la contribución del inmigrante en el proceso de transformación de la “orientalidad” de vieja raíz hispánica en “uruguayidad”, partiendo de la hipótesis de que “...la identidad participa de la dinámica de la cultura, lo cual supone que los referentes a partir de los cuales se estructura pueden reinterpretarse y aún sustituirse, sin que por ello, la identidad como constructo ideológico, se pierda...”.⁶

El nacimiento del Uruguay moderno estuvo teñido por los influjos de los procesos alternativos producidos por la inmigración. En el caso de la inmigración italiana, estos procesos alternativos de “italianización” que vivió el Uruguay se refieren a “...usos y costumbres, tradiciones religiosas, concepciones éticas y morales, hábitos domésticos y culinarios, prácticas de agricultura y ganadería, de fuerte tradición italiana, que han sido transplantados y se han instalado fácilmente en esta tierra. La misma organización familiar, recibió, de forma marcada, el influjo italiano”⁷.

Hasta aquí, hemos intentado hacer referencia a la existencia de rasgos característicos y reconocibles de la influencia del inmigrante italiano en la conformación de la mentalidad agraria, y más específicamente de la agricultura familiar y la vitivinicultura. Debido a las características propias de la actividad vitivinícola, fuertemente marcada por la transmisión intergeneracional de técnicas, de “secretos profesionales” e incluso, de un lenguaje particular que ampara su perpetuación, este se constituye en un escenario privilegiado para la reconstrucción histórica del sector.

En este trabajo de investigación, la metodología usada fue de corte cualitativo ya que a través de este camino suponemos una mejor aproximación a una serie de atribuciones de significados, de construcciones interpretativas y de materializaciones de atributos a las que cada ser humano impone un sello personal, pero a los que también “cada sujeto elabora y desarrolla a base de atribuciones de significados preexistentes en su universo cultural”⁸, construyendo por medio del relato, una variedad de realidades y de identidades simultáneas. En este proceso de otorgamiento de unidad y continuidad a historias

⁵ Porzecanski, T.: *Uruguay a fines del siglo XX: mitologías de ausencia y de presencia en Identidad uruguaya: ¿mito crisis o afirmación?*. p. 52. Editorial Trilce.

⁶ Barrios, G. - Mazzolini, S. - Orlando, V.: *Lengua, cultura e identidad: los uruguayos en el Uruguay actual*. p. 100 centro de Estudios Italianos - Universidad de la República.

⁸ Piña, R.C.: *Sobre la naturaleza del discurso biográfico*. Cuadernos del Claeh



fragmentarias quedaron planteadas una serie de interrogantes a seguir explorando. Entonces, ¿qué aportes pueden reconocerse en los comienzos y expansión del sector como propios de la comunidad italiana inmigrante?, y ¿existen rasgos que permanecen hoy como parte de un “hacer y entender” la actividad vitivinícola, “asimilables” de lo que en un entonces fue la “mentalidad propia del inmigrante”?

Con el propósito de ir respondiendo, aún de forma parcial, estas preguntas, se realizaron una serie de entrevistas en profundidad a productores vitivinícolas descendientes de italianos. Las personas entrevistadas debían contemplar los siguientes requisitos: ser descendientes en primera y segunda generación de vitivinicultores italianos, constituyendo así una diada “padre - hijo” y que continuaran dedicándose a la misma actividad. Por su parte, en este proceso de selección de los entrevistados, se excluyeron cuestiones referentes al año de llegada a Uruguay de los italianos inmigrantes que inicia cada una de las líneas de descendencia; así como tampoco se tomaron en cuenta las edades de los entrevistados “padres” e “hijos”, estar en ejercicio o no de la actividad por razones de edad, responder a determinados niveles socioeconómicos y tecnológicos, tanto en la fase agrícola como en la industrial; ni tampoco se tuvo en cuenta la región de procedencia de aquellos inmigrantes. El análisis del discurso autobiográfico presupone entonces, un esfuerzo interpretativo que se pretende redunde en la comprensión de los procesos colectivos que se busca recorrer en estas líneas.

Finalmente, las personas entrevistadas fueron en su totalidad uruguayos, descendientes en primera y segunda generación de inmigrantes italianos que residen actualmente y de forma permanente en las áreas rurales de los departamentos de Montevideo y Canelones. Todos ellos, pequeños productores con predios entre 3 y 10 hectáreas, heterogéneamente reconvertidos tanto en su fase agrícola como en la fase industrial.

Propósitos e ilusiones.

Algunas razones para emigrar

Sin duda alguna, la variedad de móviles que impulsaron a una parte de la población italiana a emigrar se tradujeron en el trazado de estrategias diferentes una vez radicados en el nuevo país. Aunque aparentemente esto pueda dificultar la homogeneización del fenómeno de la “inmigración”, podemos afirmar que en realidad, en todos los casos, los motivos que alentaron la emigración del país de origen a los padres de la primera generación, están contextualizados por un conjunto de factores generales que hacen a la explicación de los movimientos poblacionales transoceánicos masivos propios del siglo XIX y principios del siglo XX. Quizás este sea el punto más complejo a la hora de analizar los motivos para la emigración de los italianos hacia Uruguay, pero tal como se desprende de las entrevistas, estos fueron: el reconocimiento y la percepción de una serie de factores que sumados explican con minucia dos situaciones estructurales bien



definidas y transitoriamente contrapuestas. Por un lado, un estado italiano tardíamente unificado, ya dividido en el norte industrializado que desplaza su mano de obra hacia otros países, y el sur, dominado por el latifundio y el “señorío”. Por otro lado, un país como Uruguay que por aquellos años, transitaba hacia un Estado moderno⁹.

Mientras entre una parte importante de la población italiana reinaban los miedos a las guerras y a su consecuencia inmediata, la miseria; comenzaban a emerger las esperanzas de “torcer el destino” en tierras desconocidas, desde las cuales habían recibido únicamente, referencias promisorias¹⁰. Pero volviendo a la contextualización primera sobre la emigración debemos realizar una nueva relativización, se trata pues, de la definición muchas veces azarosa de los destinos territoriales de una gran cantidad de familias inmigrantes. De hecho, muchas familias y decenas de inmigrantes solitarios llegaron a Uruguay como destino secundario, ya fuese por la percepción de una relativa “saturación” de inmigrantes en la ciudad de Buenos Aires, ya fuese por cierta inexplicable osadía. Podemos encontrar preciosos relatos que expresan la combinación del bajo grado de organización de las corrientes migratorias y la escasa planificación para el “reacomodamiento” de la población en los países receptores¹¹ como rasgos distintivos de la inmigración transoceánica.

“...supongo que habría mucha miseria y además tenían hijos varones...y a todos les iba a tocar el servicio militar...”

“todos decían allá en Italia que acá se hacía la América, pero vinieron acá sin nada, y sin conocer se hace brava la vida...”

“...había muchos que venían para acá y bueno, decidieron venir para acá, se venía uno y se venía el otro...”

“...en aquel tiempo los barcos no paraban en Montevideo, paraban en la Argentina porque dicen que no les convenía parar acá, porque el gasto era alto, entonces, desde Argentina agarraban una barcaza o no se lo que era y los traían para acá...”.

“...bueno, en realidad ellos iban a ir a Buenos Aires, que creo que en Buenos Aires había un tío, un hermano de mi abuela, que se quedó allá, pero ellos se vinieron para acá...”.

⁹ Esta diferenciación fue realizada en varios trabajos, por ejemplo: *la inmigración europea en el Uruguay. Los italianos*, de Rodríguez Villamil, S - Sapriza, G.; *Sull'altra sponda del Plata . Gli italiani in Uruguay*, de Marocco, G. y *L'Uruguay e gli italiani*, de Ruocco, D.

¹⁰ Evidentemente no todos los inmigrantes lograban mejorar su situación, pero curiosamente, al revisar correspondencias enviadas desde América, a familiares o amigos en Italia pocas veces se perciben descripciones medianamente “objetivas” de la realidad del país receptor. Algunos autores como Beretta Curi y Avonto, sostienen que esta suerte de realidad construida llegó a ser constructora, a su vez, de realidad: la de la llegada de decenas de inmigrantes impulsadas por el ánimo infundido por sus “paisanos”.

¹¹ Respecto a este punto, también se pueden señalar algunas excepciones, tales fueron los intentos de la Comisión de Inmigración y Agricultura, reformulada en 1880 y los siempre nombrados, pero pocas veces exitosos, Programas de Colonización. Algunas colonias que lograron desarrollarse con éxito, en general como resultado de la expansión de los cultivos especializados: vid, árboles frutales y hortalizas, fueron: Porvenir, 19 de Abril y Estrella.



Una vez en nuevas tierras...

En líneas generales, los inmigrantes, una vez llegados al país buscaron o bien, mantener los viejos contactos establecidos con coterráneos ya radicados en Uruguay, generalmente parientes o vecinos del mismo pueblo de origen, o bien, establecer, una vez llegados, nuevos vínculos que contribuyeran a sortear los primeros obstáculos. De cualquier manera, la complejidad de estos vínculos que constituyen los “referentes étnicos”, nos obliga a realizar otra distinción entre dos planos diferentes: los vínculos desplegados en el plano institucional y aquellos referidos a lo extra institucional¹².

Una primera aclaración se refiere a lo que entendemos por “referentes étnicos”. Estos son construcciones tanto materiales como simbólicas que básicamente relacionan, enlazan y encadenan, pero también remiten, dirigen y narran realidades personales o grupales. La especificidad de “étnicos” hace que estas operaciones estén remitidas específicamente a un grupo de personas que comparten una cultura. Por su parte, en muchas ocasiones, la búsqueda de explicaciones de cómo funcionan -en un sentido amplio- esas diferencias en las sociedades, nos lleva a realizar clasificaciones convencionales, por lo que la categoría “referentes institucionales”, se refiere al mantenimiento del vínculo con instituciones italianas (asociaciones de perpetuo socorro, comunidades de distintas regiones, etc.). En tanto, los “referentes extra-institucionales” nos hablan del vínculo entre familias de la misma nacionalidad, relaciones entre e intra grupos subculturales (regionales), y sobre todo, vínculos generados por la actividad laboral, por supuesto también en el caso de la vitivinicultura.

Las instituciones

El debilitamiento del asociacionismo

Tradicionalmente, las personas que abandonan su tierra de origen y emigran a un lugar hasta entonces desconocido, forman asociaciones que, tomando la expresión del antropólogo Lewis Munford, actúan como “imanes y recipientes”, atrayendo a quienes hablan una misma lengua, practican las mismas costumbres y se reconocen como iguales, actuando, a su vez, como contenedores en el proceso de aprendizaje y de intercambio cultural¹³. Estas asociaciones suelen tener funciones especializadas, entre las que se reconocen “la orientación que tiene el grupo hacia la producción de efectos objetivos en su medio físico o social, o sea

¹² La construcción de las categorías “institucional - extra institucional”, fue adoptada por entender que el material del que disponemos para analizar no nos permite clasificaciones más exhaustivas.

¹³ Este proceso de intercambio entre culturas diferentes, entre las que se ponen en juego, desde pequeños “préstamos” y modificaciones, hasta el reemplazo total de pautas de conducta, ideales implícita o explícitamente aceptados, y subsistemas de valores, es llamado: transculturación. En el caso uruguayo, este proceso tiene una serie de especificidades que tratamos en otros puntos del trabajo. Por un lado, la sociedad uruguaya estuvo tempranamente “italianizada”, por otro el proceso de adaptación de los italianos a la realidad uruguaya de principios del siglo XX fue muy rápida y sin demasiados obstáculos, al menos en comparación con otros casos, como fueron, por ejemplo, las corrientes migratorias italianas a Estados Unidos y Australia.



funciones para un objetivo específico; la orientación del grupo para la conservación de su propia estructura interna, funciones de control; y la orientación del grupo hacia la satisfacción de las necesidades psicológicas de sus miembros, funciones de tipo expresivo”¹⁴.

Las instituciones de corte étnico fundadas en el país han mantenido, sin duda, estas características¹⁵, y su caracterización depende de los objetivos para los cuales fueron creadas. La gran mayoría de ellas fueron de ayuda mutua, entre las cuales están comprendidas las instituciones de asistencia social, laboral y sanitaria, pero también existieron -variando de una comunidad a otra- aquellas de carácter religioso, educativo, comercial, industrial, patriótico, político, regional y agrícola¹⁶. Algunas de estas instituciones atendieron los intereses de los inmigrantes y a sus descendientes, mientras que otras, vehiculizaron las relaciones entre los estados uruguayo e italiano. Sin embargo, esta diferenciación fue aún más compleja debido a las fragmentaciones generadas por la impronta regionalista. De hecho, la fundación de asociaciones de tipo regional y por tanto, la jerarquización de las subculturas por encima de rasgos culturales de carácter nacional, si bien enriquecieron el espectro cultural de la comunidad inmigrante, en cualquier caso, dificultaron y, en cierta medida hipotecaron, la supervivencia de estas instituciones y el desarrollo de estrategias de adhesión más efectivas. Estas dificultades quedan aún más al desnudo cuando el papel de estas instituciones se analiza en las zonas rurales. Si bien es cierto que algunas ciudades del interior del país contaron con sus “casas de los italianos”, su existencia fue considerablemente menor respecto a Montevideo, siendo en todo caso, la cantina más próxima a las viviendas, el lugar de reunión y esparcimiento, tanto para los pobladores italianos y sus descendientes, como para los oriundos de la zona. Esta tendencia es aún más pronunciada en el caso de las generaciones posteriores; posiblemente estas hayan perdido, por lo menos en el terreno institucional, las “nociones de adscripción étnica”¹⁷ que ya débilmente se reconocían en sus padres.

Las disposiciones señaladas podrían obedecer, en primer lugar, a las dificultades que- desde sus inicios- tuvieron dichas asociaciones para sobrevivir y aún más, para reconvertirse de instituciones meramente asistenciales a verdaderos ámbitos de reforzamiento de los perfiles identitarios. Y este argumento parece todavía más pertinente para las zonas rurales. Otra razón podría buscarse en lo que podría llamarse “una de las lógicas” características de parte de la masa inmigrante; prácticas poco corporativas, predominantemente individualistas o familiares, de búsqueda de soluciones inmediatas primero, y de mejoramiento de la calidad de vida después, en todo caso, desplegan-

¹⁴ Bock, P.: *Introducción a la moderna antropología cultural*. Fondo de Cultura Económica.

¹⁵ A modo de ejemplo, transcribimos parte de los estatutos de la “Associazione Reduci della Guerra Europea”, luego llamada “Associazione Nazionale Combattenti e Reduci d’Italia”: 1. mantener vivo el sentimiento de italianidad; 2. desarrollar el espíritu de solidaridad; 3. procurar trabajo para los socios.

¹⁶ Algunas de las Asociaciones y sus respectivos años de fundación fueron: “Lega Lombarda Corale e Istrumentale” (1880); “Società Italiana de Mutuo Soccorso” (1881); “Circolo Italiano de Publiche Letture” (1885); “Società Agricola Italo - Uruguayana” (1888); “Società Italiana Lago di Como” (1889); “Sociedad de Socorros Mutuos entre Obreros Italianos Unidos” (1901); Centro Legionarios Garibaldinos” (1909).

¹⁷ Barrios- Mazzolini-Orlando: Op. Cit. p. 107



do una estrategia “free lance”.

“...yo nunca fui a la Sociedad Italiana, el finado tampoco era de ir...”.

“...con asociaciones italianas no mantuvo ningún vínculo, no, porque él después se hizo muy criollo, muy uruguayo...”.

La defensa del “mundo de la vida”.

Creencias, hábitos y costumbres.

Indefectiblemente debemos volver sobre el concepto de identidad y a algunos de sus referentes: las creencias, las costumbres y la lengua, para dar cuenta de cómo se articularon las transferencias culturales entre los inmigrantes y el resto de la sociedad. En este sentido, las opiniones sobre las estrategias diseñadas por los inmigrantes y sobre las condiciones favorables o no para su asimilación, fueron muy diversas, desde quienes pusieron el acento en los mecanismos de defensa del “patrimonio cultural” de la comunidad italiana, a quienes reconocen por parte de los inmigrantes la puesta en práctica de estrategias de actualización de sus referentes culturales, incorporando elementos del campo referencial propios de la comunidad receptora: “...limitando la actualización de los referentes categóricos de sus identidades a ámbitos específicos: el hogar, los amigos, el templo, los clubes regionales...”¹⁸.

“...hacían cantarolas... se juntaban unos cuantos, y les gustaba tomar vino y les gustaba hacer comidas y jugaban a las bochas...los italianos hacía los tallarines como todos los italianos, siempre le gustó hacerlos a ella o los ravioles y le gustaba mucho hacer la sopa, los “minestrone”, en las fiestas nos juntábamos unos cuantos italianos, hacían la “bagna cauda”, ponían las brasas arriba de la mesa, hacían así: tenían una olla vieja de barro, después tenían un platito con aceite bueno de oliva y le ponían manteca también y anchos y se ponían todos alrededor, y cortaban apio, cardo, hinojo de mesa picadito, agarraban un tenedor con un pedazo de pan y mojaban ahí y cada uno con el vaso de vino, a veces se pasaban tres o cuatro horas charlando y comiendo, hablando de las cosas de allá y a veces jugaban a la “murra”, con los dedos, yo ya no seguí eso...”.

“... bueno ahora no tanto...las tradiciones que si se guardaron fueron eso de faenar un animal, o tradiciones de comida, me acuerdo que con los restos de queso se hacía una cosa que no me acuerdo como era el nombre, pero además nunca más la comí...”.

“...la fiesta más importante era la del 20 de setiembre, era el día de los italianos, ahora se terminó, pero antes por acá en los alrededores se armaban cada fiestas y cada cantarolas ese día, por esta zona, festeja-

¹⁸ Barrios-Mazzolini-Orlando: Op. Cit. p. 100



ban algo de Garibaldi, pero yo no me acuerdo más ya hace como 30 años que se dejó de festejar...”.

El lenguaje

El lenguaje es un marcador específico de aprendizaje y un indicador complementario de lo que decíamos en párrafos anteriores. Este marcador específico dentro de un marco más amplio y complejo de socialización es además un vehículo tanto de información estrictamente lingüística¹⁹, como también, de información sobre patrones culturales más complejos²⁰.

La inmigración italiana vivió transicionalmente lo que podría llamarse una “situación de bilingüismo con disglosia”, vale decir, manejo de dos idiomas y separación de ámbitos de uso para cada lengua. De todas maneras, según los estudios realizados sobre el tema²¹ y por lo recogido en las entrevistas, esta heterogeneidad lingüística fue solamente transicional. En líneas generales se sostiene que los factores coadyuvantes más reconocibles en esta tendencia de debilitamiento de la lengua propia fueron, por un lado, las semejanzas entre los dos idiomas: el italiano y el español, lo que facilitó el aprendizaje de este último. Por otro lado, la multiplicidad lingüística de la comunidad italiana inmigrante expresada en los distintos dialectos, prevalecieron ante el uso cotidiano de una lengua itálica común, imposibilitando así, el traspaso natural a posteriores generaciones.

En síntesis, podría decirse que los inmigrantes italianos aprendieron el español sin mayores dificultades y para la gran mayoría la asimilación del nuevo idioma significó un camino rápido para adaptarse “normalmente”²² y resolver con mayor éxito, situaciones de la vida cotidiana

“...si, si mi papá encontraba algún italiano, si hablaba, hablaba entre los compadres...”.

“...la finada siempre nos habló en español, aprendió fácil ella, huy! enseguida aprendió a hablar como hablamos nosotros, muchos decían que no parecía que era italiana...”.

“...él se vino, pasó muy mal porque no le entendían nada...los primeros meses dice que pasó horrible, sobre todo por el idioma...”.

“...mi abuelo se adaptó mucho al país que venía, entonces había gente que no se daba cuenta que era italiano porque dicen que el primer tiempo sufrió mucho y por eso se quiso adaptar rápido...”.

“...con los padres se acostumbró a hablar en castellano, ni siquiera

¹⁹ “...los marcadores lingüísticos pueden ser las lenguas como un todo o rasgos lingüísticos particulares (fonológicos, sintácticos, léxicos, discursivos) en una única lengua de base...” en Barrios-Mazzolini-Orlando. p. 103.

²⁰ “... en la abrumadora mayoría de los casos, la respuesta humana se produce ante el estímulo o de la situación estímulo, según esté definida o interpretada de acuerdo con las normas establecidas por el hombre... (y) los vocabularios de diferentes lenguas a la vez reflejan y perpetúan las formas comunes y distintivas de categorizar las experiencias o las maneras de pensar...”, Kluckhohn, C.: *Culture and Behaviour* en Bock, P.: Op. Cit. p. 95. Fondo de Cultura Económica.

²¹ Barrios, Mazzolini y Orlando afirman que “...grupos tan diferentes como italianos, armenios o judíos han aprendido el español con mayor o menor dificultad ya en la primera generación, logrando un desempeño exitoso en la segunda generación que, a su vez, pierden el uso activo de sus lenguas étnicas en el orden del 50% de los individuos. En la tercera generación, el desapego es prácticamente total...”.

²² “...lo que usualmente se denomina como una adaptación “normal” a un cambio en la situación o el “desenvolvimiento de una pauta dinámica establecido, es un proceso de aprendizaje...” . Parsons, T.: Op. Cit. p. 195.

Angélica Vitale Parra



entre ellos, porque ellos eran de diferentes regiones y como hablaban dialecto también había cosas que las decían diferentes, ellos siempre se decían el uno al otro, “no eso no es italiano, se dice así, se dice asá ...”.

El matrimonio

Sin duda, otro factor influyente en los procesos de integración lo constituyó la mayor o menor ocurrencia de uniones matrimoniales combinadas. Aunque tampoco podría afirmarse que la exogamia constituyó la forma exclusiva de uniones matrimoniales, sí podría decirse que las uniones matrimoniales entre personas de distinto origen se traduce en la pérdida de tradiciones propias de una comunidad determinada de inmigrantes

Indagar hasta dónde la tradición juega como reforzador de determinadas creencias y costumbres y adónde pueden reconocerse sus “fugas” más notorias, nos exige la aprehensión de un tipo de comunicación que se desarticula, por un lado, en sus aspectos individuales, generando un tipo de ligazón fruto de la interacción entre distintos sujetos (comunicación interpersonal), por otro, en sus aspectos grupales, en tanto reconstrucción dialéctica de los significados sociales, culturales, simbólicos y psicológicos. Y por último, en tanto comunidad, que comprende a las dos categorías anteriores, entrelazando a los individuos y definiendo el “nosotros identitario” de ese vínculo.

Indudablemente, aquel “nosotros comunitario” ha ido redibujando sus fronteras, participando en ellas lo culinario, lo festivo, lo recreativo, lo laboral y también, los relatos que fusionaban fantasía y realidad. El reconocimiento de las tradiciones italianas en la cultura culinaria, en la celebración de determinadas festividades y en formas particulares de entretenimiento son más propias de la primera generación de inmigrantes, mientras que para las generaciones siguientes, las tradiciones son reconocidas en el ámbito del trabajo, en el reconocimiento de una serie de hábitos laborales que se interpretan como parte de las tradiciones italianas de la familia. Este es quizás el punto de encuentro entre lo cultural y lo productivo; entre los italianos y los vitivinicultores. Este posiblemente también sea el prefacio de la cultura vitivinícola y el lugar privilegiado donde las historias personales y familiares y la historia del sector se otorgan mutuo sentido.

Los “paisanos”, el trabajo y el vino: *Nuevos escenarios para la tradición*

En los párrafos anteriores se ha hecho mención a los potenciales vínculos entre los inmigrantes italianos radicados en las zonas rurales del país y las instituciones-asociaciones de carácter étnico. En otro sentido, se mencionó la existencia de referentes identitarios “extra institucionales”. Allí podrían destacarse dos cuestiones: la primera hace referencia al papel del los “paisanos” y “compadres”, quienes



constituyéndose en una suerte de “familia cultural”, garantizaron la conservación de las relaciones interétnicas. La segunda cuestión quizás sea el núcleo de esta trabajo: la actividad laboral desarrollada en el viñedo y la bodega se constituía en un lugar común, en lugar de encuentro, en el que y a través del cual, de construyeron formas de relacionamiento informales entre inmigrantes italianos que se dedicaban a la misma actividad.

“...la relación que tengo con los italianos es más que nada por la actividad, en este gremio de la bodega hay mucha gente que son de descendencia de italianos, pienso que la mayoría de los bodegueros tienen algo que ver con los italianos, por lo que uno escucha y por los apellidos...”

“...hace mismo, hace unos días, volví de un viaje que hice con descendientes de italianos de acá de la zona (Melilla) y que se dedican a la vitivinicultura o a la fruticultura...”

“...Mi abuelo siempre estuvo relacionado con los italianos porque además, en la viticultura hay muchos italianos que vinieron y se dedicaron a esto...”

“...Ahora, unos primos -que en realidad tampoco son, porque nos decimos primos porque su madre vino de Italia y era del mismo pueblo que mi abuela- entonces nos tratamos como si fuéramos parientes...”

“...en el ‘47 papá ya compró en el camino la Renga pero como no alcanzaba, Lino, un paisano venido también de Potrévoli le prestó algo...es que entre ellos se prestaban plata, de palabras, sin papeles y sin nada, se tenían confianza...”

Los dos aspectos señalados son además, las formas más recurrentes y reconocidas de relacionamiento a través de las sucesivas generaciones, así como los nuevos escenarios en los que se fueron redibujando los perfiles identitarios de la comunidad. No debemos olvidar, que al contrario de lo sucedido en muchos otros países que también recibieron contingentes importantes de inmigrantes italianos, en Uruguay, el cotejo entre “preservación interna” de las comunidades italianas e “integración externa”, o sea, adaptación a la sociedad receptora, tendió a romperse en favor de la última, fortaleciéndose de esta forma los procesos de asimilación.

Llegados a este punto, podríamos recurrir a la categoría analítica de “solidaridad” propuesta por Emile Durkheim. Vale decir, si por “solidaridad” entendemos una forma de cohesión e integración social, si además, la solidaridad puede ser, o bien de tipo “mecánico”, basada en la semejanza de las partes de un grupo social, respaldada, a su vez, en experiencias, ideas comunes y emociones compartidas, o bien de tipo “orgánico”, propia de la diversificación y la complejización social; entonces, podríamos plantearnos, siguiendo esta línea, que el trabajo en la vitivinicultura se constituye en los inicios del sector en el generador de un nuevo tipo de ligazón entre connacionales embarcados en un mismo proyecto, articulando de esta forma, el juego de una doble identidad: la de trabajadores en un sector productivo cargado de componentes identitarios (fuertes rasgos particulares) y la de inmigrantes recién llegados al país.

En su investigación sobre la cultura vinícola, la socióloga Verónica



Filardo realiza una serie de afirmaciones: “...la vitivinicultura es una actividad que está fuertemente pautada en su continuidad a nivel familiar, esto se da en ambas fases del complejo, en la agraria y en la industrial...un 39% (de los entrevistados por Filardo) adquirió sus conocimientos por vía paterna, 18% por padres y estudios, 9% por otros familiares y 22% por experiencia propia... eso permite hablar de la existencia de una cultura vinícola y por tanto, la existencia de un conjunto de significaciones asociadas a la producción que se presentan en dos dimensiones: una ligada específicamente al proceso productivo, y otra, al traspaso de una serie de significaciones a nivel generacional...”²³. A partir de esto, queremos anotar que a nuestro entender, gran parte de esa cultura -aunque no exclusivamente- se alimenta de una tradición cultural más amplia e incluyente, estrechamente ligada a la comunidad italiana inmigrante que se dedicó a la vitivinicultura. De hecho, si bien el desempeño en sí mismo de una actividad laboral determinada no está necesariamente acompañada de una serie de valores extra actividad, que señalan orientaciones en el comportamiento, adjudicables a ésta; en el caso de la comunidad inmigrante y de sus descendientes, el hecho de haber vivido situaciones de inestabilidad y adaptación, que propiciaron el desarrollo de una cultura de supervivencia”, hace reconocibles algunas concepciones compartidas que perteneciendo al ámbito extra laboral, forman parte de la política productiva y comercial de cada familia. Es más, podría afirmarse que en el caso de la comunidad italiana en el sector, la tradición, además de apuntalar el “qué hacer”, lo trasciende para incidir también en el “cómo hacer”, más allá incluso de los avances técnicos propios de las distintas épocas.

“...a no ser por como hacemos las cosas no, no me doy cuenta que tradiciones perduran...”.

“...decís en la elaboración y en el trabajo?...hay algo que se hizo siempre, no se si mi padre te contó lo de poner en madera, eso yo también lo definiendo, termina de madurar el vino, no se, es una tradición de familia...pero no es sólo una tradición porque la verdad es que da resultados...”.

“...yo desde chico que trabajo acá, desde que tenía 14 o 15 años trabajé acá y tengo 32...capaz que si yo tuviera nada más que la viña capaz que ya no estaba, porque no les da los números para seguir trabajando...me gustaría que mis hijos lo siguieran haciendo...”.

“...mi padre siempre estuvo en la viña y eso debe haber influido y a razón de que mi padre trabajó siempre en la viña y a mi me gustaba, seguí con esto...”.

“...empecé con esto de chico, con mi padre, primero ayudando y después fui haciendo más cosas... me enseñó desde que yo iba a la escuela y yo estaba deseando terminar los estudios para meterme con mi padre en esto...y sí me gustaría que siguiera mi hijo pero también me gustaría que supiera hacer algo más...”.

“...incluso yo conservo un pedazo de viña, ahí en Peñarol Viejo que era de mis abuelos inmigrantes...”.

²³ Filardo, V.: *Viticultura en Uruguay. Estudio de la relación entre cultura entre cultura e incorporación tecnológica*. p. 10. depto. de Sociología -facultad de Ciencias Sociales.

Angélica Vitale Parra



“...uno ha aprendido tantas cosas de su padre y de su abuelo que a uno le dolería que se cortara, además son más de 60 años que la familia está en todo esto pero yo que se que va a pasar con mis hijos...”.

“...tanto papá como el abuelo adonde iban formaban viña, en aquella época estaba más en auge el tema de la viña, yo le estoy hablando de los años ‘35 y ‘40...”.

“...lo que pasa con la viña es que no se sabe hasta que punto se hace porque siempre se hizo...se cuida lo más que se puede y da mucho trabajo y lleva mucho tiempo, pero igual es lindo...”.

“...bueno, otra de las cosas que aprendí con mi padre no tiene que ver directamente con el trabajo, pero después me sirvió para relacionarme con la gente, el valoraba muchísimo la amistad... a ser muy legal en esta industria, y bueno, hoy por hoy en la zona el vino tiene muy buena reputación...”.

“...a mi enseñó mi padre de chiquito, a plantar, a podar, a injertar y a través de lo que me enseñó mi padre yo le sigo enseñando a mis hijos, es una cadena...”.

“...ya desde chiquito me iba explicando como tenía que hacer la poda, donde tenía que cortar, cuántas yemas tenía que dejar, porque ahí daba la frutivinificación, dejaba el pulgar para la poda del año que viene, todas esas cosas de chiquito me las iba contando y a uno de les iba metiendo en la cabeza...”.

“...con respecto a la tierra me enseñó todo...hay muchas tradiciones de los viejos italianos que en muchas familias se mantienen pero hace tantos años que se sigue que uno no se da cuenta...”.

“...aprendí todo, en la bodega desde la elaboración hasta sacar el vino a la calle, porque al no tener otro lugar del que aprender, aprendí de él todo y pienso seguirlo hasta donde pueda...”.

“...en lo de las tradiciones, en esto, no podemos ser ajenos al mundo, porque yo creo al menos que en el mundo se siguen las tradiciones, algunas por lo menos...con algunas tecnologías modernas..creo que van de la mano, uno no puede dejar de lado las tradiciones porque perdés la raíz de la cosa, tienen que ir juntas, sin estar ciegos a los cambios pero tampoco dejar las cosas tradicionales porque es lo que da un toque de historia...incluso muchas veces se cambia por las cosas modernas y después han vuelto otra vez a la tradición, porque estaban bien y no había por qué cambiarlas, en esto del vino, uno no puede irse muy lejos porque es una cosa artesanal...”.

“...en la parte tradicional está la experiencia, lo ideal me parece sería juntar los dos tipos de conocimientos, el tradicional y el moderno y de eso sacar lo mejor...”.

Las afirmaciones realizadas son pertinentes para los años de fines del siglo XIX y los primeros años del siglo XX, en los que se ubican los años de la llamada: “Gran Inmigración” y los inicios de la vitivinicultura como sector agrícola e industrial. Hoy, sin embargo, los descendientes de aquellos inmigrantes son parte prácticamente indistinguible del resto del sector en cuanto a realidades y desafíos. Seguramente hoy, los factores que pesan son las posibilidades de reconversión productiva, la introducción del producto en el mercado nacional, rastrear nichos de mercado a nivel internacional y sobre



todo, la búsqueda del mejoramiento de la calidad. Con certeza, el pasaje de las sucesivas generaciones ha tendido a ampliar los marcos referenciales de la comunidad étnica en sus orígenes: “...al no ser la “comunidad” el referente más importante, a aquellos referentes transmitidos por la enculturación en el ámbito del hogar, se agrega los que la sociedad nacional reivindica como propios...”²⁴.

El trabajo que nutre esta ponencia reconoce la importancia del estudio del papel que han jugado los inmigrantes desde finales del siglo XIX en la modernización del agro uruguayo y el papel que hoy por hoy siguen desempeñando, junto con sus descendientes, en muchos sectores productivos agrarios en los que son, en muchos casos, actores mayoritarios. En síntesis, en lucha con los cambios impuestos por los tiempos, parece prevalecer otro escenario para el despliegue de las tradiciones, un plano demarcado por la actividad laboral, un escenario que permite, en definitiva, el relevamiento de hábitos laborales, de valoraciones de la actividad, de concepciones culturales del trabajo que pueden ser igualmente reconocidas e interpretadas como parte de las tradiciones de la comunidad inmigrante. En este nuevo “lugar común” las representaciones de comunidad y sociedad debaten su propio espacio, y dan paso a un “nosotros” más laxo y globalizador que reconoce como propios, temas que conciernen al sector productivo en su generalidad

²⁴ Barrios-Mazzolini-Orlando: Op. Cit. p. 101



Bibliografía

Alonso, J.M.: *El agro uruguayo: pasado y futuro*. Ediciones de la Banda Oriental.

Angell, R. (comp.): *Las historias de vida en ciencias sociales. Teoría y técnica. El uso de los documentos personales en sociología: una revisión crítica de la literatura, 1920-1940*. Ediciones Nueva Visión.

Barrán, J.P. - Nahúm, B.: *Historia del Uruguay Moderno, 1886-1894*. Ediciones de la Banda Oriental.

Barrios, G. - Mazzolini, S. - Orlando, V.: *Lengua, cultura e identidad: los italianos en el Uruguay actual*. en Presencia italiana en la cultura uruguaya. Centro de Estudios Italianos-Universidad de la República.

Beretta Curi, A.: *Los burgueses inmigrantes, fragmentos para una historia del empresariado urbano*. Obra inédita.

Bertaux, D.: *La aproximación biográfica: su validez metodológica, sus potencialidades*. Ficha 266. Fondo de Cultura Universitaria.

Bertinat Davyt, J.: *La inmigración valdense en el Río de la Plata: una inmigración particular*. Monografía final Profesorado de Historia. Instituto de Profesores Artigas.

Boas, F.: *Cuestiones fundamentales de la antropología cultural*. Editorial Solar-Hachette.

Bock, P.: *Introducción a la moderna antropología cultural*. Fondo de Cultura Económica.

Caetano, G.- Migdal, A.- Porzecanski, T. - Viñar, M. - Aguiar, C.: *Identidad uruguaya: ¿mito, crisis o afirmación?*. Ediciones Trilce.

Cavallero, R.: *La memoria biográfica: significado y técnicas en la dinámica de los procesos migratorios*.

CIEDUR: *La agricultura familiar uruguaya, un sector fundamental en crisis*.

Cohen, E. - Franco, R.: *Evaluación de proyectos sociales*. Cap. VII. Modelos para la evaluación de impactos.

Dalmas, M.: *Historia de los Valdenses en el Río de la Plata*. Ediciones la Aurora.

Diegues Junior, M.: *Establecimiento rurales en América Latina*. Universidad de Buenos Aires. Eudeba Editorial.

Angélica Vitale Parra



Dollard, J.: *La historia de vida. Criterios para una historia de vida. Introducción los criterios*. Centro Editor de América Latina.

Equipo Agroindustria. PIA, 1993: *La agroindustria y dinámica de largo plazo*. Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de la República.

Ferraroti, F.: *Histoire et histoires de vie. Le methode biographique dans les sciences sociales*. Editorial Meridiens-Klincksieck.

Filardo, V.: *Vinicultura en el Uruguay. Estudio de la relación entre cultura e incorporación tecnológica*. Depto. de Sociología - Universidad de la República.

García Ferrando, M. - Ibáñez, J. - Alvira, F.: *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. El diseño de la investigación social. Alianza Editorial. Madrid, 1986.

Geymonat, R.A.: *Aproximaciones a la identidad cultural valdense. Ponencia del Congreso de Sociología de la Religión. Montevideo, 1994*.

González Blasco, P.: *Medir en las Ciencias Sociales en García Ferrando, M. et al: Op. Cit. Alianza Editorial. Madrid, 1986*.

Harris, M.: *Antropolgía cultural*. Alianza Editorial.

Jiménez Redondo, M.: *Introducción en Habermas, J.: Escritos sobre moralidad y eticidad. Paidós Editorial. Barcelona, 1991*.

Magrassi, G.- Roca, M. et al.: *La historia de vida*. Centro Editor de América Latina.

Mannheim, K.: *Ensayos de sociología de la cultura. Cap. IV. Un bosquejo de la sociología del Espíritu*. Ediciones Aguilar.

Marocco, G.: *Sull'altra sponda del Plata. Gli italiani in Uruguay. Quaderni di affari sociali internazionali Franco Agnelli*.

Morande, P.: *Cultura y modernización en América Latina. Cap. 1. La crisis del desarrollismo en América Latina como crisis de identidad cultural. Cap. 12. Hacia una caracterización del ethos cultural latinoamericano*. Cuadernos del Instituto de Sociología Pontificia - Universidad de Chile.

Mourat, O.: *Popolazione e cultura italiana del mondo. L'emigrazione italiana e la formazione dell'Uruguay moderno*. Edizione della Fondazione Giovanni Agnelli.

Müller, G.: *Modernización y pequeña producción*. Revista Paraguaya de Sociología, 1990.



Oddone, J. A.: Los Gringos. *Enciclopedia uruguaya* N° 26.

Parsons, T.: *El sistema social*. Cap. 6. El aprendizaje de las expectativas sociales de los roles y mecanismos de socialización de la motivación. Alianza Editorial. Madrid, 1988.

Piña R, C.: *Sobre la naturaleza del discurso biográfico*. Cuadernos del Claeh. Montevideo, 1990.

Piñeiro, D.: *Nuevos y no tanto*. Banda Oriental - Ciesu.

Piñeiro, D.: *Formas de resistencia de la agricultura familiar. El caso del nordeste de Canelones*. Ciesu.

Piñeiro, D.: *Reflexiones (im)pertinentes sobre el futuro del agro uruguayo*. Debate agrario. Centro Peruano de Estudios Sociales.

Piñeiro, D. et al.: *Los grupos sociales en el complejo agroindustrial vitivinícola. Una propuesta de investigación*. Revista de Ciencias Sociales N° 5.

Porzecanski, T. - Santos, B.: *Historias de vida: Negros en el Uruguay*. Ediciones EPPAL.

Revista de Estudios Migratorios N° 1. Diciembre 1985.

Revista Nueva Sociedad N° 24. *El trabajo en la encrucijada*.

Rial, J.: *Población y mano de obra en espacios vacíos. El caso de un pequeño país: Uruguay 1870 - 1930* en Sánchez Albornoz, N. (comp.): *Población y mano de obra en América Latina*. Ediciones Alianza Americana.

Rodriguez Villamil, S. - Sapriza, G.: *La inmigración europea en el Uruguay. Los italianos*. Editorial Monte Avila.

Ruocco, D.: *L'Uruguay e gli italiani*. Memorie della societa geografica italiana. Volume XLVII. Societa geografica italiana. Roma, 1991.

Selltiz, C. et al.: *Métodos de investigación en las relaciones sociales*. Ediciones Rialp. Madrid.

Serpell, R.: *Influencia de la cultura en el comportamiento*. Biblioteca de ciencias de la Conducta (CEAC).

Sierra Bravo, R.: *Técnicas de investigación social*. Cap. 4 Determinación del problema a investigar. Editorial Paraninfo.

Sorokin, P.: *Sociedad, cultura y personalidad. Su estructura y su dinámica*. Ediciones Aguilar.

Angélica Vitale Parra



Soverna, S.: *El enfoque sistémico en el estudio de las relaciones sociales agrarias*. XII Congreso latinoamericano de Sociología. Montevideo, 1988.

Taylor, S.J. - Bogdan, R.: *Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados*. Cap. 1 Introducción: Ir hacia la gente. Editorial Paidós.

VV.AA.: *Influenza italiana nella cultura Rioplatense (1853 - 1915). L'immigranti italiani nel dramma rurale*. Quaderni pubblicati con el contributo del Consiglio nazionale delle Ricerche.

Vidart, D. - Pi Hugarte, R.: *El legado de los inmigrantes*. II Revista Nuestra Tierra N° 39.

Zannier, G.: *Visione panoramica della presenza italiana nella cultura uruguayana*. en Presencia italiana en la cultura uruguaya. centro de Estudios Italianos - Universidad de la República.



Los políticos productores² Algunas hipótesis sobre política y empresariado vitivinícola en Uruguay (1875-1930)

Introducción metodológica

Este trabajo representa una primera organización de ideas en torno al papel del Estado en el desarrollo de la vitivinicultura y sus relaciones con el empresariado. La propuesta central es analizar un sector de rasgos no claramente definido, que hemos definido de "políticos productores" o "productores políticos". Es decir, de productores que incursionaron en la vida política o pública por un período relativamente amplio y con un papel destacado, y de políticos que, como agentes privados, invirtieron en la vitivinicultura.

Esta idea surgió a partir de un primer acercamiento al desarrollo vitivinícola en el departamento de Canelones, en el ámbito del proyecto "La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/1930)". La zona que, en el largo período, terminó conformándose como el área vitivinícola por excelencia, se caracterizó por la presencia temprana de este sector. Para dar una idea de la amplitud del fenómeno, por lo menos desde el punto de vista de la extensión de los viñedos, en 1898 los políticos productores poseían por lo menos el 38% del total de la extensión de los viñedos. Profundizando el análisis, se pudo apreciar que el fenómeno alcanzaba también a los departamentos de Montevideo y Soriano, en lo que se refiere a personajes políticos de nivel nacional. Mientras que, si extendiéramos el examen a figuras políticas locales, encontraríamos políticos productores en todo el territorio nacional.

El comienzo de la investigación dejaba vislumbrar un recorrido relativamente sencillo, ya que parecía limitarse a la recolección de datos provenientes del ámbito político e institucional y del productivo, para su sucesivo cotejo. Como siempre, la profundización del tema implicó muchas más complicaciones de las que se podían sospechar en principio.

¹ Ayudante del Departamento de Historia del Uruguay y del Centro Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) de la Universidad de la República (UDELAR).

² Quisiera agradecer la paciencia de los profesores José Pedro Barrán, Ana Frega, Emilio Pérez Romagnoli y Rodolfo Richard Jorba que aportaron importantes sugerencias, observaciones y advertencias a este trabajo. Pese a sus esfuerzos, no faltan en el trabajo errores y torpezas que, por supuesto, corren por mi cuenta.



La actuación empresarial de los políticos y la actividad política de los empresarios tiende a ocultarse, siguiendo el criterio general de que los primeros prefieren no admitir sus inversiones y los segundos su participación en los cargos administrativos o gubernamentales. La reiteración de apellidos en la nomenclatura política uruguaya y posibles homónimos fueron factores que complicaron ulteriormente la labor de identificación. Faltaban datos ciertos sobre las características de la inversión, su duración, relación en términos de costo beneficio y productividad. Asimismo, no quedaba claro si existía una clara intencionalidad en la primaria adquisición de tierras, es decir, si el político productor pensó desde el principio en una inversión específica en la vitivinicultura o, de forma más genérica, en la producción agrícola. Pero, y más importante, permanecían obscuras las implicancias que podía tener este sector en el sistema productivo y sus eventuales influencias en la política estatal. El hecho de que, desde la prensa y publicaciones especializadas, surgiera que presidentes, ministros y parlamentarios tuviesen inversiones en viñas y/o bodegas no representaba más que una información superficial.

El mismo marco histórico de la investigación implicaba serios problemas, ya que si se justifica desde el punto de vista del examen del desarrollo de la vitivinicultura en Uruguay, resulta objetable para el análisis de las relaciones entre sector político y empresarial, ya que durante el período en cuestión se verificaron fenómenos y procesos no necesariamente equiparables.

De ese modo, los diferentes intentos de examinar el problema nos devolvían al punto de partida, es decir al dato bruto de que de los 15 presidentes de la República que se alternaron en el cargo entre 1886 y 1948, 6 estuvieron directa o indirectamente involucrados en la vitivinicultura, a los cuales había que agregar decenas de ministros, senadores, diputados y dirigentes políticos a varios niveles.

El único resultado plausible era un listado de políticos productores en diferentes años del período que estamos analizando³, acompañado por su recorrido institucional, filiación partidaria, presencia en los Entes Autónomos, eventual participación en las directivas de las gremiales empresariales. A esto había que agregar que, a pesar de los cambios profundos vividos por la sociedad uruguaya entre 1875 y 1930, el fenómeno no solo permanecía, sino que tendía en fortalecerse.

³ Este listado se ha obtenido a través de la compulsa de diferentes fuentes. Primero, la prensa del departamento de Canelones y de Montevideo. Segundo, el "*Retrospecto del año 1891 y compilación legislativa de la República Oriental del Uruguay publicados por 'El Siglo'*", Montevideo, El Siglo, 1892, tomo I, cuya indicación se debe a la gentileza del profesor Raúl Jacob. Tercero, un listado de productores con viñedos filoxerados en reconstitución o inmunes, publicado en DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA: "Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay. Año 1902", Montevideo, Imprenta de la Nación, pp. 144-146. Cuarto, un listado de productores con una extensión del terreno superior a las dos hectáreas, probablemente del año 1915 o 1916, presente en el libro de Armino N. GALANTI: "El Vino. La industria vitivinícola uruguaya", Mendoza, Tipografía Italia, 1919, pp.220-238. Quinto, las "*Declaraciones de cosecha probable de los Departamentos de Montevideo y Canelones*", en "Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros", n° 33, Febrero de 1926, pp.3-38. Y, *last but not least*, los datos presentes en Alcides BERETTA CURI: "Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa", Montevideo, Fin de Siglo, 1993, además de las indicaciones de su autor.



Después de varios intentos que resultaron insatisfactorios, se ha decidido proceder de la siguiente manera. En primer lugar, llevar a cabo una descripción del fenómeno, a partir del recorrido político-institucional y empresarial de algunos de estos políticos productores, y, en segundo, formular algunas hipótesis de explicación del fenómeno, que son otras tantas hipótesis de investigación.

Descripción de los políticos productores

Entre los políticos productores encontramos a algunos "pioneros" de la vitivinicultura en el Uruguay. Formados en un ambiente de inmigración reciente, entraron directamente en el mundo de los negocios o heredaron una empresa familiar ya constituida. En general, la viticultura representó un ámbito de negocio entre muchos, aunque, en otros, fue la principal inversión.

Uno de los primeros en ensayar la instalación de un viñedo en Uruguay fue Pablo Varzi⁴, nacido en 1848 en Montevideo de padres italianos. Varzi fue propietario de un terreno en Colón, que alcanzó las 30 hectáreas, y de una bodega, que vendió en 1912.

Sucesivamente, para paliar los problemas provocados por las excesivas exigencias de

los bodegueros, fue uno de los fundadores y promotores de la Sociedad Cooperativa de Viticultores.

Además de viñatero y bodeguero fue accionista del Frigorífico Artigas, de la "Imprenta La Mañana", de Cerámica Uruguay y participó en la construcción del Parque Balneario Solís y del Balneario Carrasco. Tantas exitosas actividades fueron acompañadas por algún fracaso, por ejemplo en el caso del Banco Agro Pecuario del Uruguay (del cual fue presidente y fundador) y de la Compañía de Automóviles de Montevideo, empresas que no lograron desarrollarse

Diputado por Montevideo y Canelones en 1882 y 1888 respectivamente, Varzi apoyó activamente al régimen de Máximo Santos (1882-86) para, posteriormente, sostener la transición hacia los gobiernos civiles del general Máximo Tajes (1886-90). En su labor parlamentaria se destaca la participación en la Comisión de Hacienda que, en 1887, presentó el informe que inspiró la Ley de Aduana del año sucesivo, marcadamente proteccionista. Su sucesivo alejamiento de los cargos públicos de primera plana, no se tradujo en un apartamiento definitivo de la política, ya que en 1902 fue tesorero interino de la Comisión Directiva Nacional del Partido Colorado, en 1910 integró la Comisión para los trabajos del Comité Pro Candidatura de Batlle, y fue nombrado diputado por el Club Colorado "Caseros" de la 9ª sección de Montevideo (cargo que no aceptó). Además, entre 1889 y 1899, fue llamado por la Junta Económico Administrativa de Montevideo a integrar la Comisión Auxiliar de Villa Colón y Peñarol, de la cual fue presidente, y, sucesivamente, el Comité de Defensa Agrícola departamental.

⁴ Sobre Varzi cfr. BERETTA, 1993, op.cit.; GALANTI, op.cit., pp.122-126, Carlos M. MAESO: "El Uruguay á través de un siglo", Montevideo, Tip. Moderna, 1910, pp.499-500.



Presidió el Consejo de Patronato de la Escuela de Agronomía, de la cual fue también inspector e integró la Comisión de Instalación de las Estaciones Agronómicas.

La actuación política y las inversiones económicas fueron acompañadas por una destacada presencia en las gremiales empresariales. Fue presidente de la Unión Industrial Uruguaya entre 1899 y 1900, cuando presidió también del gremio de productores de vino de la misma gremial, y volvió a integrar su comisión directiva entre 1901 y 1902. Fue socio de la Asociación Rural del Uruguay, donde actuó como miembro de la Comisión Informante de Viticultura e integró también la Cámara de Comercio, donde participó a la reforma de los estatutos⁵.

Federico R. Vidiella, hijo de un inmigrante catalán "pionero" del sector, heredó la granja homónima en Colón (36 hectáreas dedicadas a la viticultura y una bodega en 1915) y el "Cortijo Vidiella" en Toledo (departamento de Canelones) con 10 hectáreas de viñedo, en un total de 500 cuerdas. En el "Cortijo", además de la viña, Vidiella se dedicó al cultivo de olivos, la horticultura, la industria lechera y la cría de ganado vacuno (razas Durham y Jersey) y ovino (Rambouillet)⁶. Además de viñatero, agricultor y cabañero de suceso, Vidiella fue director titular del Banco Nacional en 1890, Ministro de Hacienda entre 1894 y 1897, miembro del Directorio del Banco Hipotecario durante la primera presidencia de Batlle Ordoñez (1903-1907), presidente de la Junta Económico Administrativa de Montevideo desde 1907 hasta 1910, nuevamente Ministro de Hacienda entre 1916 y 1918. La carrera política en el país fue acompañada por la actividad como diplomático en Londres, donde fue ministro en 1909 y, posteriormente, desde 1919 hasta su muerte en 1927 (con jurisdicción también en Suecia, Noruega y Dinamarca). Vidiella fue también dirigente de la Asociación Rural del Uruguay, en la cual alcanzó la presidencia en más de una ocasión.

Caso parecido, tanto en el origen migratorio como en la forma de constitución de la fortuna, es el de Diego Pons. También él era hijo de un inmigrante catalán que se había empeñado en los primeros ensayos vitivinícolas en el país. Diego Pons heredó una Granja fundada en 1888 en la Estación Suárez, departamento de Canelones, de aproximadamente 380 hectáreas. Antes de ser destruido por la filoxera en 1896, poseía un viñedo de 50 hectáreas que producía 1.300 bordalesas de vino. Sucesivamente, reconstruyó 80 hectáreas sobre pie americano.

⁵ Sus hijos no siguieron sus huellas en la viticultura, después de su muerte en 1920, pero, al menos uno, se mantuvo en política. El abogado Pablo Varzi (h) fue secretario de la Comisión Revisora del Código Rural; diputado y Primer Prosecretario de la Presidencia de la República entre 1908 y 1911; Oficial Mayor del ministerio de Relaciones Exteriores en 1911; subsecretario del ministerio del Interior entre 1915 y 1918 (y varias veces Ministro interino); director general del mismo ministerio desde 1915 hasta, por lo menos, 1934, cfr. Luis Alberto MUSSO: "Anales del Senado del Uruguay. Cronología sistematizada", Montevideo, República Oriental del Uruguay - Senado de la República, 1970; Juan Antonio ODDONE: "Tablas cronológicas: Poder Ejecutivo - Poder Legislativo, 1830-1967", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias, 1967, 2ª ed.; Arturo SCARONE: "Uruguayos contemporáneos", Montevideo, Barreiro y Ramos, 1937, p.510;

⁶ Cfr. José M. FERNANDEZ SALDAÑA: "Diccionario uruguayo de biografías 1810-1940", Montevideo, Amerindia, 1945, pp.1317-1318; GALANTI, op.cit. pp.112-114; Carlos M. MAESO, op.cit., pag.477, MUSSO, op.cit.; SCARONE, op.cit., 602.



En 1910 Maeso (1910:455-456) subrayaba la tecnología avanzada de la producción de la Granja Pons: la maquinaria de trabajo a vapor y fuerza eléctrica, los envases de 20.000 y 10.000 litros de la fábrica Fruhinsholz de Nancy, calculando que el costo de la bodega "*no baja de cincuenta mil pesos oro*". Pons acompañó la producción de vino a un olivar (40 has), un bosque de eucaliptos, producción agrícola y una cabaña que, en 1910, tenía 200 ovejas rambouillet y caballos percherones. En 1914-5, el viñedo alcanzó las 87 hectáreas, probablemente su máxima extensión.

Fue director del Banco República, miembro de la Junta Económica Administrativa de Montevideo en 1897 (en que fue Director de Parques y Jardines). Diputado por dos legislaturas, senador por Salto desde 1903 a 1909 y presidente de dicha Cámara en 1905, Ministro de Hacienda entre 1901 y 1902, director del Banco Hipotecario (1916-1920) vocal del Banco de la República (1920-24), y terminó su carrera como Ministro Plenipotenciario y Enviado Extraordinario en Italia. También en este caso, la actividad empresarial, política, administrativa y diplomática fue acompañada por la presencia en las gremiales patronales, ya que Pons fue presidente de la Asociación Rural en cinco períodos, iniciador de la Exposición de Ganadería y Agricultura de Montevideo y presidente de la Sociedad Vitícola Uruguay⁷.

Luis Caviglia heredó del padre Buenaventura, entre otros bienes, la estancia de Santa Blanca, 3.900 hectáreas en el departamento de Soriano. Aproximadamente entre 77 y 100 has fueron dedicadas a la vinicultura, a las que hay que agregar una bodega. Abogado, en 1916 fue nombrado presidente de la Junta Económica Administrativa de Montevideo. Entre 1917 y 1919 fue diputado. Después ministro de Industrias, Trabajo y Comunicación en 1919 y 1922, año en que tuvo también el cargo interino de ministro de Hacienda (1919-1920). En 1922 pasó al ministerio de Obras Públicas, hasta 1924, cuando volvió a ocupar la titularidad del Ministerio de Hacienda, hasta 1925. En 1923 fue nuevamente elegido como diputado (hasta 1926) y se desempeñó como primer vicepresidente de la Cámara de Representantes en 1924. Entre 1927 y 1932 integró el Consejo Nacional de Administración, organismo del cual fue presidente entre 1927 y 1928. En 1935 presidió la delegación uruguaya a la Conferencia Comercial Panamericana de Buenos Aires. Además de político, Caviglia se destacó también como dirigente de las gremiales empresariales. Estuvo en el consejo directivo de la Unión Industrial Uruguay por cinco ejercicio, alcanzando su presidencia en 1914-15; seis veces de la Federación Rural (y presidente en 1923-24) y dos de la Asociación Rural del Uruguay (1926-28)⁸.

⁷ Cfr., Raúl JACOB: "Banca, Estado y poder económico. Directorio 1915-1940", Montevideo, CIEDUR; 1991b; GALANTI, op.cit., pag.130.; MAESO, op.cit., pag.455-456; MUSSO, op.cit.; SCARONE, op.cit., pag. 390; "Granja Pons de Diego Pons", en "Industrias rurales. Uruguay 1830-1930", Montevideo, Taller de la Imprenta Latina, s.f., s.p.i.; Archivo Viñedo y Bodega Varela Zarranz. Libro de anotaciones de la Granja Pons (años 1888/1899).

⁸ Cfr. Alcides BERETTA CURI: "El imperio de la voluntad"; Montevideo, Fin de Siglo, 1996, pp.240-248; Alcides BERETTA CURI - Ana GARCÍA ETCHEVERRY: "Los burgueses inmigrantes, Montevideo, Fin de Siglo, 1995, particularmente el capítulo IV; Nelly DA CUNHA: "Gremiales empresariales. Federación Rural", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 1992, pag.32; Leonel FERRANDO: "Gremiales empresariales. Unión Industrial Uruguay", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 1992, pag.36; Raúl JACOB: 1991a "Las otras dinastías 1915-1945", Montevideo, Proyección, pp.251-253; JACOB, 1991b, op.cit, pag. 102; Raúl JACOB: "La quimera y el oro", Montevideo, Arpoador, 2000, pag.141-142; MUSSO, op.cit.; SCARONE, op.cit., pag.116; ODDONE, op.cit.



Vicente F. Costa sucedió al padre al frente de una firma importadora, que fue la base de expansión para su actividad económica, dirigida fundamentalmente hacia la adquisición de tierra (estancia La Barra en el departamento de Maldonado). Había heredado también una casa quinta en Maroñas (Montevideo), con 11 hectáreas de campo, una bodega y un antiguo molino a viento. El terreno fue destinado en parte al cultivo de olivos y 6 hectáreas a la viticultura. En 1926, tenía 44.000 cepas en producción y una cosecha calculada en 80.000 Kilogramos. Costa fue diputado entre 1919 y 1931. En 1934 fue nombrado Enviado Plenipotenciario en Misión Especial, para concertar un tratado de comercio con Italia. En 1938 volvió a la Cámara hasta 1940. Dirigió "El Diario" a partir de 1930; fue primero vocal (1933), después vicepresidente (1934-1940) y, al final, presidente del Banco de la República (1941 y 1943). Integró 2 veces la directiva de la Asociación Rural (1938-40), 10 la de la Federación Rural (1915-1945), organismo del cual fue presidente entre 1931 y 32 y fue también presidente de la Liga de Defensa Comercial en 1926⁹.

El abogado Juan Campisteguy estuvo al frente de una granja fundada en 1892 en los alrededores de Las Piedras (departamento de Canelones). La extensión del viñedo varió a lo largo de los años, aunque tendió en aumentar. En 1898 se registraban 38 hectáreas de viñedo, en 1915 64 has y en 1925 70 has. Además del viñedo, tenía una bodega, con una capacidad total de un millón de litros de vino en 1925¹⁰.

Después de una breve incursión en la vida militar¹¹ y en el Consejo de Instrucción Primaria, Campisteguy fue electo diputado en 1891, cargo que mantuvo hasta 1897 cuando, sucediendo a Vidiella, fue nombrado Ministro de Hacienda. En 1898 participó en el Consejo de Estado, órgano legislativo impuesto por el golpe de Estado de Juan Lindolfo Cuestas y, el año sucesivo, volvió a ocupar la cartera de Hacienda. Nombrado por José Batlle y Ordoñez como ministro de Gobierno en 1903, se dimitió el año siguiente. En 1905 fue electo senador por Montevideo y el mismo año ocupó el cargo de presidente de dicha cámara, sucediendo a Diego Pons. Siguió en la cámara alta hasta 1911. Presidió la Asamblea Nacional Constituyente en 1917, fue miembro del Consejo de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales desde 1919 a 1921, diputado por Canelones desde 1920 a 1921, año en que entró en el Consejo Nacional de Administración, institución que abandonó el 1º de marzo de 1927, cuando fue electo Presidente de la República.

⁹ Cfr. DA CUNHA, 1992, op.cit., pag.30; JACOB, 1991b, op.cit, pag. 113; JACOB, 2000, op.cit., pag.142, SCARONE, op.cit., pag. 133.

¹⁰ Cfr. "El Plata" de Guadalupe (Canelones), año Vm n° 222, 20 de febrero de 1898, "Ecos y novedades. Viñedos", pag.2; GALANTI, op.cit., pag-144 y 228 y Perfecto LOPEZ CAMPAÑA (dir.): "El libro del Centenario del Uruguay 1825-1925", Montevideo, Consejo Nacional de Administración - Capurro & Cº, 1925, pag.841.

¹¹ Fue cadete y alférez del Batallón 3º de Cazadores, al mando de Máximo Tajes. Sobre Campisteguy, cfr. FERNANDEZ SALDAÑA, op.cit., pp.274-277; LOPEZ CAMPAÑA, op.cit.,pag.841; SCARONE, op.cit., Pp.95-96.



En 1933 presidió la Asamblea General Constituyente impuesta después del golpe de Estado de Gabriel Terra. La actividad política y empresarial no alejó Campisteguy de sus empeños profesionales, ya que representó a varias empresas nacionales y extranjeras entre las cuales la Compañía Sudamericana de Teléfonos L.M.Ericson S.A., en 1936¹².

Otro abogado, Enrique Buero poseía en 1915 3 hectáreas de viñedo en el Paso Calpino y 2 en Colón (Montevideo). Once años después registraba una propiedad de 3 has en la 21ª sección policial (con 15.000 cepas en producción y 35.000 kg. de cosecha calculada); otra idéntica en la Cuchilla Pereyra (con la misma producción) y, en la misma zona, una tercera propiedad, con una extensión de 1ha y 600 metros, 1886 cepas en producción y una cosecha calculada de 2000 kilogramos de uva¹³. Buero fue subsecretario del ministerio de Relaciones Exteriores (1916) y de Hacienda (1918), diputado entre 1920 y 1923, enviado extraordinario y ministro plenipotenciario en Suiza (1923) y Bélgica y Holanda (1927), presidente de Pluna (1938). Buero compartía un bufete con su hermano Juan Antonio (diputado en 1914; ministro de Industrias y Trabajo en 1919; embajador en Gran Bretaña y Francia en 1920; senador en 1924; vocal de la General Motors en 1926; consejero jurídico y subsecretario general de la Liga de las Naciones en 1927; director del diario terrista "El Pueblo" en 1935) y con R.Lezama Muñoz. El estudio jurídico Buero y Lezama Muñoz defendió, entre otros, los intereses de Antonio Ferro & hijos Ltda de Buenos Aires (canteras en Colonia); General Motors Uruguay; The River Plate Telegraph Co; The Western Telegraph Co Ltd.

José María Castellanos poseía, en 1915, 2 has en Colón. En 1926 la Sucesión Castellanos, dirigida por su hijo Daniel, declaraba 20.000 metros de viñas, con 8.000 cepas en producción y 5.000 kilogramos de cosecha. José María Castellanos, abogado, hijo de un importante hombre de negocio y hacendado, fue diputado electo en dos legislaturas (1870 y 1874) aunque en ambos casos no tomó el cargo, ministro de Fomento en 1891 y miembro del Consejo de Estado en 1898. Su hijo Daniel Castellanos Arteaga, también abogado y productor rural en Durazno, fue secretario de la presidencia de Campisteguy (1927-1931), ministro plenipotenciario en España y Portugal en 1930, ministro de Instrucción Pública y Previsión Social en 1945 y senador (1943-1951). Daniel Castellanos fue directivo de la Federación Rural por 7 ejercicios (entre 1915 y 1920 y en 1923), gremial del cual fue vicepresidente en 1918 y 1923. Además presidió la Sociedad Editora Uruguay ("La Mañana") en 1924 y representó a las empresas británicas "The Standard Life Assurance y "S.A. Houlder Brother y Co" (1926) y la "Western Electric Co.Inc. of Argentina".(1929)¹⁴.

¹² Raúl JACOB: "Uruguay 1929-1938: depresión ganadera y desarrollo fabril", Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, s.f., Pag.418.

¹³ Cfr. JACOB, 1991a, op.cit., pp.44-45; Revista de la Unión de Viticultores, cit., pp.5-6.

¹⁴ Cfr. DA CUNHA, 1994, op.cit., pag. 20; FERNANDEZ SALDAÑA, op.cit., pp.307-309; Ricardo GOLDARACENA: "El libro de los linajes", Montevideo Arca, tomo 1, 1976, pp.108-115; JACOB, 1991a, op.cit., pp. 45-46; IB, 2000, op.cit., pag. 112; SCARONE, op.cit., pag.113.



Máximo Tajés, militar de carrera, pariente y amigo del dictador Máximo Santos, fue Ministro de Guerra y Marina desde 1882 a 1886, año en que, en un primer momento asumió como general en jefe del ejército y, en un segundo, como Presidente de la República, después de abandonar a su antiguo camarada y protector. Terminado su mandato presidencial, mantuvo una importante actividad tanto diplomática como en la justicia militar, hasta su pase a retiro en 1900, además de una destacada gravitación en la interna del Partido Colorado, que se apaga con el comienzo del siglo XX. En 1894 Tajés poseía un viñedo filoxerado en los Cerrillos (Canelones) que, cuatro años después, tenía una extensión de 13 hectáreas y estaba en reconstrucción¹⁵.

José Batlle Ordoñez en 1915 dedicó 3 hectáreas de su chacra en Piedras Blancas (Montevideo) a la viticultura, aunque a nombre de su hijo Cesar Batlle Pacheco. En 1926 las hectáreas se habían reducido a 2 y media, con 3.960 cepas en producción y una cosecha calculada en 11.000 kilos de uva¹⁶.

Domingo Arena, abogado, mentor "ideológico" del batllismo, "reformista radical" del coloradismo, varias veces diputado (1905-11 por Tacuarembó; 1917-19 por Soriano; 1922-33 por Montevideo), presidente de la Cámara de Representantes en 1917-18, senador (1911-1917) y miembro del Consejo Nacional de Administración entre 1919 y 1922, poseía en 1926 un viñedo en la 17ª sección policial del departamento de Montevideo, con 6.000 cepas en producción y una cosecha calculada en 20.000 kilos de uva. Como abogado fue directivo del Banco Internacional del Río de la Plata y compartió un el bufete con Asdrúbal Delgado, Alfeo Brum y Conrado Hughes¹⁷.

Carlos Ma. De Pena, tenía en 1894 un viñedo en Joanicó. Abogado, barraquero, estanciero, docente universitario y rector, fue presidente de la Junta Económica Administrativa de Montevideo desde 1888 hasta 1890, año en que fue nombrado ministro de Hacienda. Nueve años después ocupó la cartera de Fomento. Desde 1911 hasta su muerte en 1919 fue ministro plenipotenciario en Estados Unidos. Ligado a la Asociación Rural, fue uno de los principales organizadores del Primer Congreso Ganadero-Agrícola de 1895¹⁸.

Podríamos seguir con los ejemplos, sobre los cuales volveremos a lo largo de esta presentación, pero, creemos tener con estos una base suficiente como para una presentación del problema.

¹⁵ Cfr. FERNANDEZ SALDAÑA, op.cit., pp.1218-1222; "El Plata", de Guadalupe (Canelones), año 2, nº38, 5 de agosto de 1894 "Nuestros viñedos", pag.1 y nº222, cit.

¹⁶ GALANTI, op.cit., pag.220; Revista de la Unión de Viticultores, cit., pag.5.

¹⁷ Entre 1919 y 1922 Domingo Arena fue apoderado de la Shell Mex. También sus socios tuvieron una destacada actuación como políticos y abogados: Asdrúbal Delgado (miembro del Partido Nacional, vicepresidente del Banco Hipotecario, vocal del directorio del Banco de la República) defendió los intereses de los ferrocarriles "Midland" y "Noroeste y Norte del Uruguay", del saladero "Dickinson", de la línea de Navegación "Mihanovich", "Shell Mex Uruguay Ltd", "Anglo Mexican Petroleum Co" y de la soviética "S.A. Yushamtorg". Sus hermanos políticos, Alfeo y Baltasar Brum, ambos colorados e hijos de uno de los más importantes estancieros de Salto, fueron el primero diputado (1923-1933), el segundo varias veces ministro y Presidente de la República entre 1919 y 1923, cfr. JACOB, 1991a, op.cit. pp. 21-23 y 48-49; IB, 1991b, op.cit., pp. 101-107.

¹⁸ FERNANDEZ SALDAÑA, op.cit., pp.979-980; SCARONE, op.cit., pag.581; "El Plata", Guadalupe, nº 39, 5 de setiembre de 1894.



Características de los políticos productores

Las características generales de este núcleo de productores son bastante genéricas y se pueden sobreponer a las de toda la elite, aunque no faltan algunas peculiaridades.

La compra de terrenos en sí no representa un rasgo particular, ya que la inversión y el atesoramiento de tierras fueron una práctica ampliamente difundida en la clase dominante, criolla y extranjera, tanto si se dirigía hacia las formas tradicionales de explotación, como hacia experiencias modernizadoras. Tampoco es peculiar el fenómeno de inversionistas de origen político o de políticos que intervienen en los negocios. En efecto, el análisis microsocial permite descubrir que la inversión económica los hombres políticos y la intervención política de empresarios están arraigadas en la historia uruguaya ya desde el período colonial. Si tenemos en cuenta, además, las formas de actuación social en el siglo XIX, no debería llamar la atención encontrar a antiguos y futuros presidentes, ministros o diputados, involucrados en actividades económicas, como acontece en el caso de la vitivinicultura.

Eventualmente, debería llamar la atención que en la vitivinicultura este fenómeno, lejos de reducirse, tiende en aumentar con el paso del tiempo, hasta alcanzar un porcentaje muy importante (tanto en términos de producción, como de extensión de los viñedos) a finales de los años veinte del siglo XX.

Encontramos entre los políticos productores personas pertenecientes al ámbito migratorio, particularmente hijos de inmigrantes, cuyo papel dinamizador para la economía ha sido ampliamente observado y analizado. Las compras de tierras del núcleo "extranjero" del empresariado uruguayo son evidentes ya a partir de la década de los noventa y es significativo que las principales inversiones se dirijan hacia productos típicos de la agricultura mediterránea. De todas maneras, si la presencia de extranjeros puede explicar algunas pautas del desarrollo agro-industrial del Uruguay, ofrece indicios muy genéricos sobre el tema del cual nos estamos ocupando, ya que, como hemos visto, no todos provenían del ámbito migratorio. Además, proponer una dicotomía entre inmigrantes dinámicos y agricultores y criollos ganaderos y estancados en formas tradicionales de producción, representaría una lectura miope de una realidad muy compleja. La clase dominante, tanto criolla como extranjera, invirtió en tierras siguiendo el criterio de valorizar su capital y reproducirlo. Sucesos y fracasos no se explican por el origen nacional, ni por el rubro de inversión.

Podemos notar que la elite invirtió en tierras y, por ende, deducir que los políticos productores siguieron esta tendencia, observación que se debe tener en cuenta y, pero, que podemos considerar insuficiente para explicar el fenómeno.

Un discurso similar se puede hacer con respecto a la tendencia a la diferenciación de los negocios, rasgo característico del comportamiento empresarial en prácticamente toda América Latina, particularmente a lo largo del siglo XIX.



Aunque fue práctica muy difundida, conviene subrayar que no todos los políticos productores dedicados a la viticultura se caracterizaron por una multiactividad y que, en el largo plazo, se puede poner en evidencia en algún caso una tendencia a la especialización en el rubro del vino.

Más interesante es descubrir que la casi totalidad de los políticos productores está constituido por exponentes de los diferentes sectores colorados. Más allá de las distintas posturas que asumieron a lo largo del desarrollo histórico-político, todos estos dirigentes compartieron un origen común en la crítica a la estructura económica del país, fundamentada sobre la monoproducción ganadera. Sería difícil encontrar la "raíz" de este pensamiento, que se podría remontar hasta el debate colonial relacionado con el "arreglo de los campos" o las notas de algunos intelectuales antirrosistas (Sarmiento, Alberdi, Mitre, Andrés Bello). Sin extenderse en el tema, conviene subrayar que una porción bastante amplia de la clase dominante estuvo convencida tempranamente de la necesidad de poner en discusión la "vocación" ganadera del Uruguay, llegando a elaborar un modelo alternativo, fundamentado en algunos ítems recurrentes: el desarrollo agrícola, como base del poblamiento, el fortalecimiento del mercado interno y de la "nacionalidad oriental"; la industria como forma de reducir la dependencia de los mercados extranjeros y la diferenciación entendida como la manifestación del progreso y bienestar general.

Los rasgos de esta ideología, cuyo propulsores denominaron "progresista", fueron ampliamente desarrollados a partir de la crisis de 1886, la primera después de la "década de orden" impuesta por el militarismo, provocada por el descenso de la cotización internacional de los productos ganaderos y problemas de superproducción, que puso en evidencia la debilidad de una economía prácticamente monoprodutora (Barrán-Nahum, 1971:333-415). Los gobiernos "civilistas" durante la década del noventa se mantuvieron sobre estos lineamientos que el batllismo profundizó (Frega-Maronna-Trochón, 1985b).

Un núcleo importante de los políticos productores tuvo su período formativo entre las dos crisis de 1886 y 1890, fase en que la crítica al sistema ganadero fue particularmente áspera. Muchos participaron en los gobiernos "civilistas" e integraron el Consejo de Estado de 1898, después del golpe de Estado de Lindolfo Cuestas. La gran mayoría del sector se mantuvo fiel al batllismo hasta, por lo menos, el "alto de Viera" de 1916, fecha a partir de la cual la actitud de estos políticos resulta más incierta, aunque con una manifiesta preferencia hacia las diferentes corrientes coloradas conservadoras.

El único representante del partido blanco que hemos hallado en nuestra investigación es Adolfo Artagaveytía, que dedicó a la viticultura 10 hectáreas de su estancia "Las Acacias" en Las Piedras (Canelones). Sin embargo, no creemos que represente una excepción. La familia Artagaveytía tuvo una temprana y amplia diferenciación de las inversiones, así que no sorprende encontrarla también en la vitivinicultura (Jacob, 1991b:105 y 2000:109-110). Además, la actuación política de Adolfo Artagaveytía fue pasajera, ya que "el político" de la familia fue su hermano Manuel.



Al parecer, podemos encontrar una lógica consecuente para la actividad económica de estos dirigentes: creían en un país pluriproduktivo y, en efecto, cuando tuvieron la posibilidad de hacer una inversión, se dirigieron también hacia la agricultura.

Por supuesto no existieron solamente pautas comportamentales genéricas y razones "ideológicas". Aunque admitiendo el carácter publicitario que tuvo buena parte de la literatura sobre el tema, el vino representaba una inversión que garantizaba una interesante rentabilidad. López Campaña en el "Libro del Centenario" (1925:182) presenta un cálculo de gastos-beneficios de una explotación vitivinícola de 20 hectáreas de viñedo, tomando como base el resultado promedio de la cosecha de 1923, especificando que *"gastos y beneficios...están en relación con la proporción directa de la superficie que se explota"*. Según este autor, sobre un capital de 700 pesos por hectárea, el beneficio neto alcanzaría los 454 pesos, es decir, una ganancia del 64.86%. Cálculos parecidos se pueden encontrar en otras fuentes. Reiteramos que no se puede descuidar el aspecto propagandístico de este y otros análisis. Sin embargo, podemos presumir una elevada rentabilidad también de forma indirecta, considerando por un lado el continuo aumento de la extensión de los viñedos y, por el otro, el hecho de que el número de inversionistas siguió creciendo exponencialmente, terminando, entre otras cosas, por involucrar a casi todo el sector empresarial (aprovechando también el fuerte proteccionismo de que gozó la viticultura).

Así que no parece desacertado pensar que los políticos productores, como otros sectores de la clase dominante, hayan encontrado en la vitivinicultura la posibilidad de invertir capital ocioso en una actividad altamente rentable.

Por último, es lícita la hipótesis que en el reducido ámbito de socialización de la elite uruguaya, la posesión de un viñedo, además de representar un negocio, se convirtiera en una especie de *"certificación de pertenencia"* y una *"connotación de prestigio"*, por relacionarse a quienes controlaban el poder, como aconteció en el caso chileno (Del Pozo, 1999:99) o, más vulgarmente, en una moda (Beretta, 1999).



El comportamiento empresarial de los políticos productores

Hemos analizado el comportamiento empresarial de los "políticos productores" sobre la base de algunos ítems: zona de inversión, extensión del viñedo, productividad, organización de la producción, tiempo de permanencia en el sector, propiedad de una bodega, posibles efectos sobre la estructura productiva.

Desde el punto de vista del área de inversión, los políticos productores siguieron los criterios generales e intervinieron fundamentalmente en el departamento de Canelones y en la zona rural del departamento de Montevideo. El único caso de una inversión afuera de esta zona, es el de Luis Caviglia, productor de Soriano. Como hemos visto, Caviglia heredó del padre una estancia ya organizada productivamente y sospechamos que esta excepción se debe a razones particulares y específicas del inversor, que instaló el viñedo en un terreno que ya estaba explotando. De todos modos, también para Caviglia el área principal de comercialización siguió siendo Montevideo y Canelones. En general, las formas de inversión no respondieron en absoluto a los límites administrativos. El político, como los demás productores, podía tener el viñedo en un departamento y la bodega en el otro, o, al contrario, bodega y viñas en un lugar, pero comercializar en otro cercano, etc.. En los hechos se terminó creando una "región vitivinícola", condicionada por la expansión urbana de la ciudad capital, en que se concentraron las inversiones y el consumo.

Esta región vitícola fortaleció la evolución, que tiene sus orígenes ya en el tardo período colonial, del departamento de Canelones que, en lugar de delinearse como un ámbito regional específico, terminó representando una especie de extensión complementaria del área rural de Montevideo. La subordinación al centro influyó la misma integración departamental, ya que el centro extraregional promovió un proceso de disgregación interna, evidente a finales del siglo XIX en las propuestas de separación administrativa del departamento y definitivo con las inversiones turísticas de las décadas del diez y veinte del siglo XX. Entre otras cosas, este proceso se pone de manifiesto en los repetidos cambios de las ciudades identificables como "centros organizadores". Si todavía en el censo de 1908 Canelones-Guadalupe era la ciudad más poblada del departamento, aunque perdiendo importancia en ámbito nacional, a finales del período que estamos analizando Las Piedras superó a la capital departamental, tanto en número de habitantes como en valor económico-político, desplazando también a Santa Lucía¹⁹.

La viticultura responde a este proceso. Si confrontamos el número de productores, viñedos y bodegas, podemos observar que se verifica, entre finales del siglo XIX y finales del siglo XX, un corrimiento de la producción desde Montevideo hacia Canelones, provocado por el ensanchamiento de la ciudad y la consecuente reducción del espacio agrícola capitalino (Beretta-De Frutos, 1999:78).

¹⁹ Cfr. Juan RIAL: "Población y desarrollo de un pequeño país. Uruguay 1830-1930", Montevideo, Ciuasu-Acali Editorial, 1983.



La concentración de las inversiones terminará creando una macroregión vitícola, dependiente y complementaria del centro montevideano, que desplazará a otras áreas. Si, por ejemplo, confrontamos el porcentaje de los dos departamentos en la extensión vitícola total del país podemos observar un marcado crecimiento. En 1898 Montevideo y Canelones representaban el 29% del total del área vitícola nacional. En 1902 el 41%; en 1910 el 59%; en 1918 el 71%; en 1922 el 76% y en 1930 el 80% (Baptista, 2001). La inversión de los políticos productores no se separa de estos criterios generales que, quizá, pudo contribuir a profundizar.

El fenómeno de la concentración geográfica de los viñedos se puede explicar por el papel central jugado por Montevideo tanto en el consumo como en términos de decisiones políticas. En un mercado marcadamente reducido, la capital representaba el principal desahogo para los productos, incluyendo a los agrícolas. Asimismo, la ciudad era el lugar donde se establecían las directivas estatales hacia uno u otros sectores en una situación en que el papel del Estado en la economía era fundamental. Creemos que se pudo verificar una situación similar a la de otros países latinoamericanos, por ejemplo la Argentina, donde *"estar cerca (en términos físicos) del lugar de toma de decisiones del estado implicaba una crucial ventaja en la elaboración de la casuística y caótica política industrial"* (Rocchi, 1996:84).

Los datos relacionados a la extensión de los viñedos nos permiten discriminar dos grupos. El primero, reducido, conformado por los productores que poseían un terreno muy grande, superior a las veinte hectáreas o más de un terreno. El segundo, más amplio, compuesto por los propietarios de un viñedo que no alcanzaba las tres o cuatro hectáreas. Esta subdivisión encuentra su justificación en el hecho de que parece existir una correspondencia entre extensión de la viña, permanencia en el sector, productividad y organización de la producción.

Quienes tuvieron viñedos particularmente extensos fueron los que aparecieron tempranamente en el sector y se mantuvieron en éste por más tiempo. Mientras los que poseían un viñedo de tamaño reducido invirtieron tardíamente y tuvieron una actuación menos destacada desde el punto de vista productivo. Con respecto a otros grupos empresariales, los políticos productores se caracterizaron por invertir en viñedos particularmente amplios.

Según los cálculos de Galanti (1919:101) existían en Montevideo nueve viñedos con una extensión mayor a las 20 hectáreas, por un total de 358 has. (aproximadamente el 11,5% de las 3.115 has estimadas). De estos nueve viñedos, dos pertenecían a políticos productores (Varzi y Vidiella) y otro era administrado por Santiago Rivas, abogado, diputado en 1905, diplomático en Austria-Hungría entre 1913 y 1914, Ministro de Obras Públicas desde 1916 a 1919, presidente del Banco Hipotecario en 1919, miembro del Consejo Nacional de Administración entre 1924 hasta su muerte en 1927 y administrador de las 100 has. de la Sucesión Giot²⁰. Es decir, el

²⁰ José Pedro BARRAN - Benjamín NAHUM: "Batlle, los estancieros y el imperio británico. Tomo III El nacimiento del batllismo", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1982, Pag.74. GALANTI, op.cit., pag.125.



44,97% de la extensión total de los viñedos grandes pertenecía a este núcleo (Galanti, 1919:220-224). En el caso de Canelones, los viñedos que superaban las 20 has eran seis por un total de 265 has (23,4% aproximadamente de la extensión total departamental). Los políticos productores controlaban 139 hectáreas (Campisteguy 64 has., Pons 75 has.) es decir aproximadamente el 52% de los grandes viñedos (Galanti, 1919:226-227).

La existencia de viñedos grandes se relaciona con el costo de inversión. La idea de que la viticultura fuese el resultado del empeño de pequeños productores fue una convicción arraigada en la literatura de la época²¹ y, en efecto, si confrontamos la extensión promedio de un viñedo, nos encontramos, generalmente, con dimensiones que rondan entre las tres y las cinco hectáreas, tamaño insignificante respecto a las miles de los latifundios de ganadería extensiva. La frecuencia con que se subrayó la limitada extensión correspondía a uno de los pilares de la ideología reformista, según la cual la agricultura contribuía a poblar y ampliar el acceso a la riqueza, y a un dato real, ya que, en efecto, las inversiones vitícolas y, más en general, en la agricultura, contribuyeron a la reducción del tamaño de las propiedades.

La comparación de los costos de inversión de un viñedo grande con los de un campo de ganadería intensiva matiza el carácter redistributivo de la viticultura y ofrece algunas pistas sobre la composición de la propiedad de la tierra en el área considerada.

En 1899 Pablo Varzi, respondiendo a un cuestionario de la Asociación Rural del Uruguay, estimó en 1001,45 pesos los costos de inversión para una hectárea de viñedo en los tres años anteriores a la primera cosecha, excluyendo la compra de la tierra (Beretta - De Frutos, 1999:79). Barrán y Nahum (1971:158-165) calculan, a partir de datos casi contemporáneos a los de Varzi, que se necesitaban entre 38.000 y 40.000 pesos para el establecimiento de una estancia de ganadería intensiva con un tamaño de aproximadamente 1.992 has²². Desde el punto de vista de la amplitud del terreno, las diferencias son obvias. Sin embargo, la comparación de los gastos, además de ofrecer importantes indicios sobre la magnitud de muchos intentos empresariales, reduce la distancia entre los dos tipos de ocupaciones. Por ejemplo, el viñedo de Campisteguy requirió una inversión doble con respecto a la necesaria para las estancias modelo. Y los terrenos de Pons y de Varzi aún de dimensiones que, en términos absolutos, resultan insignificantes frente a las casi 2.000 hectáreas de las estancias ganaderas, tenían un valor parecido o superior en cuanto a costos de inversión. En este sentido, el tema del acceso a la tierra y el carácter “redistributivo” de la vinicultura, que no queremos negar, debería volver a ser analizado con mayor profundidad.

²¹ Cfr., en este sentido, las ideas de Julios Frommel en Reginal LLOYD: "Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo veinte", Londres, 1912, pag.252.

²² Los datos son tomados de "El Día" del 29 de agosto de 1890 ("El hacendado moderno") y de "The Montevideo Times" del 31 de mayo de 1892. Los autores modifican levemente las cifras y otorgan 40.800 pesos para la primera estancia y 39.825 para la segunda.



Con respecto a la productividad ya subrayamos que no tenemos la totalidad de los datos de producción anual discriminados por viticultor. Debemos advertir, así, que cualquier afirmación puede tener una confiabilidad muy discutible. Sin embargo, cuando tenemos referencias estadísticas, aunque estimadas, podemos deducir que, en el caso de los políticos productores, el promedio de producción de uva por hectárea era generalmente mayor en los viñedos más extensos.

Asimismo, el mejor desempeño parece corresponder a los que estaban organizados en términos empresariales. Es decir, aquellos productores que compartieron la organización del viñedo y/o la bodega con algún técnico o la dejaron en manos de algún encargado mientras ocuparon sus cargos públicos, se beneficiaron con una productividad mayor, se mantuvieron por más tiempo en el sector y aumentaron el volumen comercial. Aquellos que, al contrario, se ocuparon del viñedo contemporáneamente a la actividad política y/o profesional tuvieron que acostumbrarse a una menor productividad, con la excepción de la cesión en arrendamiento.

Naturalmente no faltaron anomalías. Por ejemplo, Pons, cuando comenzó su carrera diplomática, nombró a su primo como administrador del viñedo. Los resultados fueron desastrosos en el largo período, sin embargo, comparado con otras situaciones, parecería que esto se debió a la poca competencia del administrador. De todas maneras, tenemos confirmada la tendencia en utilizar a técnicos o personas de confianza en la dirección de la empresa, cuando las actividades profesionales implicaban una ausencia del país o impedían hacerse cargo de la misma. Absolutamente extraordinario es el caso de Santiago Rivas que, como hemos visto, contemporáneamente a sus cargos públicos, fue el administrador del viñedo de la sucesión de Perfecto Giot, 100 hectáreas de viñedo y una bodega con una capacidad para 600.000 litros de vino (Galanti, 1919:125).

Tocaremos más adelante el tema de los orígenes de estos empresarios. Por ahora señalamos solamente que los propietarios de los viñedos más amplios, con una productividad más elevada y una organización empresarial más eficiente, tuvieron generalmente orígenes empresariales, es decir heredaron o construyeron su actividad económica previa o contemporáneamente a la actividad política. Mientras, aquellos que podríamos definir provisionalmente de "políticos puros", tuvieron un desempeño menos eficaz.

Otra tendencia característica, que muy probablemente se debe extender a la totalidad del sector empresarial uruguayo, fue la de cambiar repetidas veces la composición y la propiedad de los establecimientos. La bodega y el viñedo de Campisteguy aparecen, en las fuentes, con el nombre de "Granja Campisteguy", "Granja La Oriental", "Romeo Aprile y C.a", "J. Campisteguy y Cía"²³. Diego

²³ Cfr. "El Plata" de Guadalupe (Canelones), n°38, cit., n°222, cit.; "El Eco Pedrense", año 1, n°3, 16 de abril de 1899 "El opíparo banquete en honor del Dr. D. Juan Campisteguy", pag.1; GALANTI, op.cit., pp.144 y 226; LOPEZ CAMPAÑA, op.cit., pag.841.



Pons vendió en 1910 su establecimiento a S.A. Granja Pons (sociedad integrada por él mismo y algunos de sus hermanos) y en 1914 volvió a comprarla a la sociedad²⁴. Hemos visto como las viñas de Batlle y Ordoñez estaban a nombre del hijo Cesar Batlle Pacheco y, un caso análogo, se registra con Juan Blengio Rocca²⁵. Las razones de estas auto compraventas pueden ser varias. En primer lugar, la necesidad de encontrar nuevas fuentes de financiación para realizar inversiones en el sector o afuera de éste, en un mercado particularmente avaro de capitales. En segundo, limitar la responsabilidad patrimonial personal frente a problemas económico-financieros. Además, no podemos excluir razones fiscales o relacionadas a compromisos políticos, por ejemplo el nombramiento en un cargo público.

Es frecuente descubrir que, en varios casos, fases económicamente críticas fueron enfrentadas con la venta de la bodega. Si tomamos en cuenta que poseer una bodega era un factor fundamental del negocio y que los mismos productores, particularmente aquellos que vendieron una, se quejaron, en correspondencia privada, de los abusos de los bodegueros, este aparentaría ser un comportamiento con escasa racionalidad económica.

En su autobiografía "didáctica" dedicada a los nietos, Pablo Varzi se lamenta de que, a partir de la venta de su bodega, tuvo que "*pasar por las horcas caudinas*" de un bodeguero²⁶. En correspondencia privada, Diego Pons ironizaba sobre el hecho de que Isidro Alegressa todos los años le pagaba las uvas "*al precio de la crisis*"²⁷. En efecto, para un producto perecedero como la uva, el momento de la venta es determinante para formalizar unas relaciones en que el bodeguero intenta bajar el precio, especulando sobre su caducidad, mientras el productor pretende mantenerlo o subirlo según el volumen de la producción. Al mismo tiempo, la mayor madurez de la uva implica una reducción del peso y un aumento del grado alcohólico (con posibilidad de "estirar" el vino), garantizando una eventual ganancia agregada al bodeguero.

²⁴ Archivo Viñedo y Bodega Varela Zarranz. Libro de anotaciones de la Granja Pons (años 1888/1899).

²⁵ Juan Blengio Rocca, abogado, miembro del Consejo de Estado en 1898, miembro del directorio del Banco Hipotecario entre 1905 y 1908, varias veces diputado, senador (1905-1911), ministro de Instrucción Pública (1911-14), miembro del directorio del Banco de la República (1918), abogado de la Ford Motor Co en 1921, poseía en 1926, a nombre del hijo Félix, un pequeño viñedo de tres cuartos de hectáreas, con 2.000 cepas en producción y una cosecha calculada en 3.500 kilos de uva. No pudimos descubrir si el productor Juan Blengio, que resulta en el citado listado de la Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros con 3 hectáreas y un cuarto en el Rincón del Cerro (13.600 cepas en producción y 30.000 kilos de cosecha calculada) sea, en efecto, el jurisconsulto. Sobre Blengio Rocca cfr. JACOB, 1991b, op.cit.; MUSSO, op.cit.; ODDONE, op.cit.; SCARONE, op.cit., 555-556.

²⁶ Pablo VARZI: "¿Quién [s]oy yo?", en BERETTA, 1993, op.cit., pag.205.

²⁷ Alcides BERETTA CURI: "El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875/1930)", en "Revista Encuentros", n° 8, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, pp.107-127, 2002.



El "regateo" sobre el precio se insertó en un ámbito en que, tempranamente, apareció el problema de la reducción de los costos de producción. Ya en 1900, el ingeniero agrónomo Julio Frommel, subrayaba que *"lo que pide el comercio es la baratura del producto. Baratura y siempre mayor baratura, baratura en todas partes es su lema... Todas las industrias están a este respecto, en iguales condiciones, todas deben sin cesar, sin perder un momento, encontrar los medios de abaratar su producción, so pena de ver agotarse la fuente de sus beneficios"*²⁸. Así que, podemos llegar a la conclusión de que, en efecto, la postura de los bodegueros fue particularmente rígida en este tira y afloja. En esta situación la venta de la bodega por parte de varios políticos productores es, reiteramos, llamativa.

No tenemos datos suficientemente claros para explicar este comportamiento. Varzi aduce una enfermedad que le impedía hacerse cargo del negocio, es decir tenemos que contemplar situaciones específicas y personales. También debemos considerar la hipótesis de que, así como en el caso de las auto compraventas, la cesión de la bodega representara una forma de financiación importante. Es posible que las múltiples actividades (públicas y privadas) implicaran problemas en la gestión de la empresa, sobre todo cuando no se tenía al lado un técnico. Asimismo, la venta de la bodega por empresarios que tenían un nivel importante de diversificación de los negocios, les permitía mantener una importante liquidez, indispensable para aprovechar al máximo las cambiantes oportunidades que ofrecía un mercado pequeño.

Si quisiéramos encontrar unas conclusiones a este párrafo podríamos decir que, más allá de la tendencia en invertir en grandes viñedos (no generalizada ni exclusiva), el comportamiento empresarial de los políticos productores no presenta rasgos particularmente diferenciados de los productores que no eran políticos.

Estado, política y producción vitivinícola: el desempeño político de los políticos productores

El 5 de enero de 1888, el gobierno sancionó de manera acelerada una nueva ley de aduana, que las dos ramas del Parlamento habían aprobado el día anterior. El informe de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes que acompañó el proyecto, presentado el 31 de octubre de 1887, admitía que el organismo se había *"detenido especialmente"* en la vitivinicultura, a la cual se concedía una particular protección, ya que *"nuestra industria vinícola, como toda industria nueva, debe ser protegida, sobre todo, para las clases ordinarias, antes de pasar á las que requieren mayor perfección y mayores costos de elaboración, y á este objeto han venido á responder los aumentos de derechos establecidos sobre aquéllas"*²⁹. En efecto, la ley aprobada implicó el comienzo de una importante política de proteccionismo estatal hacia el sector. La composición política de los impulsores de esta ley es paradigmática.

²⁸ Julio FROMMEL: "Temas vitícolas", en "Revista de la Asociación Rural del Uruguay", tomo XXIX, nº4, 28 de febrero de 1900, pag.85. Agradezco la señalación a la Lic. Daniela Bouret.

²⁹ "Informe de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes", en José Pedro BARRAN et aliter: "La ley de aduana de 1888", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 1992, pag.67.



Ya dijimos que integraba la Comisión de Hacienda Pablo Varzi, que había comenzado el mismo año sus ensayos de vinicultor (Maeso, 1910:449). Otro productor, el general Máximo Tajes, era presidente de la República. El ministro de Relaciones Exteriores era Ildefonso García Lagos que, según Galanti (1919:222), tenía 3 hectáreas de viñedo en Manga, aunque desconocemos el comienzo de su inversión. En la cartera de Guerra y Marina estaba el general Pedro de León, cuyo viñedo en Manga había sido destruido por la filoxera en 1894 y unos años después estaba en reconstrucción³⁰. Presidente de la Cámara de Representantes y firmante de la ley era Eduardo Mac Eachen, cuyo hijo homónimo heredó, y tenía en producción en 1926, unos 30.000 metros de viña en el Paso Calpino.

Sería incorrecto sostener que el gobierno de Tajes apoyó el desarrollo de la vitivinicultura por intereses personales de sus componentes, ya que, por las informaciones que tenemos a nuestra disposición, cuando se votó la ley de aduana no todos los involucrados habían hecho sus inversiones en viñedos y bodegas. Es decir, las relaciones entre sectores político y productivo deben ser analizadas sin caer en conclusiones simplistas y mecánicas, tanto sobre el alcance de las relaciones entre política y economía como sobre la actuación específica de los políticos productores, ya que involucran un sistema de relaciones (empresas, Estado, política, economía) cuya complejidad no puede ser descuidada.

Además, más allá del proyecto de país diferenciado presente en la ley de 1888, no podemos descuidar las razones fiscales, elemento tradicional de las medidas estatales en ámbitos aduaneros, sobre todo si recordamos que el vino tuvo una protección ya en la legislación de 1875, es decir cuando aún no existía una producción nacional. Sin embargo, creemos interesante subrayar estas coincidencias, ya que ponen en evidencia la profundidad de las relaciones entre política y producción vitivinícola, el proteccionismo como elemento característico del desempeño estatal hacia el sector y los rasgos fundamentales de la actuación pública de estos productores.

Uno de los elementos que caracterizó la modalidad de la actuación pública de los políticos productores, rasgo que se puede extender a toda la clase dirigente, es, paradójicamente, una postura "antipolítica". Daremos solo dos ejemplos. En 1888, Federico R.Vidiella denunció a la Asociación Rural por circunscribir su acción a la propaganda de mejoras técnicas y tecnológicas, descuidando la movilización efectiva de los estancieros. Convencido de que *"si la Asociación Rural se decide a salir de la senda trillada de la propaganda para entrar de lleno a la acción, puede hacer más bien al país en 4 años que todo lo que ha hecho en 20 que lleva de existencia"*, Vidiella se mostraba confiado en que la gremial empresarial pudiera desarrollar un papel político, además de técnico, y denunciaba aquellos estancieros que mantenían una excesiva confianza en la acción gubernamental, *"esperándolo todo de allí"*³¹.

³⁰ "El Plata", de Guadalupe (Canelones), año 2, n°16, 4 de marzo de 1894, "Noticias. Manchas filoxéricas", pag.2.

³¹ Cit. en José P. BARRAN - Benjamin NAHUM: "Batlle, los estancieros y el Imperio británico. Tomo II. Un diálogo difícil", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1981, pag.257.



Pablo Varzi, en el *"Album de visitantes"* de su Granja escribió el 1º de marzo de 1891: *"el día que, en la República, predomine el número de los agricultores sobre el de los políticos, se habrá resuelto el problema de la felicidad de la Patria"* (cit. en Beretta, 1993:103).

Las críticas hacia lo político no se tradujeron en conductas coherentes. El énfasis que Vidiella puso en sus recriminaciones a la ARU y al gobierno, no le impidió ocupar cargos elevados tanto en la administración pública como en la gremial, que llegó a presidir varias veces. Cuando estuvo en el gobierno, Vidiella se caracterizó por conservar los lineamientos de una política a su manera interventora en ámbitos económicos, y cuando dirigió la Asociación Rural se mantuvo en la tradicional *"senda trillada"*, que tanto había criticado. Hemos visto que Varzi, el mismo año de la anotación citada, volvió a aceptar un cargo político en la Junta Económica Administrativa de Montevideo.

La contradicción aparente entre declaraciones y comportamientos se pone de manifiesto, entre otras cosas, en las repetidas medidas de tipo administrativo, para evitar la asociación entre asuntos públicos y privados. Ya en 1907, el decreto presidencial sobre la nueva organización de las Secretarías de Estado, imposibilitaba a los empleados *"tramitar asuntos"* en el ministerio en que trabajaban o en otras oficinas del Estado, así como prohibía la transmisión de cualquier tipo de noticias e información sobre *"asuntos de servicio"*³². En 1919 se reiteraron y fortalecieron las prohibiciones, con un nuevo decreto presidencial que impedía, a algunos altos funcionarios de la administración pública (el Presidente, el secretario de la presidencia, los ministros y los subsecretarios) la tramitación ante las oficinas del Estado de asuntos de su interés personal, con la finalidad de *"evitar el uso ilegítimo de la influencia inherente a sus cargos"*³³. En 1945, el ex ministro Javier Mendivil se mostraba escéptico sobre la eficacia de la medida y reconocía que *"no fue confirmada por ninguna disposición legal posterior"*³⁴, algo que las carreras de los *"políticos productores"* parecen confirmar.

No es esta la ocasión para promover un análisis exhaustivo de las modalidades de la actuación política del período. Sin embargo, creemos que la discordancia existente entre la prédica y la práctica es el reflejo de contradicciones más profundas, que hacen a la misma estructura del régimen de poder. Por un lado, pone de manifiesto lo que Richard Jorba (1998:181) ha definido como la *"notable interpenetración"* entre lo público y lo privado, es decir una actuación que no prevé ámbitos diferenciados entre las dos esferas que, al contrario se amoldan como un único ámbito de actividad.

³² Cfr. el decreto del 14 de marzo de 1907 sobre la nueva organización de las Secretarías de Estado, part. los artículos 67 y 69, en *"Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay Año 1907"*, dir. B. Fernández y Medina, Montevideo, Barreiro y Ramos, 1908, tomo XXX, pp.140-141.

³³ Cfr. el decreto del 26 de marzo de 1919, República Oriental del Uruguay: *"Registro Nacional de Leyes y Decretos. Año 1919"*, Montevideo, 1920, pp.448-449. Es interesante observar la interpretación que la nueva ley ofrecía del decreto de 1907, citado anteriormente. Mientras el artículo 67 del decreto de 1907 prohibía de manera expresa que los empleados tramitaran asuntos ante las oficinas ministeriales, en los *"considerando"* de la ley de 1919 esta prohibición se transforma en una *"inconveniencia"*.

³⁴ Cfr. JACOB, 1991^a, op.cit., pp.18 y Diario de la Cámara de Representantes, tomo 465, pag.39, sesión del 28 de diciembre de 1945.



Por el otro, representa la manifestación superficial del contraste entre la ideología liberal de la clase dirigente, que hubiese tenido que dejar libre al mercado para que desarrollara los cambios que se entendían indispensables, y el intervencionismo que la misma elite impulsó desde el Estado para la promoción de una oferta que lograra satisfacer la creciente demanda de productos y acompañara a las importaciones. En Uruguay, como en el resto de América Latina, el Estado fue un actor demasiado importante para que pudiera ser dejado fuera de las estrategias de acumulación de capital.

Aunque no podemos excluir que algunos empresarios utilizaron su influencia para favorecer sus intereses, el Estado no intervino de forma “patrimonial”, ya que jamás encontramos disposiciones que favorezcan de manera específica a un productor determinado involucrado en política, sino medidas que tendían a garantizar una lógica de relaciones (de clase) sociales, políticas y económicas, válidas para todo el sector. En este sentido, cuando se impulsaron leyes favorables al sector, los políticos productores funcionaron fundamentalmente como un grupo de presión fuera de la esfera estatal. Por ejemplo, en los debates parlamentarios de 1914 sobre el aumento del impuesto al vino importado, lo más llamativo es su ausencia absoluta de la discusión, excepto cuando, paradójicamente, son llamados en causa por algún exponente de la oposición, como “autoridades” del tema³⁵.

Generalmente se subraya que la acción estatal en la vitivinicultura fue limitada. Faltó una política de estímulo a la colonización agrícola; se desarrolló tardíamente una política crediticia; el sistema vial fue insuficiente por lo menos la década del veinte; la lucha contra los vinos artificiales fue tímida y, en general, la legislación específica para el sector fue escasa. La primera ley que abarcaba la totalidad del sector es de 1903. Después, tenemos que esperar hasta 1926 para encontrar nuevos decretos que engloban a todo el sector (Beretta, 2002).

Sin descuidar los lineamientos que acabamos de citar, la profundización de los temas nos ofrece un panorama más complejo, sobre todo porque la realidad económica a lo largo del período en cuestión sufrió importantes modificaciones, en parte por razones internas al Uruguay y en parte por causas determinadas por la coyuntura internacional. Por ejemplo, es cierto que el crédito fue limitado, pero no podemos interpretar este problema como una ausencia absoluta del crédito o como la falta de medidas para solucionar el problema. La actividad del Banco Nacional entre 1887 hasta su quiebre en 1890 fue la primera tentativa (privada) de extender los préstamos. En este sentido, es llamativo que su sección hipotecaria sobrevivió al colapso de la institución hasta su estatización en 1912.

³⁵ Véase, por ejemplo, el “pudor” con que Martín C. Martínez se refiere, en su alocución a Varzi y Pons, distinguiendo con claridad cuando éstos cumplían funciones privadas (valoradas positivamente por el diputado de la oposición, que cita sus nombres) y funciones públicas (duramente criticadas, aunque solo hay veladas alusiones a los protagonistas), cfr. “Diario de Sesiones de la H. Cámara de Representantes. Sesiones ordinarias del 1er período de la XXV legislatura”, Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1915, tomo CCXXXII.



En el mismo sentido se debería insertar al Banco de la República, creado en 1896 y definitivamente estatizado en 1912. Si la presencia de estas instituciones sirve para poner en evidencia una política crediticia estimulada por parte del Estado, tampoco debemos pasar al otro extremo. En efecto, el crédito fue limitado, pero tendió a extenderse siguiendo las pautas de la coyuntura internacional. En períodos de expansión, no solamente la elite logró tener acceso a líneas de préstamos, algo que contribuyó tanto al nacimiento y la consolidación de un sector de pequeños propietarios, como la compra de tierra (y su ingreso en el sector oligárquico) por parte de los hombres "nuevos" de origen migratorio, en un mercado de tierras mucho más dinámico de lo que se pretende, particularmente en la década de los noventa y a partir de la primera guerra mundial (Jacob, 2000:24).

En esta situación, el pedido específico de los vitivinicultores (como de otros sectores industriales) fue la promoción de políticas proteccionistas hacia el sector y, si consideramos que éste fue el eje fundamental de la actuación estatal, fue un requerimiento contestado positivamente. La observación de que la vitivinicultura era una industria particularmente protegida fue unánime en la época. Por ejemplo, en ocasión de un duro debate en la Cámara de Representantes en 1914, el diputado opositor Martín C. Martínez denunció que la protección hacia el sector superaba el 60% y, en algún caso, alcanzaba el 90%³⁶. El elevado nivel de protección está confirmado también por los datos estadísticos del presente (Baptista, 2001). Naturalmente los políticos que se encontraron en la producción vitivinícola abogaron por la promulgación de leyes de protección.

Subrayar la importancia de la protección concedida a la vitivinicultura no implica otorgar al proceso industrial una lógica lineal (ley proteccionista - empresarios que aprovechan de la legislación - conquista del mercado - pedido de mayor protección) que descuida otros elementos económicos en juego (Bertola, 2000.157) ni descuidar el peso que las razones fiscales tuvieron en momentos en que se desarrollaron las políticas proteccionistas, algo que queda patente en la legislación vitivinícola. En este sentido, conviene recordar que en 1885 se creó una Oficina de Análisis Químico que quedó bajo control de la Dirección General de Aduanas³⁷. El cometido de contralor del sector concedido a este organismo fue reiterado por la primera ley que abarca al sector en su totalidad que, significativamente, se llama "*Ley de impuesto a los vinos*"³⁸ y conservado también en la segunda ley de 1926, aunque su nombre se había modificado³⁹.

³⁶ Cfr. "Diario de Sesiones", op.cit., pp.93-109 y 163-168

³⁷ Decreto del 19 de setiembre de 1885, en Matías ALONSO CRIADO: "Colección Legislativa. Año 1885", Montevideo, Manuel Criado, 1886, tomo X, 1ª parte, pp.255-256.

³⁸ Cfr. "Ley de impuesto a los vinos" del 17 de julio de 1903 en Matías ALONSO CRIADO: "Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay. Año 1903", Montevideo, Barreiro y Ramos, 1904, tomo XXVI, pp.342-356.

³⁹ La Dirección de Impuestos Internos tenía que disponer las inspecciones a los viñedos y atender a los gastos de las mismas, cfr. REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY: "Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos"; Montevideo, Imprenta Nacional, 1926, pp.74-85.



Pero se puede observar que el pedido de protección por parte de los productores (mucho de los cuales eran también políticos) fue respondido con solicitud por parte de los políticos (mucho de los cuales eran también productores). En líneas generales, los políticos productores, conservando y amplificando este "doble rol" de miembros de un grupo de presión empresarial "externo" al gobierno y de representantes de la administración pública, intervinieron intentando responder a los que, evidentemente, eran los principales requerimientos del sector: proteger a la producción, como hemos visto, pero también promocionar formas de extensión del crédito bancario; enfrentar el problema de la carencia de personal con conocimiento teórico-práctico a través del fomento de instituciones de enseñanza profesional; asegurar el control social en la campaña⁴⁰.

A pesar de las presiones, el Estado desarrolló su papel de actor social *super partes* cuando la situación general podía generar crisis en la alianza de poder sobre la cual se sostenía. Nuevamente utilizaremos un ejemplo. El citado decreto del 12 de setiembre de 1885, que creaba la Oficina de Análisis Químico hacía hincapié, particularmente en sus artículos 4 y 6, en la lucha contra la adulteración de los vinos. El tema de la lucha contra los vinos sofisticados fue una preocupación constante de la legislación (algo que, entre otras cosas, hace vislumbrar su probable ineficacia) y las medidas en este sentido se reiteraron durante todo el período estudiado. Sin embargo, la misma legislación no siguió una coherencia en sus medidas. El 10 de abril de 1889, el Ministerio de Hacienda, *"teniendo en cuenta las numerosas y continuadas representaciones hechas al gobierno por el comercio importador, reclamando de la aplicación estricta del Decreto de 12 de Setiembre de 1885"* y *"considerando...que la dicha aplicación eroga serios perjuicios al comercio, y menoscaba la renta pública en razón de que algunos de los vinos, comercialmente llamados finos, que se reciben, exceden la tolerancia establecida"* suspendía las medidas antiadulteración hasta finales de año (en realidad, a tiempo indeterminado) para los vinos finos importados.

Las contradicciones son manifiestas. Por un lado encontramos un gobierno compuesto fundamentalmente por productores vitivinícolas que impulsa con fuerza al sector, inaugurando una política proteccionista. Por el otro, el mismo gobierno promueve medidas que contrastan con su mismas directivas.

Creemos encontrar algunos indicios para explicar esta paradoja teniendo en cuenta tres elementos. En primer lugar, la tendencia, todavía poco estudiada, de los productores uruguayos de exportar y reimportar su propia producción nacional.

⁴⁰ No es descabellado pensar que la agremiación del campesinado resulte más complicada que la obrera. No parecería excesivo sostener que la situación resulte aún más compleja cuando la sindicalización atañía, por ejemplo, a los empleados de los campos del padre del ministro del Interior, como en el caso de Varzi en 1919. Sobre las formas de control social en la viticultura, cfr. BERETTA, 1993, op.cit., pp.103-104.



Según el honesto testimonio de uno de sus descendientes, José Ameglio hacía "lo que los franceses habían hecho durante 23 años con los vinos italianos, clarificándolos y dándoles el bouquet apropiado a los exigentes paladares uruguayos. Transformaba así el vino comprado a precios irrisorios en vino de mesa de tipo francés de primera calidad"⁴¹. Sospechamos que esta estrategia no fue exclusiva de Ameglio.

En segundo lugar, el rasgo ya citado de la diferenciación en las inversiones por parte de los empresarios. Por ejemplo, varios miembros del gobierno de Tajes, además de políticos y de viñateros, eran también comerciantes (y productores ganaderos, prestamistas, propietarios de fincas urbanas, etc.). En líneas generales, permitir la introducción de vinos finos extranjeros podía implicar una competencia desleal hacia los vinos nacionales y, en consecuencia, una pérdida económica que, sin embargo, se podía suplir con las ganancias que aseguraba la importación. La diversificación de las inversiones permitía elegir entre un sector u otro, según las conveniencias del momento.

Por último, nos ofrece indicios sobre el papel jugado por la vitivinicultura en el ámbito económico nacional, sector importante y en expansión, por cierto, pero que podía ser sacrificado frente a las exigencias de otra esfera económica, que, probablemente, ofrecía menos riesgos e inversiones y garantizaba una mayor rentabilidad. En este sentido, es probable que, en el juego de las presiones promocionadas por los diferentes grupos económicos, la de los vitivinicultores, aunque no secundaria, no alcanzó la fuerza de otros sectores, particularmente la del comercio de importación, algo que, inevitablemente, tuvo su correspondencia en las políticas estatales.

A modo de conclusión: una tipología de los políticos productores

Queremos puntualizar algunas reflexiones sobre el tema, aunque en forma escueta y desordenada, que, como se decía en la introducción, son tan solo puntos de partida para futuros análisis. Lo que parece vislumbrarse es esto.

Una elite, que tenía el control sobre el poder estatal y estaba sustentada en un grupo social caracterizado por la diversificación económica y una relativa apertura hacia elementos "nuevos", en momentos en que aparecen determinadas condiciones para el desarrollo de un mercado, vierte sus capitales hacia el sector productivo. El vino era un producto que aseguraba altos rendimientos y precios sostenidos en un mercado interno que, a pesar de estar en construcción, garantizaba una demanda creciente siguiendo el proceso de expansión demográfica y las pautas comportamentales de los inmigrantes.

⁴¹ Cfr. José Luis QUAGLIOTTI AMEGLIO: "Los Ameglio y Bórea. Una familia de empresarios", Montevideo, 1995, pag.23.



Entre las estrategias de acumulación del sector industrial, los negocios con el Estado tuvieron un papel relevante. La pregunta más obvia y superficial que surge es si estas relaciones encontraron su "compensación", por parte del empresario, con una actuación más o menos fugaz en la política, a través de algún cargo generalmente, aunque no necesariamente, secundario. Sin embargo, creemos que el problema es más complejo, entre otras cosas porque la transitoriedad de la intervención pública de los empresarios no fue una norma.

Hasta este momento, hemos mantenido la dualidad en los términos de la definición y nos hemos referido a los "políticos productores" de manera indiscriminada. Ahora creemos que se pueda proponer una tipología de este sector, que se fundamenta sobre el origen del empresario y sobre el alcance de su inversión.

Si tomamos en cuenta los orígenes del núcleo, es decir si intentamos reconocer la actividad primitiva de estos personajes, nos encontramos con dos subgrupos. Uno constituido por empresarios que entraron en un segundo momento en la política o de políticos que, por varias razones (herencia, casamientos, etc.) se encontraron al frente de empresas ya consolidadas que, eventualmente, contribuyeron a desarrollar. Es decir, un grupo eminentemente empresarial, que encontró en la política una forma (a veces, tal vez, no deseada) para expandir sus inversiones y profundizar sus relaciones con el Estado, en el intento de controlar y vigilar sus directivas en ámbitos económicos. Conformar este subgrupo Pablo Varzi, Diego Pons, Federico Vidiella, por ejemplo.

El otro, constituido por políticos profesionales que utilizaron a la vitivinicultura como fuente secundaria para la inversión de capitales. Capitales obtenidos, muchas veces, en la misma actuación política, si se tienen en cuenta los elevados sueldos de ministros, legisladores, directores de Entes, etc. (Barrán-Nahum, 1982:76). Por ejemplo, parece bastante obvio creer que el interés de Domingo Arena y José Batlle hacia sus viñedos fuese muy limitado.

Es cierto que existen varias "zonas de sombra". Por ejemplo, es probable que Máximo Tajes encontrara en los elevados sueldos de gobernante una de sus fuentes de acumulación, aún sin aceptar necesariamente la opinión de Pivel Devoto, que acusa a Tajes de "*haberse enriquecido con los dineros públicos*"⁴². Sin embargo, es también cierto que se casó con Asunción Sainz de la Peña, proveniente de una familia de la oligarquía criolla, y que, de todas maneras, sobrevivió en el sector porque organizó la producción de modo que resultara rentable. Si analizaríamos los espacios dedicados a cada tema en la autobiografía del empresario Pablo Varzi deberíamos llegar a la conclusión que lo más importante para él fue su "momento formativo" en Mendoza, su acumulación primitiva en la producción de sombreros y su granja. No hay una palabra sobre la ley de aduana de 1888, ni sobre su actuación política, ni sobre las estrictas relaciones con el régimen santista, etc. Pero, si analizamos su vida desde un punto de vista no subjetivo, la política, por cierto, no aparenta ser un ámbito secundario de su actividad.

⁴² Juan E. Pivel Devoto: "Historia de los partidos políticos en el Uruguay", Montevideo, Claudio García & Cía, 1942, pag.198.



Sin embargo, creemos que sea posible identificar el espacio primario, el origen de estos empresarios. El militar Tajés llega a la política y, a través de la política, constituye su fortuna, que le permite tanto las inversiones en viticultura como el casamiento con la hija de la familia oligárquica. Mientras, el empresario Varzi es “obligado” por razones circunstanciales a intervenir en los ámbitos institucionales, como contrapartida de la ampliación de sus negocios.

Por otra parte, se puede subdividir a los políticos productores siguiendo criterios de funcionalidad empresarial y, otra vez, encontramos a dos subgrupos. El primero constituido por los propietarios de viñedos grandes, con mejor productividad, con bodega y con una permanencia más prolongada en el sector. El segundo conformado por los propietarios que se encontraban en las condiciones opuestas.

Es interesante observar que existe una casi perfecta coincidencia entre los subgrupos de las dos clasificaciones propuestas. Es decir, los políticos productores que provenían del ámbito empresarial privilegiaron este aspecto, mientras que aquellos que derivaban del ámbito político tuvieron una actuación menos eficaz desde el punto de vista productivo.

Esto nos lleva a plantear que existió un núcleo de empresarios, que se dirigió hacia la política para consolidar sus inversiones obtenidas a través de ganancias en la esfera económica, y un núcleo de políticos que encontró en la vitivinicultura una fuente (generalmente secundaria) en donde invertir las ganancias obtenidas por el cargo institucional que revestían.

La identificación de empresarios que fueron también políticos y de políticos que incursionaron en el mundo de la empresa no desvaloriza la lógica de la interpenetración entre lo público y lo privado. Al contrario, creemos que termine reforzada, ya que abre un interesante ámbito de reflexión sobre la política como fuente de acumulación tanto directa (es decir, políticos “profesionales” que utilizaron los elevados sueldos para inversiones en la vitivinicultura siguiendo la lógica del “proyecto de país”) como indirecta (es decir, empresarios que utilizaron a la política para intentar influir en las decisiones estatales, amparando sus inversiones y, eventualmente, utilizando los sueldos institucionales como fuente secundaria de ganancias).

Para que se desarrollara la vitivinicultura, un sector productivo nuevo, y para que se aminoraran los riesgos económicos, fue necesario impulsar una política de tipo proteccionista que, además, fue coadyuvada por las crecientes y crónicas necesidades fiscales del Estado. Entre las estrategias de acumulación del sector industrial, los negocios con el Estado tuvieron un papel relevante.

Considerando las características del mercado uruguayo, el proteccionismo se transformó en el rasgo exclusivo de la actuación estatal. Podemos pensar que el rol de los políticos productores fuese de “contralor” de las políticas del Estado hacia el sector, pero sospechamos que esta interpretación sería superficial, entre otras cosas porque este control no se vislumbra en los hechos.



Nos parece mucho más convincente creer que la política representó un aspecto implícito en las estrategias de acumulación, entre otras cosas porque ofrece pistas para explicar el hecho de que, aunque en Uruguay, a diferencia de otras áreas de la región (Mendoza, Chile, Río Grande), la viticultura fue fomentada por un sector burgués de reciente inmigración, claramente mayoritario respecto a la antigua oligarquía (Beretta, 2002), esta nueva burguesía adoptó rápidamente pautas comportamentales de la clase dirigente tradicional.

Es lícito plantear la hipótesis de que los políticos productores acompañaron algunos aspectos del desarrollo del sector. Evidentemente empujaron la política proteccionista, garantizaron y fortalecieron el control social en el área rural, intentaron desarrollar - con aciertos y desaciertos - una política de enseñanza tecnológica y es posible que influyeron en la construcción de una región vitivinícola correspondiente a la zona de Montevideo y Canelones. De todos modos, su actuación no sobresalió con respecto a la totalidad del sector, al contrario, se caracterizaron por una actuación genérica, que se puede extender a todo el empresariado.

La barrera a esta actuación fue la estructura económica del país que, si recordamos las múltiples actividades económicas de los mismos políticos, ellos mismos contribuyeron a conformar. Si la viticultura representó un espacio económico en desarrollo, no superó a otros ámbitos tradicionales de inversión y reproducción del capital. En pocas palabras, si, como sostenía el gobernador Julio L. Aguirre, "*gobernar en Mendoza es plantar viña*" (Richard Jorba, 1998:268), *probablemente en Uruguay gobernar era hacer esto... y otra cosa.*



Bibliografía

Fuentes

"Almanaque-Guía de El Siglo" (varios años)

"Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay" (1880-1930)

"Canelones y sus adelantos: la villa de Guadalupe hermona localidad veraniega", Montevideo, La Rural, 1914

Diarios de Sesiones de la H.Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay (1875-1930)

Diarios de Sesiones de la H.Cámara de Senadores de la República Oriental del Uruguay (1875-1930)

Alción Cheroni: "Tablas cronológicas del gobierno departamental de Montevideo", Montevideo, Junta Departamental, 1966

Cámara de Representantes: "Tablas cronológicas 1830-1971", Montevideo, Poder Legislativo, 1971

Luis Alberto Musso: "Anales del Senado del Uruguay. Cronología sistematizada", Montevideo, República Oriental del Uruguay - Senado de la República, 1970

Juan Antonio Oddone: "Tablas cronológicas: Poder Ejecutivo - Poder Legislativo, 1830-1967", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias, 1967, 2ª ed.

Fuentes hemerográficas

Prensa del departamento de Canelones (El Baluarte; La Chispa; El Eco de Montes; El Eco Pedrense; El Heraldo; Horizontes; El Imparcial; El Independiente; Infancia; El Iris; Pando; El Plata; La Prensa; El Progreso; El Pueblo; Surcos; El Tala; El Unico)

Revista de la Asociación Rural del Uruguay

Revista de la Unión Industrial Uruguaya

Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros

Bibliografía

ALVAREZ, Teodoro:

1909 "Viticultura general adaptada al país", Montevideo, Dornaleche y Reyes

BAPTISTA, Mª Belén:

2001 "La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1870-1930): algunos indicadores de su evolución", Montevideo, Mimeo

BARRAN, José Pedro - NAHUM, Benjamín:

1971 "Historia rural del Uruguay moderno. Tomo II La crisis económica (1886-1894)", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental

1973 "Historia rural del Uruguay moderno. Tomo III Recuperación y dependencia (1895-1904)", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental



- 1977^a "Historia rural del Uruguay moderno. Tomo V La prosperidad frágil (1905-1914)", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental
- 1977^b "Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VI La civilización ganadera bajo Batlle (1905-1914)", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental
- 1978 "Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VII Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1903-1914)", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental
- 1982 "Batlle, los estancieros y el imperio británico. Tomo III El nacimiento del batllismo", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental

BARRIOS PINTOS, Aníbal:

- 1981 "Canelones: su proyección en la historia nacional", Canelones, Intendencia Municipal de Canelones, 2 vol.

BERETTA CURI, Alcides:

- 1978 "De nuestras industrias (1900-1915). Aspectos técnicos, crecimiento, legislación proteccionista", en Alcides Beretta Curi et al.: "La industrialización del Uruguay 1870-1925. Cinco perspectivas históricas", Montevideo, Fondo de Cultura Económica, pp.135-
- 1993 "Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa", Montevideo, Fin de Siglo
- 1996 "El imperio de la voluntad"; Montevideo, Fin de Siglo
- 1998 "Los hijos de Hefestos. El concurso de la inmigración italiana en la formación del empresariado uruguayo 1875-1930", Montevideo, Universidad de la República
- 2002 "El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875/1930)", en "Revista Encuentros", n° 8, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, pp.107-127

BERETTA CURI, Alcides - DE FRUTOS, Estela:

- 1999 "Un siglo de tradición. Primera historia de unas y vinos del Uruguay", Montevideo, Aguilar - Fundación Banco de Boston

BERETTA CURI, Alcides - GARCIA ETCHEVERRY, Ana:

- 1995 "Los burgueses inmigrantes", Montevideo, Fin de Siglo

BERTINO, Madgalena - BUCHELI, Gabriel:

- 2000 "La agricultura en el Uruguay 1911-1930", Montevideo, Instituto de Economía - Facultad de Ciencias Económicas y de Administración

BERTOLA, Luis:

- 1991 "La industria manufacturera uruguaya 1913-1961", Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales
- 1999 "El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones", Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales
- 2000 "Ensayos de Historia Económica", Montevideo, Trilce

CAETANO, Gerardo:

- 1992 "Partidos, Estado y cámaras empresariales en el Uruguay contemporáneo. 1900-1991", en "Organizaciones empresariales y políticas públicas", Montevideo, CIESU-FESUR
- 1993 "La república conservadora. Tomo 2 La 'guerra de posiciones'", Montevideo, Trilce



CAMOU, María M.:

1994 "La evolución de los precios al consumidor de artículos básicos de la canasta en un almacén en el pueblo de Migueles, 1899-1920", Montevideo, Unidad Multidisciplinaria - Facultad de Ciencias Sociales

1995 "Salarios y costos de vida en el Río de la Plata, 1880-1907", Montevideo, Unidad Multidisciplinaria - Facultad de Ciencias Sociales

CERRUTTI Mario - VELLINGA, Menno (comp.):

1989 "Burguesías e industria en América Latina", Madrid, Alianza

CIGLIUTI, Carlos Walter:

1981 "El batllismo de Canelones", Canelones, s.p.i.

DA CUNHA, Nelly:

1992 "Gremiales empresariales. Federación Rural", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

1994 "Empresariado y política 1915-1945", Montevideo, Unidad Multidisciplinaria - Facultad de Ciencias Sociales

DEL POZO, José:

1999 "Historia del vino chileno", Santiago de Chile, Editorial Universitaria

FERNANDEZ SALDAÑA, José M.:

1945 "Diccionario uruguayo de biografías 1810-1940", Montevideo, Amerindia

FERRANDO, Leonel:

1992 "Gremiales empresariales. Unión Industrial Uruguaya", Montevideo, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

FREGA, Ana - MARONNA, Mónica - TROCHON, Yvette:

1985^a "La reforma del agro: una encrucijada para el batllismo (1911-1933)", Montevideo, CLAEH, tomo I y II

1985^b "La propuesta agrícola del batllismo. Impulsos y limitaciones (1911-1933)", en Jorge Balbis (coord.): "El primer batllismo. Cinco enfoques polémicos", Montevideo, ClaeH - Ediciones de la Banda Oriental, pp.47-74

FREGA, Ana - TROCHON, Yvette:

1989 "Estado y economía en el Río de la Plata a comienzos del siglo XX: ganadería, agricultura y capital extranjero", en Jornadas Rioplatenses de Historia comparada: "El reformismo en contrapunto. Los procesos de modernización en el Río de la Plata", Montevideo, ClaeH, pp.81-110

GALANTI Armino N.:

1919 "El Vino. La industria vitivinícola uruguaya", Mendoza, Tipografía Italia

GOLDARACENA, Ricardo:

1976-1981 "El libro de los linajes"; Montevideo Arca, 3 tomos

**JACOB, Raúl:**

1981 "Breve historia de la industria en el Uruguay", Montevideo, FCU
1991^a "Las otras dinastías 1915-1945", Montevideo, Proyección
1991b "Banca, Estado y poder económico: directorio 1915-1940", Montevideo, CIEDUR
1996 "Más allá de Montevideo: los caminos del dinero"; Montevideo, Arpoador
2000 "La quimera y el oro", Montevideo, Arpoador
LOPEZ CAMPANA, Perfecto (dir.):
1925 "El libro del Centenario del Uruguay 1825-1925", Montevideo, Consejo Nacional de Administración - Capurro & C^o

LLOYD, Reginald :

1912 "Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo veinte", Londres

MAESO, Carlos M.:

1910 "El Uruguay á través de un siglo", Montevideo, Tip. Moderna

MATEU, Ana María - GASCON, Margarita:

1990 "El surgimiento de la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza (Argentina) a fines del siglo XIX. La fase de transición", en "Revista paraguaya de sociología", año 27, n° 77, enero-abril, pp.117-140

MILLOT, Julio - BERTINO, Magdalena:

1996 "Historia económica del Uruguay 1860-1910", Montevideo, Fondo de Cultura Económica, tomo II

NAHUM,, Benjamin:

1993 "Empresas públicas uruguayas. Orígenes y gestión", Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental

NIEMANN DE LEGNANI, Alba (coord.):

1970 "Los departamentos. Canelones", Montevideo, Nuestra Tierra

PALACIO Juan Manuel R.:

1996 "Jorge Sábato y la historiografía rural pampeana: el problema del otro", en "Entrepasados", año V, n°10, Buenos Aires, pp.46-66

POLLERI, Felipe:

1887 "El departamento de Canelones"; Montevideo, s.p.i.

SCARONE, Arturo:

1937 "Uruguayos contemporáneos", Montevideo, Barreiro y Ramos

REAL DE AZUA, Carlos:

1969 "La clase dirigente", Montevideo, Nuestra Tierra n°84

RICHARD JORBA, Rodolfo A.:

1994 "Estado y empresarios regionales en los cambios económicos y espaciales. Mendoza (1870/1910)", en "Siglo XIX. Cuadernos de Historia", año IV, n° 10, Monterrey, Instituto de Investigaciones Dr. José Ma.Luis Mora
1998 "Poder, economía y espacio en Mendoza, 1850-1900", Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo - Facultad de Filosofía y Letras

Daniele Bonfanti



ROCCHI, Fernando:

1996 "En busca del empresario perdido: los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato", en "Entrepasados", año V, nº10, Buenos Aires, pp.67-88



El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?

Estrategias para promover su consumo.¹

Un caso de desarrollo agroindustrial versus ideologías moralistas

El vino entendido como producto, sólo logra convertirse en acreedor del concepto de calidad final por medio de la degustación. Los vinos uruguayos han transitado un camino al respecto desde el primer festejo de la Vendimia del que existen registros (febrero de 1883 en la granja de Colón de Don Francisco Vidiella) hasta el presente, período durante el cual tanto el producto como la percepción de calidad por parte del consumidor, sufrieron transformaciones. El núcleo temático que nos interesa abordar está constituido por las estrategias empleadas por el sector vitivinícola para promover la industria vitivinícola en el mercado nacional -mejorando su calidad y generando hábitos de consumo-, frente a crecientes manifestaciones profilácticas que promovían modelos higienistas según el cual el alcoholismo era una enfermedad social. El “vicio”, comenzaba con la ingesta de la primer copa de vino.

Estas estrategias entonces, fueron impulsadas al interior de una “atmósfera de época” conflictiva, donde se enfrentaron dos posiciones ideológicas en torno al problema del alcoholismo. Las manifestaciones públicas pusieron de relieve por un lado, una ideología moralista sostenida por un entramado de concepciones religiosas, éticas y médicas; y por otro, una ideología “progresista” que sustentaba los intereses económicos del sector vitivinícola. Si bien el principio cartesiano de la división de los objetos para su análisis, justifica la especialización de las disciplinas, consideramos necesario complejizar esta diada y hasta su denominación, ya que en uno y otro vértice existieron diversos actores no siempre visibles, pero esto no impide por cierto, el conocimiento.² Este debate, que tuvo como eje central el alcoholismo en los sectores populares, presentó manifestaciones públicas complejas, visibles por los intereses en conflicto al interior del cuerpo médico, en los trabajadores, en la iglesia o del sector rural que no fueron homogéneos. Porque ambos contrincantes, utilizaron

¹ Esta ponencia forma parte del proyecto de investigación dirigido por el Prof. Agr. Dr. Alcides Beretta “La vitivinicultura uruguaya en el marco regional (1870/2000)” Primera parte: “De las experiencias fundacionales a la consolidación del sector (1870/1930)”

² En futuras entregas seguiremos profundizando al respecto, gracias a las sugerentes propuestas de los profesores Joseph Colomé y Rodolfo Richard Jorba que han enriquecido esta investigación.



el discurso médico de forma de dotar de rigurosidad a sus posiciones teóricas, y las mismas respondieron a diferencias etarias, de clase, género, de localización geográfica y etnia en torno a los límites del “buen” uso del alcohol en el organismo humano, en estrecha relación con las pautas morales de comportamiento, las normas higiénicas, las modas y la educación entre otras variables.

Introducidos así los ejes de la problemática por la cual transita la investigación, presentamos en este trabajo solamente el debate público que tuvo lugar en la sociedad montevideana del Novecientos. Antes de abordarlo directamente debimos superar un primer escollo metodológico constituido por la delimitación del escenario del objeto de estudio y su marco cronológico. La opción elegida supuso distinguir al interior del proceso mismo del consumo de vinos, algunas modificaciones que posibilitaran periodizar a partir de un eje – subjetivo por cierto- el análisis antedicho.

El período delimitado por el proyecto supone una adscripción al modelo considerado como el nacimiento del Uruguay moderno.³ Al interior del mismo, buscamos una vía de acercamiento al análisis serial del consumo de vinos por la población en Uruguay, basada en las tablas cronológicas de Belén Baptista que abarcan desde 1892 hasta 1930.

³ La categoría la modernización ha sido utilizada para entender los cambios que se producen en el tránsito de una sociedad “tradicional” en el camino hacia la modernidad, combinando en gran medida procesos de urbanización, industrialización, secularización y articulando nuevas formas de comportamientos. (Estos conceptos fueron tomados de ZUBILLAGA, Carlos, CAYOTA, Mario “Cristianos y cambio social en el Uruguay de la modernización (1895-1919)”, Serie Investigaciones, N° 26, t 1, CLAEH, 1982, pp. 97 y ss.) En el caso uruguayo, el proceso de modernización conoció dos grandes momentos; el primero fue aplicado durante el militarismo durante los gobiernos de Latorre, Santos e interregnos de Vidal entre 1875-1886, de corte agro exportador; y el segundo de tipo urbano industrial llevado a cabo por el civilismo oligárquico entre 1886-1896 y el primer batllismo 1904-1915. Pero también debemos tener en cuenta, que detrás de esa modernidad, existían grandes desajustes en los desarrollos económicos de una región a otra BARRAN, José; NAHUM, Benjamín “Historia rural del Uruguay Moderno”, Montevideo, Ed. De la BO, T. IV.



Consumo de vino nacional e importado⁴ (1892-1930)

	(1)	(2)	(3) = (1) + (2)	(4)	(5) = (3) / (4)	(6) = (1) / (3)	(6) = (2) / (3)
Año	Prod. Nal. (litros)	Import. (litros)	Total Consumo Interno (litros)	Población (miles de hab.)	Consumo prom. p/ hab. (litros)	Prod. Nal / Consumo (%)	Import./ Consumo (%)
1875	-	22,178,978	22,178,978	399	56	-	100%
1876	-	22,409,317	22,409,317	411	55	-	100%
1877	-	22,639,655	22,639,655	424	53	-	100%
1878	-	24,766,000	24,766,000	437	57	-	100%
1879	-	21,101,000	21,101,000	450	47	-	100%
1880	-	17,943,000	17,943,000	464	39	-	100%
1881	-	20,555,666	20,555,666	482	43	-	100%
1882	-	20,905,000	20,905,000	502	42	-	100%
1883	s.d.	21,438,000	s.d.	522	s.d.	s.d.	s.d.
1884	s.d.	22,914,053	s.d.	543	s.d.	s.d.	s.d.
1885	s.d.	24,763,212	s.d.	585	s.d.	s.d.	s.d.
1886	s.d.	22,227,698	s.d.	611	s.d.	s.d.	s.d.
1887	s.d.	25,375,483	s.d.	638	s.d.	s.d.	s.d.
1888	s.d.	26,187,461	s.d.	653	s.d.	s.d.	s.d.
1889	s.d.	33,592,886	s.d.	668	s.d.	s.d.	s.d.
1890	s.d.	29,370,703	s.d.	699	s.d.	s.d.	s.d.
1891	s.d.	21,505,618	s.d.	721	s.d.	s.d.	s.d.
1892	2,700,000	18,541,097	21,241,097	742	29	13%	87%
1893	2,900,000	18,230,000	21,130,000	755	28	14%	86%
1894	2,950,000	20,290,627	23,240,627	767	30	13%	87%
1895	3,042,559	22,308,070	25,350,629	792	32	12%	88%
1896	3,145,472	20,736,000	23,881,472	817	29	13%	87%
1897	3,227,678	17,939,000	21,166,678	841	25	15%	85%
1898	3,351,296	18,917,001	22,268,297	855	26	15%	85%
1899	4,273,347	16,224,340	20,497,687	869	24	21%	79%
1900	5,392,212	16,170,581	21,562,793	897	24	25%	75%
1901	6,658,689	16,020,498	22,679,187	925	25	29%	71%
1902	7,039,498	13,419,761	20,459,259	952	21	34%	66%
1903	8,748,809	11,420,124	20,168,933	968	21	43%	57%
1904	10,458,119	8,722,625	19,180,744	983	20	55%	45%
1905	11,569,314	10,324,603	21,893,917	1,014	22	53%	47%
1906	9,469,674	10,194,091	19,663,765	1,051	19	48%	52%
1907	11,461,817	12,472,602	23,934,419	1,087	22	48%	52%
1908	18,563,496	13,162,547	31,726,043	1,108	29	59%	41%
1909	16,164,983	11,916,859	28,081,842	1,128	25	58%	42%
1910	16,997,747	11,785,600	28,783,347	1,169	25	59%	41%
1911	14,736,046	10,908,372	25,644,418	1,202	21	57%	43%
1912	10,556,849	14,752,130	25,308,979	1,235	20	42%	58%
1913	19,430,527	11,104,072	30,534,599	1,253	24	64%	36%
1914	16,482,952	5,030,100	21,513,052	1,271	17	77%	23%
1915	11,391,958	4,173,127	15,565,085	1,307	12	73%	27%
1916	20,576,641	3,633,492	24,210,133	1,334	18	85%	15%
1917	19,242,699	2,623,007	21,865,706	1,362	16	88%	12%
1918	25,586,031	2,683,162	28,269,193	1,377	21	91%	9%
1919	19,418,698	4,446,828	23,865,526	1,392	17	81%	19%
1920	36,092,671	3,481,557	39,574,228	1,422	28	91%	9%
1921	22,998,180	1,721,470	24,719,650	1,457	17	93%	7%
1922	31,073,254	1,606,214	32,679,468	1,492	22	95%	5%
1923	32,009,939	1,678,368	33,688,307	1,511	22	95%	5%
1924	34,266,342	1,597,847	35,864,189	1,530	23	96%	4%
1925	36,170,210	1,480,731	37,650,941	1,569	24	96%	4%
1926	29,313,697	1,446,067	30,759,764	1,607	19	95%	5%
1927	39,910,443	1,356,283	41,266,726	1,645	25	97%	3%
1928	35,877,313	1,129,385	37,006,698	1,665	22	97%	3%
1929	40,924,219	1,342,075	42,266,294	1,686	25	97%	3%
1930	49,501,992	1,009,197	50,511,189	1,727	29	98%	2%

Fuentes:

Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay*. Tomos IV y V. Barreiro y Ramos. Mdeo.

Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06: 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC. Mdeo.

Galanti, A. N. (1919): *La industria vitivinícola uruguaya*. Tip. Italia. Mendoza.

Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925). Tomo II. Capurro & Cía. Mdeo.

Pellegrino A. (1999): *Estimaciones de la Población Uruguaya*. 1885-1963. Mimeo. Programa de Población.

Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Montevideo.

Rial J. (1980): *Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930*. Serie Cuadernos de Ciesu. N°40. Mdeo.

⁴ Cuadro elaborado por la Ec. Belén Baptista



Estas cifras tienen un alto valor cognitivo por la rigurosidad con las que fueron realizadas, y constituyen una herramienta operativa primaria, sin embargo insuficiente para nuestro objetivo. Los primeros datos disponibles en el cuadro, estarían señalando una población que se abastecía en un cien por ciento de vino importado, enunciado que genera sospechas desde su misma formulación. No solamente porque el cultivo de vid tiene una larga tradición familiar en estas tierras, sino porque los censos registraban sólo los predios mayores a una hectárea, y fueron justamente en ese tipo de propiedades donde muchos de los inmigrantes arribados entonces, reprodujeron sus hábitos de vida implantando sus viñas y elaborando sus vinos. Es decir, un sector de la población, cuyos hábitos de consumo incluían frecuentes ingestas vínicas, tenía a su alcance lo necesario para su diario vivir, hecho que no fue considerado en los censos. Tampoco eran necesario declarar al censo la producción menor a 500 litros, por considerarse casera y su consumo entendido como familiar, lo cual hace variar también en todo el período el promedio de litros consumido por año y por habitante.

Fue recién después de la primera vendimia nacional -que hay registros- cuando la producción de vinos comenzó a dar sus frutos y comercializarse en el mercado interno. Siguiendo estas pautas, es posible visualizar la evolución de la relación importación contra la producción nacional a lo largo del período. Lo primero que llama la atención, es que la primera tuvo un comportamiento constantemente decreciente, llegando a representar en 1930 solamente un 2%. Pero otra lectura de estas cifras, podría indicarnos el consumo aparente⁵, (total de estos litros divididos entre la cantidad de población del país), constituyéndose en un indicador del consumo anual promedio por habitante.

Pero estos datos necesitan otras aclaraciones. Primeramente, las fuentes utilizadas para su confección están sostenidas por la producción y la importación, no por índices de venta, con lo cual no es posible saber si efectivamente todo lo que se produjo y todo lo que se importó se consumió en el país (por eso debe hablarse de consumo aparente); el razonamiento económico que lo sustenta es que no se seguiría produciendo ni importando vino si no se vendiera (más allá de que en algún período se haya dado una sobreproducción frente a una demanda estática en el mercado interno).

Otra interrogante surgida, fue la diferencia en volúmenes de consumo de los nacionales, en relación con el consumo de vinos en la región, principalmente Argentina y Chile. Por esta razón, quisimos rever las cifras de población, ya que las utilizadas en el cuadro no discriminan en edades ni género, hecho que tenido en cuenta supondría una modificación en los porcentajes de consumo total. No sabemos las diferencias de consumo por género, pero si tenemos en cuenta el censo de 1908 considerando a la población en grupos etéreos, podríamos conformar un cuadro más cercano al menos en esta otra variable:

⁵ Resulta del balance de vino nacional disponible en el mercado más las importaciones (no hay registros de exportaciones por lo cual no se restó ninguna cifra de ese total).



Población por grupos Uruguay, 1908

edad	millares de habitantes
0 a 4	142,643
5 a 9	133,921
10 a 14	125,088
15 a 19	119,099
20 a 24	104,787
25 a 29	89,629
30 a 39	120,036
40 a 49	83,037
50 a 59	54,746
60 y +	40,888
	1,013,874

En esta población joven, de un total de 1.1013.874 habitantes⁶ los niños menores de 10 años representaban el 27%. Si bien esta segmentación requeriría un análisis más fino, parte del supuesto que los menores podrían ingerir vinos como tónicos recetados más que como hábito alimenticio, al menos hasta los diez años, con lo cual una aproximación al consumo en 1908 que discrimine a los menores de esa edad daría un consumo promedio anual de 43 litros por habitante en lugar de los 29 antedichos.

De esta forma, las cifras así consideradas guardarían una relación más acorde con sus similares de la región. Según las investigaciones de José Del Pozo, los chilenos consumían hasta un promedio de trescientos litros por habitante por año, obviamente con problemas graves de alcoholismo si tenemos en cuenta además que sus registros excluyen a los menores⁷. Las cifras en la vecina orilla Argentina refieren a un consumo promedio de vinos para 1904 (nacional e importado) de 41,3 litros por persona, aumentando en forma importante en 1913 hasta 71,5 litros anuales.⁸

Por otro lado, hay que tener en cuenta también que la producción vitivinícola ha sido considerada historiográficamente como un caso temprano de sustitución de importaciones. Si atendemos los volúmenes de producción local, se advierte que la misma no alcanzó, hasta 1916, a compensar la caída de las importaciones (plagas y sucesos bélicos mundiales mediante). Fue entonces cuando la relación entre el consumo de vinos importados y el consumo nacional se invierte, pasando a ser éste último del orden de 85%, mientras que la importación bajó a un 15%. Basadas en las cifras del cuadro presentado⁹

⁶ Estos datos son tomados del Censo Nacional de 1908 en el Anuario Estadístico de la ROU, 1909-1910, Imprenta Artística Juan J. Dornaleche, Libro XXII, Anuario 1912.

⁷ Dr. José Del Pozo, "Los mercados del vino chileno", ponencia presentada en el Primer Congreso de Historia de la Vitivinicultura, 6 y 7 de setiembre del 2001, Cabildo de Montevideo, (notas personales).

⁸ Boletín Centro Vitivinícola Nacional, Nro. 100, enero 1914, Buenos Aires, p. 2278, gentileza de Rodolfo Richard Jorba.

⁹ Si bien las limitaciones expresadas alterarían estas cifras, las relaciones entre las mismas no varían sustancialmente por lo cual nos sigue siendo pertinente para la comparación que nos orienta.



(con las limitaciones ya expresadas), en el año de 1915 se registró un consumo promedio de 12 litros anuales, al año siguiente se consumieron 18 litros y recién en 1920 se alcanzaron los guarismos del comienzo del período (28 litros).

En este punto remitimos a las hipótesis orientadoras de la investigación de Gabriel Bucheli en torno a los elementos que posibilitaron el crecimiento industrial. Su tesis propone la pertinencia de un conjunto de elementos que dinamizaron el sector industrial uruguayo, como el aumento de la población por el flujo migratorio y el cambio de pautas de consumo, el aumento del ingreso per cápita, y la elasticidad del ingreso de algunas industrias “nuevas” por la demanda.¹⁰ Analizando concretamente la dinámica de crecimiento de la industria vitivinícola, Bucheli sostiene por un lado que las cifras de importaciones del período no pueden ser consideradas exclusivamente para el consumo local, ya que una modalidad importante de la prosperidad comercial radicaba en el comercio de tránsito, pero admite como verosímil las cifras analizadas por Calicchio sobre la encuesta de gasto y consumo de la Oficina de Trabajo de 1912, que cifraba para una familia obrera tipo un consumo anual de treinta litros de vino, reducidos por él a veinticuatro (entendiendo que no era representativa de la muestra ya que lo predominante no eran los obreros calificados con ese nivel adquisitivo).¹¹ En cuanto a la declinación de las importaciones, Bucheli las atribuye a la crisis del comercio de tránsito y a la vocación más recaudadora que proteccionista del legislador, con lo cual concluye que *“la mayor parte de los litros que se dejan de importar no se pueden explicar con la tesis de la sustitución de importaciones. Queda en evidencia, por lo menos hasta 1899, que la caída de las cantidades importadas corresponde básicamente a la pérdida del mercado regional. Nada hace pensar que esa merma traiga aparejada una menor importación de vino para el mercado consumidor uruguayo.”*¹²

De todas formas, en este proceso de sustitución de importaciones se mantuvo lo que hoy se denomina un “nicho de mercado” para los productos importados, los que fueron consumidos por los sectores medios-altos y altos, entre quienes los bienes nacionales no gozaban

¹⁰ Gabriel Bucheli, “El papel del Estado en la industria temprana uruguaya”, ponencia en el Simposio N° 8 “El desarrollo industrial comparado”, Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, 1998, p. 3

¹¹ Leonardo Calicchio realizó un análisis comparado sobre las diferentes constituciones de la canasta familiar según dos fuentes distintas, las del Ministerio de Industrias y El Salario real en Montevideo 1914-1926 por la Oficina del Trabajo. El cuadro incluyó diferentes productos constitutivos de la canasta de alimentos consumidas por año por familia. En el caso del Ministerio de Industrias, el modelo incluyó como familia a una unidad de 4 integrantes, mientras que para la Oficina de Trabajo la familia era de 6 personas. En bebidas, los rubros que se tomaron en cuenta son café y vino.

Producto	Unidad	Ministerio de Ind.	Oficina de Trabajo
		4 integrantes	6 integrantes
café	kg	-	12
vino	lrs.	0	183

Dividiendo esos 183 litros de vino anual entre los seis integrantes, daría un consumo anual de 30.5 litros por persona (incluyendo niños). Leonardo Calicchio, “Salario y costo de vida en el Río de la Plata. 1907-1930” Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales. Documentos de trabajo Nro 33. Junio 1996, p.16

¹² Gabriel Buchelli, Op. Cit, p. 12 y 13



de la percepción de calidad, mientras que todo lo extranjero (lo francés preferentemente), era valorado como excelente.

Con las cifras que disponemos, se puede visualizar que el consumo así entendido indica por un lado, que la media de litros por persona no varió sustancialmente entre 1892 y 1920 (29 litros en el primer caso, 28 en el segundo), y las fluctuaciones ocurridas en el período intermedio podrían responder fundamentalmente a la insatisfacción de la demanda por la producción interna. Pero también permite comprobar fehacientemente el crecimiento de la producción nacional de vinos, lo que supone una presencia importante de mano de obra en el sector, de un encadenamiento de actividades económicas afines que crecieron y, también, una divulgación de los resultados de los ensayos, una prolífera actividad de técnicos, una variedad de productos derivados para esa industria en el mercado, una mayor producción bibliográfica en consulta, la creación de centros de estudios técnicos, una agremiación del sector... Es decir, que si bien en este período las cifras no dan cuenta de alteraciones notorias en el volumen promedio de la ingesta de vinos, se produjo en cambio una mayor presencia y debate del tema vitivinícola en la prensa, en la publicidad y en la legislación. La magnitud de este proceso, puede explicar también la virulencia de las manifestaciones higienistas, ya que la respuesta no estaría entonces en el consumo promedio, sino que más bien parece obedecer a la creciente presencia de la industria vitivinícola (promocionando el consumo de alcoholes) en el escenario público.

De ahí que la investigación centre el debate en el análisis de los discursos médicos, legislativos, pedagógicos, publicitarios, etc., que vinculaba el consumo de vino con el alcoholismo y los que por el contrario, lo promovieron entre esas dos fechas: 1916 y 1930.

La moral como medicina preventiva

No se trata aquí de presentar un relato que interpele a los acontecimientos por un juego de causas y efectos, sino más bien de encontrar las formas de su articulación. Si los “fragmentos de la realidad”¹³ involucran lo vivido, las instituciones y las relaciones de dominación así como también los textos, las representaciones y las construcciones intelectuales, debemos buscar en el debate que presentamos los ejes que habiliten su lectura. El debate tiene lugar en ese Novecientos uruguayo, cuando comenzaron las prácticas disciplinarias haciendo emerger un culto a la salud y la higiene que se constituyó, como un paradigma imperante para los sectores medios y altos de la sociedad, en una suerte de bisagra entre “moralización de la medicina” y “medicalización de la moral”.¹⁴ Esto fue entendido como procesos que posicionaban a los hombres y mujeres ordinarios a ser incompetentes

¹³ CHARTIER, Roger “Entre poder y placer. Cultura escrita y literatura en la edad moderna”, p. 27

¹⁴ BARRAN, J.P. “Medicina y sociedad en el Uruguay del Novecientos” T. 3 ‘La invención del cuerpo’, Mdeo., EBO, 1999, p.18



en el cuidado de su propia salud si desatendían las indicaciones del doctor, tanto a nivel personal como doméstico y urbano. Los discursos hegemónicos buscaron combatir la tuberculosis (asociada a la pobreza), la sífilis (producida por los desbordes sexuales) y el alcoholismo (como conducta imitativa), buscando incidir en un cambio de los comportamientos públicos y privados.

Estos discursos fueron contruidos por una compleja red de actores, cuyos protagonistas fueron los médicos, juristas, políticos y pedagogos, quienes constituyeron los pilares sobre los cuales se organizaron diversas entidades, cuyas prácticas se centraron en combatir los llamados “peligros sociales”, entre los cuales nos interesa el vinculado al consumo de alcohol. Constituidos como Comités Antialcoholistas y Legiones de Templanza, aquellos actores vehiculizaron sus representaciones del mundo a través de textos prescriptivos tales como manuales escolares, religiosos y médicos. La batalla desplegada fue sustentada en una visión maniquea que colocaba por un lado estos “vicios” de época (juego, prostitución, tabaquismo y alcoholismo) y en el otro la vida sana y progresista (aire libre, los productos naturales, la práctica de deportes y el consumo moderado de alimentos excluyendo cualquier ingesta alcohólica), dirigidos especialmente a sensibilizar a mujeres y niños. Una característica del conjunto de estos grupos, fue el no haber diferenciado el consumo de alcoholes destilados de los fermentados, y menos aún entre el bebedor “social” y el alcohólico, ya que el principal mandamiento en estos “cruzados” indicaba que una sola copa podía ser el comienzo de un camino a la perdición.

En una perspectiva de la historia de las mentalidades, podríamos decir que los sectores dominantes entendían que el despilfarro de energías conduciría a las clases subalternas a errar el camino del trabajo, del ahorro y del progreso. Sin embargo, parafraseando a Foucault, podríamos sostener que el hecho de que se tendieran mecanismos para disciplinar la sociedad no quiere decir que ésta fuese efectivamente una sociedad disciplinada¹⁵, sólo las prácticas, de hecho complejas, pueden ilustrar estos procesos. Las asociaciones obreras, por ejemplo, buscaban que el trabajador ocupara su tiempo libre entre la educación y la familia –evitando así la “alienación”-, razón por la cual el consumo de alcohol también fue perseguido, lo que ameritaría un detallado análisis.

La tensión manifiesta significó un ejercicio de poderes por parte de los interesados en una u otra posición; quienes se embanderaron en la lucha contra el alcohol emplearon diversas estrategias para potencializar sus acciones a través de los recientes publicistas, poetas, médicos y políticos; por otro lado, los productores, industriales y comerciantes de bebidas alcohólicas buscaron también en los publicistas, poetas, médicos y políticos, aliados para impulsar sus empresas. En este punto, podemos adelantar que encontramos en el sector vitivinícola acciones entendidas no como un enfrentamiento al discurso hegemónico sino, más bien, como caminos en búsqueda de un espacio diferenciado entre el consumo de vino y el resto de las

¹⁵ Foucault, Michel “Vigilar y Castigar”, Madrid, Siglo XXI, 1988.



bebidas alcohólicas, promoviendo hábitos de consumo peculiares, incidiendo en la formación del “gusto” de los consumidores e intentando, a su vez, dignificar la producción y la industria nacional.

La punta de un iceberg: la red médica

Uno de los protagonistas de este debate fue el cuerpo médico, del cual la primera aclaración que cabe distinguir es que su corpus discursivo fue heterogéneo. La complejidad del saber médico alternó entre quienes denunciaron vehementemente los efectos nocivos del alcohol (donde estaba incluido expresamente el vino) y quienes propusieron que un consumo moderado producía beneficios energéticos y constituía un complemento alimenticio.

Los representantes más conspicuos de la sociedad médica integraron la Liga Uruguaya contra la Tuberculosis, la Liga Antialcohólica y el Consejo Nacional de Higiene, cuna de las campañas contra el consumo de alcohol, dirigidas fundamentalmente “a las clases populares, a las que responsabilizaron de causar, entre otros males, la tuberculosis y la locura.”¹⁶ El Dr. Joaquín de Salterain tuvo una actuación destacable al interior de estas ligas, y su posición puede considerarse entre las radicales: “quien bebe vino o cerveza, caña o chartreuse; tal vez a cortas, cortísimas dosis, acaso, tan sólo por debilidad estomacal, por matar penas o estimular energías, es un bebedor y basta.”¹⁷ En su informe oficial presentado en el 1er Congreso Médico Nacional efectuado en Montevideo en abril de 1916, denunció que “un país joven, como el nuestro que carece de centros intelectuales prósperos, abundado en cambio, en numerosos asilos del vicio, requiere severo correctivo, si como es de suponer, aspira a ser algo más que a ser una colonia de sibaritas (...) El primer Congreso Médico Nacional debe alentar todo proyecto que tienda a disminuir los estragos de las bebidas alcohólicas y declarar que su programa de previsión social se condensa en esta frase “Guerra al alcoholismo”.¹⁸

Una recorrida por los discursos médicos, permite visualizar cómo algunos se tornaron más virulentos a lo largo del período. Por ejemplo, entre las conclusiones emanadas en el congreso referido, el Dr. Atilio Narancio promovió la necesidad de tomar medidas concretas contra el alcoholismo en tres órdenes: “1º En pro de la divulgación de los peligros; 2º en contra de la manufactura, importación y expendio de bebidas alcohólicas; 3º a favor de la curación del alcoholista”.¹⁹ Esto constituyó el cuerpo argumental de un proyecto de ley que buscaba apoyo para dictar cursos obligatorios en escuelas y liceos, subvenciones a las Legiones de Templanza y la prohibición de producción e

¹⁶ Barrán, José Pedro “La ortopedia de los pobres”, p. 123

¹⁷ De Salterain, Dr. Joaquín, “El alcoholismo en el Uruguay. ¿Qué es lo que debe y puede hacerse en contra?”, Montevideo. Conferencia leída en La Lira el 22 de mayo de 1915 Imprenta El Siglo Ilustrado, de Gregorio V. Mariño, 1916, p. 11

¹⁸ De Salterain, Joaquín, “Contribución al estudio del alcoholismo en el Uruguay”, Montevideo, Imp. El Siglo Ilustrado 1917, pag. 16

¹⁹ “Conclusiones de los Informes Oficiales. 1er. Congreso Médico Nacional”. Patrocinado por la Sociedad de Medicina. 9 al 16 de abril de 1916. Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1916, p. 7



importación de bebidas alcohólicas destiladas.²⁰ Por lo que se desprende del mismo, la producción y distribución vínica no estaba expresamente incluida en la ley; sin embargo, unos años más adelante el mismo médico cambió su posición y, analizando los efectos del alcohol en el organismo humano, no distinguió entre el alcohol destilado y el fermentado y ambos fueron presentados como “*un veneno*” que dominaba el organismo humano hasta convertirlo en esclavo de su hábito.²¹

Una forma de establecer si había correspondencia entre estos discursos y las prácticas nos lleva a interiorizarnos de algunas costumbres de estos médicos. Uno de los higienistas más relevantes, el Dr. Mateo Legnani (1884-1964), reconocido fundamentalmente por sus ensayos sobre higiene, su lucha contra la prostitución, y su actuación en la campaña antialcohólica,²² según algunos datos biográficos recogidos, parecería que en su vida cotidiana no internalizó del todo sus discursos. “*Bebía café en cantidades, tal vez por eso su vivacidad de carácter y su poco sueño —comenta desprejuiciado su biógrafo— Café y cigarrillos La Paz suaves eran sus estimulantes. Doña Ramona lo acompañaba cebándole mate por las noches hasta que la vencía el sueño, así escribió sus primeros libros, luego seguía con una cafetera metálica de la que se servía hasta la madrugada (...)*”.²³ También los higienistas denunciaban estos comportamientos: “*Los mismos médicos (...) se fuman tabaco de cualquier procedencia, beben cognac y comen con vino corriente y para complemento tienen el café. (...) Debemos esforzarnos mucho [los naturistas] en propagar nuestros métodos entre médicos y estudiantes.*”²⁴

Como veremos más adelante, la alternativa que le quedó al sector vitivinícola para promover su consumo fue apelar también a médicos... ¡pero extranjeros!.

Los métodos profilácticos

Estos discursos médicos fueron utilizados como guía de acción por las Ligas contra el Alcoholismo. En 1914 comenzó la creación de Ligas Antialcohólicas y Legiones de Templanza, a iniciativa de la Liga Uruguay contra la Tuberculosis. La propuesta buscó instrumentarlas según el modelo de las europeas, cuyo método más eficaz consistía en la información y divulgación de sus consecuencias para los “enfer-

²⁰ “Conclusiones de los Informes Oficiales. 1er. Congreso Médico Nacional”. Patrocinado por la Sociedad de Medicina. 9 al 16 de abril de 1916. Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1916, p.7

²¹ “*El alcohol es el producto de la destilación o fermentación de las sustancias azucaradas (...) es un veneno (...) que penetra en el organismo, haciendo por un instante creer en su acción benefactora, pero que va dominando poco a poco al sujeto, lo transforma en un esclavo de su hábito, lo desnute, lo relaja y lo suprime como personalidad.*” “El Lazo Blanco”, Año 3, marzo 1920, “Represión del alcoholismo. El mal.” Por Atilio Narancio, p. 7

²² Por ejemplo, en el ya referido Primer Congreso de Medicina, puso especial énfasis en que “*la campaña contra el alcohol deb[ía] ser intensificada en el campo*”. “Conclusiones de los Informes Oficiales. 1er. Congreso Médico Nacional”. Patrocinado por la Sociedad de Medicina. 9 al 16 de abril de 1916. Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1916, “Contribución a la higiene del habitante de Campaña”, Mateo Legnani, p. 19, artículo 7.

²³ “Sesiones de la Sociedad Uruguaya de Historia de la Medicina”. Juan Ignacio Gil, Sandra Burgues Roca, Fernando Mañé Garzón, editores. Vol XII, 1990. “El Doctor Mateo Legnani. Modelo de médico rural, higienista y político”, por Héctor Brazeiro Diez, p. 113.

²⁴ Revista Higiene y Salud, año IX, N 102, Junio 1922, p. 571. Por Dr. Argüelles.



mos”: internación en manicomios, asilos y hospitales. Alzando nuevamente la mirada a la región, encontramos en el caso chileno, estrategias similares en el comportamiento profiláctico.²⁵ El aumento de la producción de vino, el hacinamiento de la población urbana -fundamentalmente obreros- y la exportación limitada, hicieron que el consumo de vino fuera muy alto entre la población chilena y por lo tanto, un fuerte problema sanitario. Las Ligas Nacionales contra el Alcoholismo contaron a veces con apoyo presidencial tal como fue el de Jorge Montt o Arturo Alessandri más tarde. *“Hacia 1920, la liga participó activamente en acciones conjuntas con la Liga Chilena de Higiene Social y la Federación Obrera de Chile en campañas a favor de legislar sobre la prevención de enfermedades como la tuberculosis, la sífilis y el alcoholismo; así, la lucha contra las enfermedades llamadas sociales derivaban en campañas con sabor político, que formaban parte de las exigencias del electorado que apoyó a Arturo Alessandri en 1920 y más tarde al doctor José Santos Salas en 1925”*²⁶.

En Uruguay, el ala femenina de la Liga Nacional Contra el Alcoholismo hizo pública la Memoria correspondiente al año 1916 donde concluía que *“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”*.²⁷ La lucha por su erradicación, fue llevada adelante como una lucha en pro de la constitución de la raza, era un combate modernizador, era un intento disciplinador, porque *“El alcohol hace parecer mentirosa a la gente, dañando las células del cerebro de las que depende la memoria. Estas células dejan de registrar impresiones correctas o sólo hacen impresiones indistintas. Estas pueden olvidarse pronto o repetirse incorrectamente, lo cual hace que el bebedor sea un empleado indigno de confianza y hasta peligroso.”*²⁸

Estas organizaciones tuvieron sus propios voceros, como por ejemplo lo fue la revista Higiene y Salud dirigida por Antonio Valeta.²⁹ En sus páginas el lector desprevenido inmediatamente descubría el perfil de este medio, ya que en cada número la editorial advertía expresamente que *“esta revista no acepta avisos de bebidas alcohólicas ni de tabacos”*. Fundamentalmente, quiso ser un mecanismo de presión sobre los médicos y el estado; a los primeros se los responsabilizó de la situación de alcoholismo en el país, porque tendrían que ser *“los primeros en gritar fuerte contra la plaga alcohólica por ser ellos los encargados de velar por la salud pública.”* Los higienistas no quedaban satisfechos con las conclusiones meramente teóricas, y propusieron una participación activa a favor de la prohibición total de fabricación, importación y venta de bebidas alcohólicas. *“Es claro, si todos los médicos se pusieran de acuerdo e hicieran lo que*

²⁵ DEL POZO, José “Historia del vino chileno. Desde 1850 hasta hoy”, Editorial Universitaria, Chile, 1998, p. 148

²⁶ María Angélica Illanes “En el nombre del pueblo, del Estado y de la ciencia”. Historia social de la salud pública en Chile, 1880-1973”, Santiago, Colectivo de Atención Primaria, 1993, p. 169, en José Del Pozo, “Historia del vino chileno”, p. 149

²⁷ “El Lazo Blanco”, año 1, N° 1, Enero 1917.

²⁸ Antonio Valeta “Regeneración física, moral y social. Trabajo presentado al primer congreso nacional de empleados del comercio.” Montevideo, Imprenta Latina, 1917, p. 4

²⁹ Revista Higiene y Salud. Revista científica y noticiosa. Órgano defensor de las instituciones Higiene y Salud, Liga contra el Alcoholismo y Club de Balón. Aparece en 1913.



hacen los doctores Narancio, Salterain y otros muchos, tendríamos bien pronto establecido en nuestro país la “ley seca”, pero mientras se quieran contemplar los intereses creados, seguiremos invadiendo las salas de los hospicios, y celdas de las cárceles (...).³⁰

La presión se extendía directamente a la acción punitiva del estado. *“Seguros estamos que si en nuestro país, la clase médica lanzara una anatema contra el alcoholismo, este desaparecería como por encanto, porque el gobierno tendría la imperiosa necesidad de ponerle cordón sanitario como lo sabe hacer contra la viruela, el tifus, el cólera (...). No nos conformamos que digan, por ejemplo, el alcoholismo hace daño, enferma y mata. No. Debiera decir así de una vez: nuestro gobierno debe tomar medidas de urgencia para salvar a nuestro pueblo de un desastre físico y moral. Hace más daño el vicio del alcoholismo que todas las plagas juntas. Solamente así nos dejaremos de subir y bajar patentes a los despachos de bebidas; solamente así no habrá más traficantes de venenos, solamente así dejaremos de ver idiotas, locos y otras patologías ocasionadas por el tóxico alcohólico.”³¹* Este interés en promulgar una “ley seca” similar a la de Estados Unidos, también tuvo importancia en la región. Dentro de las diversas soluciones para el problema del alcoholismo en Chile se buscó implantar una “ley seca” en regiones mineras entre los años 1919 y 1939, incluso con el apoyo sindical obrero. Si bien sólo quedaron en proyectos, en 1916 se promulgó la ley por la cual se prohibía la venta de bebidas alcohólicas a menos de 200 metros de poblaciones obreras, así como otras disposiciones que limitaban los horarios de expedición de estas bebidas a cantinas y depósitos los fines de semana.³²

La estrategia de la militancia antialcohólica buscó refugio en la familia; la calidez del hogar debía transformarse en el resguardo privado difusor de comportamientos productivos desde donde había que erradicar el mal. En una formulación del todo didáctica, uno de los abanderados más prominentes del higienismo, Antonio Valeta, recomendaba a las familias el “arte del buen comer”. En estos consejos se intentaba demostrar la posibilidad de prosperidad y felicidad en un hogar sobrio, donde reinaba *“la alegría, el buen humor y la salud”,* en contrapartida de *“la neurastenia, el mal genio, la tristeza y la enfermedad,[que] invaden pronto al hogar de los comilones sin medida...”³³* Esto tenía una razón en la lógica antialcohólica: la falsa creencia en que las bondades de estas bebidas, donde el secreto radicaba en la dosis permitida. *“La mayoría de las gentes –sostiene Valeta– creen que bebiendo agua sobre las comidas, hace mal, no sienta bien, y, hay que tomar vino o cerveza; aperitivos antes de ingerir alimentos y digestivos después... Así es como la mayoría cree, a pie juntillos, que debe seguir armonizando su vida con un poco de alcohol hoy, para mañana concluir como el hombre de la figura que hemos hecho expresamente para este texto que a (sic) de derramar muchas luces donde aún existen tinieblas”³⁴*

En esta línea, diversos ejemplos buscaban sensibilizar a la población

³⁰ Revista Higiene y salud, Año VIII; Diciembre 1921 N 96, p. 508

³¹ Revista Higiene y salud. Año VIII, Noviembre 1921, Nro. 95, p.487

³² DEL POZO, José “Historia del vino chileno”, Op. Cit. p. 168

³³ ANTONIO VALETA “Arte de comer y nutrición. (Ciencia Naturista, Dietética y Cocina Vegetariana)”, Montevideo, Tall. Graf. Castro & Cía, s/f., p. 44

³⁴ Idem, p. 45



proyectando las consecuencias en las familias: *“Lo más lamentable, lo más horrendo y lo más perjudicial y depravado se halla en los hogares donde se ocultan las miserias provocadas por el alcoholismo, como se oculta un vestido interior que se halla fuera de moda [...] ¿Cómo es posible que una madre que tiene varios hijos pequeños, los alimente, los vista y los mande a la escuela, si su esposo y padre de los niños esta AMPARADO POR EL ESTADO, para embriagarse como y cuando quiera, haciéndole falta a su mujer e hijos lo más indispensable para la subsistencia. Infinidad de padres mandan a explotar a sus precoces vástagos en fábricas y talleres, en vender diarios y hacer otros trabajos inapropiados para su edad, mientras estos malgastan el dinero en el fantástico y corruptor alcoholismo [...] ¿Cuántas noches he presenciado en hogares proletarios escenas desgarradoras, donde inocentes criaturas, presas de una debilidad espantosa, tienen que acostarse haciendo dieta forzada, porque el padre borracho había derrochado impiadadamente su último jornal en la taberna de la esquina...”*³⁵

Otro de los puntos fuertes de estos discursos fue la vinculación con la delincuencia, tal como aparece en la literatura periodística y en debates parlamentarios. Este tópico fue recurrente en otras latitudes que también apelaron al disciplinamiento de los comportamientos públicos relacionando ambos aspectos, conformando la punta de una madeja a desentrañar que vinculara a la Iglesia y los partidos políticos en los dispositivos de control social. La Liga Antialcohólica sentenció que *“los países cuyo consumo de sustancias alcohólicas aumenta, se acercan por el incremento de la enajenación mental, del estado mórbido y de la criminalidad, al ocaso de su apogeo (...) [y como] en el Uruguay (...) el consumo de bebidas alcoholizadas tiende a difundirse cada vez más”* si no se emprendía una eficaz batalla a través de lo que se consideraban métodos morales (enseñanza antialcohólica) se llegaría a tan grave situación. Por ello, sin la aplicación de los métodos indirectos (asistencia al alcoholista) y, fundamentalmente, sin las *“modificaciones en la legislación que consideran a la ebriedad como circunstancias atenuantes de la delincuencia”*, la suerte del país estaría echada.³⁶

Rescatando al respecto alguna obra de J. De Salterain³⁷ donde se intentó cuantificar esta situación, lo corriente fue hacer estas denuncias sin el suficiente correlato empírico. Una vía ineludible para profundizar en este aspecto, corresponde a la identificación de los/las presos/as por alcoholismo y hasta los porcentajes de alcoholismo en las causas de mortalidad en la población, como fuentes “duras” que posibiliten contextualizar el impacto de estas lecturas, línea que estamos aún transitando.

Los contemporáneos abanderados de esta campaña, pusieron especial énfasis en los factores genéticos como responsables de comportamientos heredados, es decir, la enfermedad del alcoholismo proyectada al colectivo implicaba que no solo dañaba inmediatamente al alcohólico, sino que se infligía daños irreparables en su descendencia. *“Es indudable que ciertos niños nacen con cierta disposición*

³⁵ Valeta, Antonio, “Estragos del alcoholismo”, Montevideo, Imp. “La Rural” 1913 pp 4-5

³⁶ “El Lazo Blanco”, año 1, N 1, Enero 1917

³⁷ Dr Joaquín de Salterain, “La cuestión de alcoholes”, Montevideo, 1916,



para delinquir. La ley de herencia aceptada por la moderna psicología, se explica perfectamente en esta materia. Un padre dominado por el alcohol, embrutecida la conciencia, muerto el corazón, debilitado el cuerpo, sólo puede engendrar hijos llenos de morbideces y anormalidades [...] El niño hijo de alcoholista, crece sin tener resistencias inhibitorias acentuadas en el espíritu. Esa carencia de resortes, hace que la criatura oscile entre dos extremos, cualquiera de ellos fáciles de empujarla a la caída. A veces, surge con un carácter donde el impulso primero, ciego y tenaz, se desencadena con la furia del huracán desatado en el desierto. No hay exageración alguna en la comparación. Estos niños, reaccionan sin que exista la menor correspondencia entre la impresión que reciben y la manera de obrar.”³⁸

La acción desplegada conjuntamente funcionó como un eficaz grupo de presión hacia el Estado. En la revista “El Lazo Blanco” - órgano de propaganda de la Liga Nacional contra el Alcoholismo-, relevamos una foto que destaca la presencia de decenas de niños de escuelas públicas y población en general frente a la Casa de Gobierno, convocados en lo que se llamó el “Primer día de Templanza del 19 de abril”. La ocasión fue propicia para pedir a los Representantes el cierre de los despachos de bebidas. El 20 de junio de ese año, la revista se enorgullecía al dar a conocer el decreto por el cual el Poder Ejecutivo dictaminó el cumplimiento de la ley que obligaba el cierre de los despachos de bebidas (hoteles, restaurantes, fondas, cafés, bares, confiterías, etc.) los días domingos.³⁹ Más allá del uso político y el alcance de estos resultados, importa destacar los mecanismos de presión utilizados: niños de túnicas blancas frente a las instituciones más representativa del sistema político, en un ejercicio de poder simbólico que intentó proyectarse por los más diversos medios.

Es que otro puntal en este pugilato fue el uso de la educación como pilar fundamental del Estado-Nación, que buscó impulsar hábitos, formas de interpretar el mundo y conductas a repetir. Los niños eran el futuro y proliferaron mecanismos para encauzar sus conductas a través de manuales escolares en el caso de la educación formal, tanto como en la legislación en caso de “niños problema” que fueron recogidos en el Código del Niño en 1934.

Legión de Templanza de niños orientales
Local social: Canelones 2077

Como habla el alcohol

Yo soy el fuego:
Incendio, consumo, destruyo, nunca edifico. Soy
Una enfermedad, cuya fiebre enfurece violentamente

Mi frenesí alcanza feroz desarrollo
Palidezco por un momento para levantarme muy
Alto y consumir de nuevo, hasta acabar con todo.

Soy el lago ardiente
Con mis sorbos ninguna sed se calma. Soy el fuego
Que ningún agua puede apagar

Niño joven u hombre que recibes este mensaje. No lo arrojes; guárdalo y en la sanidad de tu hogar. Vuélvelo a leer meditando sobre las verdades que contiene.”⁴⁰

³⁸ Beltrán Washington “Cuestiones sociológicas. Lucha contra la criminalidad infantil”, Montevideo, Talleres A. Barreiro y Ramos, 1910, pp 54-56

³⁹ “El lazo blanco” Luchar sin tregua, triunfar sin alarde. Organó de propaganda de la Liga Nacional contra el alcoholismo. Año 1, N° 4, junio 1917

⁴⁰ Abadie Soriano, Roberto, “Manual de Enseñanza Antialcohólica”, Montevideo, G.V Mariño Impresor, 1922, pag. 207



Las prácticas cotidianas.

Las experiencias cotidianas de hombres y mujeres son las que proporcionan la textura histórica a un análisis de los escenarios de debate entre los discursos, las representaciones y las prácticas concretas. Frente a los primeros, se alzaban los comportamientos reales, el consumo concreto -individual o social- de las distintas bebidas alcohólicas a las que podían acceder en el mercado. Para un sector de la población, el juego, el consumo de alcohol y de tabaco, y las visitas a prostíbulos marcaron sus horizontes, encontrando en ellos una razón o un escape a su existencia. Estos comportamientos que perduraron al llamado “disciplinamiento”,⁴¹ fueron los denunciados por los moralistas.

“Esa juventud ávida de emociones fuertes, que no se contenta, como la de antaño, con ir a escuchar un sermón a la Iglesia o a rezar un rosario en familia (...) ¿Dónde van a divertirse por la noche los jóvenes que no concurren al biógrafo? Vamos a decirlo. Los adoradores de Baco, los que tienen afecto al alcohol, concurren a las infectas tabernas a practicar el vicio. Una gran cantidad van a los prostíbulos a infiltrar en su organismo los gérmenes de la terrible sífilis que tantos estragos hace en todas las clases sociales. Los deportistas van a extasiarse contemplando un match de box, los más juiciosos concurren a los cafés, y en los cafés también se bebe alcohol y se fuma exageradamente. (...) Los discípulos de Terpsicore irán a los bailes a rendirle culto a la divina diosa (...) Los neuróticos, se alucinarán con paraísos artificiales: la morfina, la cocaína, el éter, el opio, la heroína, producirán sus efectos destructores.”⁴²

El consumo de vinos y cervezas parece haber sido más usual entre los pobladores urbanos, frente a la primacía de las bebidas blancas en el medio rural⁴³. Las opiniones debieron balancear las condiciones preventivas de incluirlas en la dieta diaria -sobre todo de los trabajadores-, contra los peligros sociales del alcoholismo; pero además, porque aún en las zonas urbanas el acceso al agua corriente y las instalaciones sanitarias eran deficientes, y la proliferación de microbios patógenos hicieron promover las ingestas de bebidas cortadas con vino. La fiebre tifoidea fue un azote para muchos padres que buscaron los bacilos en los cuerpos de sus hijos a través de los cientos de consejos médicos y recetas caseras que se sucedían tradicionalmente al interior de cada hogar. Al respecto, son interesantes los artículos como el siguiente que proliferaban en la época. En “*El vino, y los microbios patógenos*”, se describía el estado de la situación: “*Los telegramas del interior anuncian periódicamente, que en tales localidades cunde con carácter endémico la fiebre tifoidea. Hoy se sabe con certeza, que esta enfermedad, como otras de origen parasitario, es debida a la introducción en el organismo, de bacilos virulentos comúnmente aca-rrados por las aguas que se beben. Para evitar el peligro, se recomienda la ebullición, la filtración de las aguas sospechosas, medios estos que*

⁴¹ José Pedro Barrán. “Historia de la sensibilidad en el Uruguay”, tomo 2. EBO,...

⁴² BARLOCCO, Enrique “El Biógrafo”, Montevideo, Imprenta La Uruguaya, 1926 pp. 9-10

⁴³ Ver Rocca, Pablo, “Vino, caña y otros brebajes. (Sobre gringos y criollos en la narrativa y la poesía rural, 1890-1950)”, 2001, Mimeo.



tienen sus inconvenientes: amén de lo que viene a costar, con motivo del gasto de combustible, el agua hervida es frecuentemente indigesta, y está expuesta a contaminarse de nuevo durante el tiempo que necesita para enfriarse; la filtración requiere aparatos muy perfeccionados y mantenidos constantemente en absoluto estado de limpieza. [y proponía entonces una solución considerada “sencilla”] (...) Este procedimiento consiste, en cortar el agua, de antemano, con vino o cualquiera otra bebida fermentada, pues los experimentos de los bacteriólogos han establecido, que el contacto de un vino ordinario, mata seguramente, en menos de media hora, los bacilos patógenos de la fiebre tifoidea, del cólera y de la tuberculosis. La acción bactericida es más lenta con los vinos mezclados con agua.(...) El alcohol y los ácidos del vino, sobre todo, parecen ser los agentes activos de esa esterilización. (...) Urge, por consiguiente, vulgarizar estas propiedades antisépticas y preciosas del vino, en vista de los servicios que pueden prestar para asegurar una bebida higiénica hasta para los niños. (...) Esta propiedad tan interesante del vino, viene a agregar un nuevo mérito a su valor como bebida alimenticia y estimulante, y no sería de extrañar, que los mismos bebedores de agua, neurasténicos y empedernidos, consientan en cortar con vino, el peligroso e insulto [sic] líquido.”⁴⁴

La diferencia más notoria podía estar entre el consumo de estas bebidas fermentadas y las destiladas. La modalidad de su consumo representa también una diferencia notoria; mientras el vino y la cerveza se tomaba en tragos sucesivos y lentos, el aguardiente, que contenía una proporción bastante más elevada de alcohol, se ingería de golpe, propiciando así también una embriaguez fulminante.⁴⁵

La familia como base social y el hogar como lugar físico fueron el centro de la preocupación higienista. En su interior, la reunión de todos los integrantes solía tener lugar en torno a una mesa donde se compartían los alimentos, y donde también se construían los hábitos y costumbres de los comensales, de ahí la importancia manifiesta de suplir el objetivo de medicalizar el arte culinario. Pero el alcohol estuvo presente también en el arrabal, en los paseos campestres y picnics y en los locales de pizzerías que comenzaban a nacer por la ciudad, y sobre todo, estuvo presente en el boliche del barrio, en los bares y cafés, en esos espacios de poder casi exclusivamente masculinos que posibilitaban la transmisión generacional de las experiencias de vida en torno a las mesas y en las barras, donde convivían desde obreros hasta intelectuales, pasando por una bohemia de artistas, políticos y comerciantes⁴⁶.

La producción casera de bebidas alcohólicas constituyó parte de los rituales de celebración de la memoria que los inmigrantes incorporaron a nuestro país, conservando así un recuerdo vivo de sus tierras. Pero también fue un invitado omnipresente en las más exquisitas reuniones de las clases medias y altas, donde el consumo de licores y

⁴⁴ Revista de la Asociación rural, Octubre 1912, Nro. 10 p. 797

⁴⁵ Schivelbusch, Wolfgang “Historia de los estimulantes”, Anagrama, Colección Argumentos, Barcelona, 1995, p. 201

⁴⁶ Al respecto, Hugo Achugar sostiene que el boliche funcionaría como una suerte de *club de Tobi* que excluía el ingreso de mujeres, cual reflejo de escenarios de la sociedad patriarcal. ACHUGAR, Hugo “La Balsa de la Medusa. Ensayos sobre identidad, cultura y fin de siglo en Uruguay”. Montevideo, Ediciones Trilce, 1992, p. 7



de champagne importado dan cuenta del ambiente festivo que los incluyó. La literatura y algunas entrevistas dan cuenta de la extensión que tenía este consumo y hasta donde estaba incorporado en el diario vivir de los uruguayos. *“Se bebe siempre y en todas partes: cuando se elige un Presidente y se recibe un Ministro; cuando se celebra un concurso y se pasa un examen; en las reuniones científicas de caballeros y en las sociales de damas; en las ceremonias patrióticas y escolares y en las fiestas de beneficencia y caridad; en la taberna y en el salón; en ayunas como aperitivo, en las comidas como antidisépico y antes del sueño para dormir mejor; hasta en los velorios se bebe, champagne o caña según la categoría del difunto, y por aquello de que “los duelos con pan son menos”, y aunque en estos casos el pan resulte líquido espirituoso... y el alcoholismo no existe. (...) El sujeto adolece del hábito inveterado de excitar su apetito precediendo el almuerzo y la cena con un modesto aperitivo; interrumpiendo, en entre ambos, cada plato, con la correspondiente ración de vino y terminándolos con la consabida taza de café, epilogada con una discreta dosis de “cognac” u otro licor digestivo análogo. Tiene la perfecta conciencia de su respetable sobriedad burguesa porque apenas, si de vez en cuando, con ocasión de alguna ceremonia patriótica, fiesta íntima, bautizo, sarao o aniversario de familia, agrega una pequeña dosis de licor, a la común con el propósito de señalar el momento culminante de las tiernas expansiones. Jamás ha llegado a otro extremo sino al de la benévola tolerancia con las flaquezas comunes; tampoco abusa de las bebidas según el concepto vulgar. Y sin embargo, ese hombre que se cree genuinamente sobrio es casi, y sin casi, un alcoholista y un alcoholizado, sino según la añeja definición del vocablo, ante el criterio médico, bien asesorado en ese sentido. Basta recordar que en la inmensa mayoría de los casos, cuando no en su totalidad, el vino que se consume es artificialmente alcoholizado y compuesto, agregando así a su nocividad evidente, si se ingiere con alguna largueza, la de los productos que lo desnaturalizan. Téngase también presente que los denominados aperitivos, que sirven de preámbulo a las comidas, todos ellos elevan la graduación alcohólica con exceso y contienen esencias y sustancias colorantes sumamente tóxicas y sin duda la supuesta sobriedad de una gran parte de nuestra risueña, refinada y presunta aristocracia, así como la de la invicta y productora clase media, resultará un mito.”*⁴⁷

Estrategias del sector vitivinícola para imponer el consumo del vino

Si nos remitiéramos a un estudio de los textos prescriptivos, concluiríamos en la eficacia del disciplinamiento de la sociedad vernácula; si vemos las prácticas y las constantes denuncias de índole ética, tendríamos que relativizar los comportamientos que respondían a esos discursos; y si aún tenemos en cuenta el florecimiento de una indus-

⁴⁷ Joaquín de Salterain, “Sobre alcoholismo. Trabajo presentado al 1er Congreso Anti alcohólico de Montevideo”. Abril 1918, Montevideo, Imp. Nacional, 1918



tria que fue concebida como una “verdadera mina” por la prensa de la época, queda entonces por entrever los comportamientos del sector directamente involucrado en el quehacer vitivinícola para encontrar otras claves en esta relación.

La promoción de vinos fue realizada en el comienzo por los pioneros inmigrantes, que si bien en gran parte carecían de formación y experiencia en este tipo de emprendimientos, las manifestaciones de su accionar dan cuenta de un interés expreso en posicionar sus productos en la población. Las estrategias atendieron dos frentes simultáneos; por un lado, intentaron promocionar sus marcas (nacionales e importadas) y sus bodegas, y por otro, debieron enfrentar la campaña antialcoholista que buscó desprestigiar este consumo.

Como adelantáramos en el comienzo, el sector logró encontrar un espacio al interior del discurso higienista en el cual recostarse. Para lograrlo, diversificaron el campo de acción; el primer paso necesario fue legitimar la imagen del vino natural, separándolo de la producción de vinos artificiales⁴⁸; intentando demostrar las cualidades energéticas intrínsecas del producto en la alimentación o como tónico; y en segundo término, buscaron desvincular su consumo con los problemas del alcoholismo, basados en ese uso distinto que el tomador de vino conllevaba: consumo lento, moderado y responsable en lugar de la rápida embriaguez que producían otros alcoholes; por último, los productores vincularon su producto a las ventajas de una industria pujante, que fue considerada una vía de progreso para el país. Para ello se alternaron en la participación y promoción de concursos nacionales y extranjeros, donde se obtuvieron premios que les permitieron mejorar la percepción de calidad en el público consumidor –(¿lo lograron?)-. Ya al final del período, se advierte que a las publicidades particulares de cada bodega o importador, se sumó una publicidad corporativa que fomentaba el consumo del vino en general, junto a tímidos intentos de incidir en los hábitos de los sectores medios y altos a través de la conformación del gusto y la educación del paladar introduciendo mecanismos de degustación.

Las primeras acciones publicitarias se encuentran desde la segunda mitad del siglo XIX, cuando los comercios inauguraron carteles dando a conocer sus vinos, fundamentalmente, las variedades importadas. Por la década de 1880, con los primeros vinos nacionales, los periódicos, los semanarios, las revistas, afiches y hasta vehículos de reparto fueron los soportes utilizados para difundir este consumo.⁴⁹ Cada bodega buscó las formas para darse a conocer. Las más usuales fueron las publicidades que asociaban al establecimiento con un apellido socialmente aceptado, o con estrecha vinculación al progreso nacional.

Los órganos de prensa de las gremiales (de la Asociación Rural por un lado y la de Viticultores y Bodegueros por otro), emplearon sus

⁴⁸ Un análisis de la legislación promulgada a partir de 1903, los debates parlamentarios y los artículos de prensa pueden ser un indicador útil para medir la incidencia del vino adulterado en el mercado, cuyo volumen fue aumentando debido a su bajo precio y desconocimiento de los consumidores sobre sus diferencias con el vino “natural”.

⁴⁹ Beretta, Alcides – De Frutos, Estela “Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay”, Aguilar-Bank Boston, Montevideo, 1999, p. 161



propios mecanismos. La primera, a través de la Revista de la Asociación Rural, buscó permanentemente vincular los vinos con la industria, es decir, destacar la prosperidad de los establecimientos vitivinícolas a través de crónicas de visitas a sus instalaciones, historiar periódicamente los avances del sector y promocionar los premios obtenidos en los concursos realizados en el país o en el extranjero, a la vez que los técnicos intentaban que los productores prestasen mayor atención a la mejora de su calidad.

Pero es recién en la década del veinte, que encontramos una nueva estrategia, proveniente de una publicación específicamente destinada a viticultores y bodegueros⁵⁰. La publicación mensual de la Unión de Viticultores y Bodegueros tenía muy clara su misión, y buscaba el involucramiento de todo el sector en conseguirlo; la contratapa de esta revista hacía un llamado los viticultores y bodegueros a “apretar filas” militantemente, contra lo que consideraban peligros para el desarrollo de su actividad: *“Las leyes futuras, los impuestos, la campaña antialcoholista, etc., reclaman nuestra atención y solidaridad para la defensa.”*⁵¹

Esta publicación destinó algunos artículos a fomentar el consumo de sus productos entre los sectores altos, tales como las indicaciones teóricas sobre una buena degustación tal como nos hemos referido. Lo primero que se destacaba, eran las diferentes sensaciones que produce la ingesta según el tipo de vino; *“los vinos alcohólicos provocan una sensación de calor agradable; con los vinos excesivamente alcohólicos se experimenta más bien una sensación quemante.(...)”* Y luego, la pauta de distinción, la clave que indica la diferencia entre ingerir alcohol y el placer de degustar una bebida: *“el vino se traga despacio”* Y entonces, el lenguaje comienza a incluir una profusión de sensaciones, de sutilezas, de emociones que van dirigidas específicamente a una clase: *“Con los vinos finos, la parte posterior de la boca parece que se llena de sabores deliciosos, que armonizan maravillosamente con lo que queda en la boca de sensaciones suaves y aterciopeladas(...)”*. Por el remate final que sigue, podemos entrever que aún faltaba mucho por hacer, que el “pulido” del consumidor era la clave necesaria para lograr un mayor grado de exigencia de calidad, lo que conduciría a una mejora constante del producto: *“Multiplicando estas degustaciones creo que con un poco de perseverancia sería posible afinar gradualmente el gusto del consumidor para el bien del mismo, del productor y del comerciante.”*⁵²

Los poderes tónicos y alimenticios del vino

El debate en cuestión estaba centrado como vimos por el lado de los higienistas, en los efectos sobre el organismo humano y sus perjuicios; y por el lado de los vitivinicultores, en la capacidad energética

⁵⁰ En la Revista de la Unión Industrial también encontramos un artículo previo al de la U.V. y B., pero se trata de un hecho aislado, que tratamos en otro artículo.

⁵¹ Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Director Manuel Forlet.

⁵² “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N° 28, setiembre 1925, “Cómo degustarse el vino. Por Gustave Burger”.



que tenía su producto y por la denuncia contra lo que denunciaron como “intereses creados” por desprestigiar el consumo de vino en beneficio de otras bebidas. Se recurrió también al ejemplo de países europeos, donde se solía citar como referencia que los países productores de vino tenían menos índices de alcoholismo que quienes consumían otras bebidas alcohólicas. Al respecto, los viñateros chilenos no difirieron mucho en su estrategia. Para ellos la solución radicaba en una educación que integrara el vino a la alimentación, a la vez que aumentara los grados de la represión al ebrio y al adulterador o falsificador de vinos. El ejemplo de Europa fue también una constante que José Del Pozo descalifica como argumento.⁵³

Si bien la producción nacional de vino fue creciendo y el proceso de industrialización buscó sustituir importaciones, en los sectores altos de la sociedad, donde existía cierta aversión a la industria nacional, se siguió privilegiando el consumo de vinos finos importados, fundamentalmente los franceses. Esta percepción de calidad no fue sentida igual por todos los sectores involucrados. El Ing. Agrónomo Julio Frommel, quien tuvo una prolifera actuación en el sector alentando la producción nacional e intentando permanentemente mejorar la calidad de la producción, en 1917 diagnosticó la situación de la industria como “próspera”, recalcando en varios artículos los progresos realizados en la producción de vinos.

La frontera para colocarlos en el mercado interno era por un lado, la escasa identidad que aún tenían los vinos, y por otro, el comportamiento hacia la industria nacional de las clases dominantes: *“nuestros vinos no tienen gusto característico especial, como los argentinos, por ejemplo, que no pueden ser confundidos con ningunos otros. Son productos de caracteres poco acentuados, que pueden competir con la mayor parte de los que compramos en el extranjero por un precio doble y triple de los que pagamos los nuestros.*

*Otra vez encontramos como verdadera barrera contra todo progreso, la desconfianza a priori, hacia la industria nacional. Es pues, el espíritu público que debe cambiar, es el consumidor que debe consentir en pagar lo que vale un producto nacional, superior muchas veces al producto extranjero que tiene actualmente su preferencia porque ...es extranjero”*⁵⁴.

La documentación permite ver en varias ocasiones, la necesidad manifiesta de los empresarios del sector, que conocían las limitaciones para ampliar el mercado. El Concejo Nacional de Administración presentó en 1924 un Proyecto de Ley que proponía la reglamentación de la industria vitivinícola, donde en el texto argumental destacó la importancia de esta industria para la nación y fundamentalmente nos resulta interesante porque incluyeron una definición de lo que era el público consumidor de los vinos nacionales *“(…) puede afirmarse que el consumidor del vino importado es distinto del que prefiere el del*

⁵³ Según J. Del Pozo, Francia también tenía los mismos problemas de alcoholismo, evidenciado en la misma época en denuncias, campañas nacionales y ligas contra el alcoholismo que en 1912 reunía a 100.000 personas. GILBERT GARRIER, “Histoire sociale et culturelle du vin”, Paris, 1995, pp. 185-290, en DEL POZO, José en “Historia del vino chileno”, Op. Cit. p. 173.

⁵⁴ FROMMEL, Julio “Apuntes sobre vinos nacionales. Algunos problemas de viticultura. Instituto Nacional de Agronomía. Imprenta Nacional, 1917



país, desde que en éste, como en la casi totalidad de los renglones de la producción nacional, el verdadero protector es el consumo popular. Sin embargo, la poca aceptación que encuentra nuestra producción vinícola entre las clases pudientes es completamente injustificada, ya que ésta presenta cada vez mayor cantidad de vinos muy apreciables, iguales y hasta superiores a muchos de los que se importan del extranjero.”⁵⁵

En 1928 se intentó convocar a un frente común de todo el sector para impulsar el consumo de vinos entre la población uruguaya, al que se denominó Comité Pro Vino. Los problemas de una identidad definida del vino nacional, su calidad y en alguna medida los efectos de la campaña antialcoholista provocaron una escasa demanda en mercado interno para la producción nacional. Ante la imposibilidad de exportar -tal como fue planteado por diversos representantes del sector-, la alternativa considerada fue buscar una ampliación del mercado interno, “obligando” a la población a conocer los beneficios del vino y consumirlo. El autor del artículo titulado “*Propaganda pro-vino*”⁵⁶, tenía muy presente la experiencia del año 1925, donde la superproducción de vino nacional puso en peligro de crisis al sector. “*El Uruguay –dice el autor- es uno de los países que menos vino consume, no llega a los 25 litros por año y por habitante. (...) Descartada en absoluto la posibilidad de exportar nuestros vinos (...) debemos limitar nuestras miras dentro de las propias fronteras (...). Así encarado el futuro, sólo tendríamos dos soluciones. La primera (que de antemano deshecho (sic)), sería limitar o suspender las nuevas plantaciones. La segunda, que es la que conviene seguir, consiste en obligar a los uruguayos a que consuman más vino. Este es el objeto del presente estudio. Es indispensable que se consuma más vino.”* ⁵⁷

Esta comunicación sumamente agresiva, intentó a su vez internalizar en el público las ventajas que este consumo suponía, no sólo por los beneficios para el país a nivel comercial, sino también para la salud. “*Es necesario que nuestra población consuma más vino, no sólo para asegurar la vida y el porvenir de nuestra industria, sino también porque al no beber vino, lo hace en beneficio de otras bebidas que no debería consumir (...) El vino es el mejor antídoto del alcohol, los pueblos que más vino consumen, son los menos afectados al alcoholismo y a las alcaloides (...).*” ⁵⁸

El autor –Pedro Vicheto- propuso la unión de los recursos de los viticultores, bodegueros y sociedades agrícolas para enfrentar juntos el desafío de promocionar el vino. Una técnica fue la confección de carteles artísticos, similares a los que se usaron en Europa a tales efectos, promoviendo esquemas sencillos de fácil entendimiento como los siguientes:

Elegid: Duración media de la vida humana
59 años para un bebedor de AGUA
63 años para un bebedor de VINO

⁵⁵ Revista de la Asociación Rural, 3 de marzo de 1924

⁵⁶ Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros, Nro. 55 Montevideo, Enero 1928, p.13 a 15.

⁵⁷ Se respetaron los subrayados del texto original.

⁵⁸ Idem, p. 15.



O el recurso de citar personalidades universalmente reconocidas:

El vino es la más sana y la más higiénicas de las bebidas

Pasteur.

Y otras veces, mensajes más directos:

El vino es salud, bebed vino. Un litro de vino contiene 700 calorías.

Esta campaña, se enfrentaba directamente a las desplegadas por las Ligas de Templanza, que por ejemplo propagandeaban: *“El hombre que bebe una copa pequeña de oporto a diario, fuerza a su corazón a un exceso de trece mil latidos extras al día.”*⁵⁹

Si como vimos, el sector industrial tuvo claro que su producción vínica, destinada a satisfacer la demanda como complemento alimenticio iba dirigida a los sectores populares y medios, se pueden explicar también los continuos artículos y recuadros en las diversas publicaciones vinculadas con el sector intentando reforzar “científicamente” estas afirmaciones.

Así por ejemplo, se difundieron las conclusiones categóricas de la Sociedad Médica Inglesa sobre los beneficios en la longevidad para quienes consumieran vino en forma moderada. *“Llegan a mayor edad (sobre 4.000 casos observados) las personas que hacen uso moderado del vino. Los abstinentes absolutos tienen una existencia más corta.”*⁶⁰ O la difusión promovidas en el Congreso Internacional de Higiene Alimenticia en Bruselas, donde el Dr. Albertoni presentó informes sobre las virtudes del vino como alimento y se votó por mayoría que *“la propagación del uso regular del buen vino natural es el mejor remedio a oponerse al alcoholismo.”*⁶¹

Bajo el título *“Está demostrado que el vino posee condiciones alimenticias”*, se intentó desestimar la concepción higienista y los *“prejuicios de los médicos”* que no distinguían entre los vinos artificiales y los naturales, y extendían al vino natural los peligros que sí podían ocasionar a la salud el consumo de caldos adulterados. *“Uno de los más importantes productos industriales de consumo, no parece gozar del aprecio de algunos higienistas modernos (...) Error craso, error lamentable. No hay tal peligro para el consumidor.”* Para legitimar su posición, se recurrió a la opinión de los considerados entonces “expertos”, los doctores italianos Albertoni y Rossi, quienes aseguraban que *“el uso continuado de reducidas cantidades de vino produce un efecto benéfico en la digestión y favorece la asimilación de los alimentos”*.⁶² Se promovieron comentarios de productores e ingenieros que intervinieron también en el debate, evidenciando el profundo desconocimiento que tenían algunos médicos de las propiedades útiles del vino natural, ya que no presentaban ninguna duda *“de que en el mundo social, moral y económicamente progresista, el vino no hace sino facilitar el trabajo y alegrar la vida”*.⁶³ Otro médico extranjero, esta vez de la Universidad de Bologna, afirmaba: *“De haber comprobado que el alcohol es fuente de*

⁵⁹ El Lazo Blanco, año 3, Diciembre 1920, p. 13

⁶⁰ “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N° 23, abril 1925

⁶¹ Idem

⁶² “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N° 25, junio 1925.

⁶³ Idem



*muchos males, a arribar a la conclusión de que el alcohol es un veneno en todo caso y medida, corre un abismo: ¿de qué sustancia no se podrá hacer igual demostración, o sea, que una dosis excesiva es perjudicial a la salud humana?”*⁶⁴ *“Un par de copas de vino al día y un medio litro de cerveza, no gastan la salud a ninguno”*⁶⁵, sostuvo también el Director del Instituto Fisiológico de Göttingen.

Ante la cada vez más virulenta campaña antialcohólica, que pretendió incluso poner en cuestión la viabilidad de la industria, el reconocido Ing. Agrónomo Arminio N. Galanti se pronunció concretamente en torno a esta polémica: *“Hay médicos que proscriben el uso del vino, otros médicos lo prescriben. Esta disparidad de opiniones no tiene sino una explicación lógica: el desconocimiento de algunos de lo que es, en realidad, el noble producto, o mejor dicho, la creencia de que no es puro: de que el vino no es una bebida natural, que nos brinda la naturaleza (...) Estas divergencias traen como consecuencia una disminución en el consumo del vino, no en perjuicio de los productores sino en perjuicio del mismo pueblo, porque esta probado y queda consagrado por todas las grandes autoridades científicas y por los higienistas y por las resoluciones de los principales congresos que se han ocupado de este asunto tan interesante que la economía nacional de los pueblos, está probado, repito que el vino es una bebida higiénica y nutritiva por excelencia. La desinformación que predomina es tan grande que algunos aconsejan reemplazar el vino por la leche, en las comidas, yo no puedo aceptar esta situación (...) porque no concibo cómo un producto de origen vegetal pueda ser reemplazado en la alimentación por otro de origen animal.*

*Por otra parte mientras no aconsejamos a nadie de desayunarse con puro vino, tampoco aconsejaría de tomar en el almuerzo y en la cena pura leche. Cada cosa en su tiempo en su lugar y oportunidad.”*⁶⁶

Es de destacar que entre los únicos científicos y médicos nacionales de los que se tiene conocimiento que se hayan manifestado a favor del consumo de vinos en este período, se encuentran los Dres. Silvestre Pérez y José de Arechavaleta.⁶⁷ Por este motivo, si bien muchas veces se argumentó que el vino no necesitaba de la sanción de la medicina para demostrar sus beneficios en el organismo, se recurrió constantemente a lo largo de todo el período, a decenas de médicos extranjeros que fueron presentados como verdaderas eminencias en sus países, de los cuales se transcribían algunos de sus dictámenes al respecto.

Este debate fue, empero, complejo, con intereses diversos en su interior, que fueron además denunciados por todos los involucrados. Encontramos en esta línea un artículo en la Revista de la Asociación Rural, que no condice con el espíritu del sector vitivinícola, ya que a diferencia de la estrategia utilizada corrientemente por el sector, aquel trabajo planteó la necesidad de “salvar” a los trabajadores de los campos del peligro alcohólico, incluyendo al vino. Es decir, la

⁶⁴ “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N 23, abril 1925. *“Una opinión sobre el vino. Por el Prof. Augusto Murci de la Real Universidad de Bologna.”*

⁶⁵ “Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay”, Año III, N 23, abril 1925. Prof. Dr. Ribbert. Director Instituto Fisiológico de Göttinger.”

⁶⁶ Galanti, A.N “De la cepa a la copa”. Conferencia pronunciada en el Teatro Artigas bajo el patrocinio de la Unión Industrial Uruguaya, Montevideo, 1929.

⁶⁷ Beretta, Alcides De Frutos, Estela, Op. Cit. p. 115



prioridad manifestada por la Asociación Rural fue en este caso mantener el orden social, sin reparar en los intereses del sector económico afectado.

“La barbarie alcohólica

El consumo de bebidas en algunas naciones.

El doctor Lefebvre, de la universidad de Louvain, ha dicho que avanza más cada día una nueva barbarie, la barbarie alcohólica.

(...) Y el consumo aumenta en todas partes de una manera alarmante.

(...) Se ha calculado que en París cada individuo bebe anualmente, por término medio, 205 litros de vino, 57 litros de aguardiente, 60 litros de sidra y 11 de cerveza.

— — —

Hemos transcripto el precedente artículo para enseñanza de la campaña, donde el alcohol hace no pocas víctimas. Combatir tan grave mal es obra de elevado patriotismo.”⁶⁸

La Revista de la Asociación Rural se sumó a la campaña antialcoholista denunciando los males del exceso del alcohol, aunque si bien en el siguiente caso la responsabilidad era atribuida al aguardiente, se advierte una respuesta directa a los intereses de una clase que necesitaba mano de obra eficiente.

“El alcoholismo

Aforismos de higiene y de moral

Para nuestra campaña

- 1. El alcohol no es un aperitivo*
- 2. El alcohol no es un alimento.*
- 3. El alcohol es un veneno.*
- 4. El alcoholismo es el envenenamiento crónico que resulta del uso permanente de las bebidas espirituosas, aun cuando éstas no produzcan la embriaguez.*
- 5. El “aperitivo” es la portada del alcoholismo crónico*
- 6. El uso de las bebidas espirituosas debe proscribirse de las costumbres, en beneficio del porvenir de la raza.*
- 7. La costumbre de beber alcohol, conduce al desafecto de la familia, al olvido de los deberes sociales, al disgusto por el trabajo a la miseria, al robo, al asesinato, al suicidio.*
- 8. El alcoholismo es causa de muchas enfermedades: tuberculosis, parálisis, locura, hidropesía; enfermedades del estómago, del hígado, de los riñones, y agrava todas las enfermedades agudas: tifus, paludismo, disentería, pulmonía, etcétera.*
- 9. El alcohol no aumenta la fuerza muscular; al contrario, pasada la excitación artificial que determina, viene la depresión nerviosa y la debilidad.*
- 10. Los hijos de los alcohólicos, si no mueren niños, son más tarde escrofulosos, epilépticos, idiotas, maniáticos, locos, criminales.*
- 11. El alcoholismo es el cáncer social de nuestra época; sus efectos se transmiten de generación en generación*
- 12. De cada cien tuberculosos, setenta y cinco son alcohólicos.*
- 13. El bebedor de aguardiente es un suicida inconsciente y estúpido que se degrada y se envilece antes de morir.*
- 14. El alcohólico es un ser despreciable ante los ojos de la mujer, que ama en el*

⁶⁸ Revista de la Asociación Rural, 1 enero 1908, n 1, p33



*hombre el talento, la virtud, el valor y el poder, los grandes atributos que hermo-
sean el alma humana, no los vicios que la afean y la degradan.*

*15. El alcohol es el enemigo mortal del amor: el hombre alcoholizado es
incapaz de amar.*

1. El alcoholismo es el más degradante de los vicios y el más funesto.

*2. Ningún vicio coloca al hombre en una situación de mayor inferioridad
social que el alcoholismo.*

*3. El hombre ebrio, no es digno de conmiseración ni de piedad: es un ser
profundamente despreciable por innoble.*

4. El bebedor de oficio se convierte en un ente repugnante, por asqueroso y vil

*5. El hombre ebrio es capaz de todos los crímenes, porque la acción lenta del
veneno sobre su sistema nervioso central, lo embrutece hasta el punto de perder
toda noción de dignidad personal, de decoro social, de respeto a sus semejantes, de
honor y de virtud.*

*6. Todos los buenos ciudadanos deben luchar contra la propagación del vicio
del alcohol, en nombre de la salud del individuo, de la existencia de la familia y
del porvenir de la nación.*

*7. La lucha antialcohólica es obra de filantropía, de patriotismo y de supre-
ma caridad.*

*8. Es necesario interponernos entre nuestro noble, honrado y laborioso pueblo
y la botella de aguardiente, que le ofrece un placer momentáneo, en cambio del
envilecimiento de su alma y de la pérdida fatal de su salud y de su vida y de la de
sus hijos.*

9. El alcohol no es necesario a nadie.

10. El alcohol es perjudicial a todos.

11. Es posible vivir sano sin alcohol

12. Es imposible vivir sano con alcohol

13. El abuso del alcohol enferma el cuerpo y envilece el alma

*14. La industria del alcohol enriquece a muchos; pero el alcoholismo conduce
al pueblo a la degradación, a la miseria, a la enfermedad y a la muerte.*

*L. Razetti.*⁶⁹

Hay que tener en cuenta además, que en este período hizo eclosión lo que se denominó la cuestión social y la promulgación de una prolifera legislación obrera. Pero los vacíos aún eran importantes y continuaron conviviendo las reglamentaciones particulares de cada empresa junto a la legislación social. En este caso, nos interesó rescatar el reglamento de trabajo de la Granja Varzi, donde las disposiciones en torno al comportamiento de la peonada indicaban expresamente la prohibición de introducir bebidas alcohólicas, *“Al que contravenga esta disposición, se le aplicará una multa de dos pesos por la primera vez, siendo expulsado en caso de reincidencia.”*⁷⁰

De todas formas, como dijimos, fue una construcción compleja, ya que lo usual, fue la publicación de notas que utilizaban del saber médico en beneficio del consumo de vinos. No se podía cuestionar los peligros sociales del alcoholismo, lo que discutió fue la justa medida y su contrapartida: el exceso. El Ing. Agrónomo Galanti, denun-

⁶⁹ Revista de la Asociación Rural, 1 agosto 1908, n 8, p. 441

⁷⁰ Reglamento Interno de la Granja Varzi, Montevideo, Imprenta El Siglo Ilustrado, 1895, “De los peones”, art. 14, p. 13. Gentileza de Alcides Beretta.



ció lo que se denominaron los intereses ocultos de los embanderados contra el vino, diciendo que: *“La temperancia es, a no dudarlo, una virtud digna y aconsejable y en ello concuerdan los higienistas, los viticultores y los propios consumidores sobrios del alcohol y del vino; pero no puede admitirse que al amparo de las sanas prédicas de sobriedad y moderación, se pretenda imponer la abstinencia absoluta.*

*Por lo general, intereses inconfesables entran en juego en esta lucha contraria al alcohol, tendiente a favorecer o propiciar el consumo de otras bebidas, como el agua mineral, la cerveza, las aguas gasificadas u ozonizadas, y una serie interminable de otros productos de procedencia indefinida, cuya denominación denuncia que no contienen alcohol.”*⁷¹

La discusión presentada no queda agotada en este trabajo, ni aun el abordaje de otros escenarios que tuvieron estrecha relación con el mismo. Queda abierta en este avance, una línea de investigación en torno la necesidad de conocer las actuaciones concretas del resto del cuerpo médico nacional al respecto, identificar los integrantes de estas ligas antialcohólicas, las vinculaciones con la Iglesia y un análisis de las campañas publicitarias desplegadas por el sector entroncada con los actores involucrados. La investigación buscará avanzar delimitando un “mapa” del consumo a través del estudio de los comportamientos frente al vino, a la vez que constituye una forma de acceso a la construcción de hábitos en la sociedad uruguaya.

⁷¹ GALANTI, A. N “El vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio crítico ilustrado”, Tip. Italia, Mendoza, 1918, p. 46



Fuentes

Abadie Soriano, Roberto “*Manual de Enseñanza Antialcohólica*”, Montevideo, GV Mariño Impresor, 1922

Barlocco, Enrique “*El Biógrafo*”, Montevideo, Imprenta La Uruguaya, 1926

Bellán, José Pedro “*Maní*” en “El pecado de Alejandra Leonard” de 1926

Beltrán, Washington “*Cuestiones sociológicas. Lucha contra la criminalidad infantil*”, Montevideo, Barreiro y Ramos, 1910.

“*Canciones Infantiles*”. Liga nacional contra el Alcoholismo, Montevideo, 1927

“*Censo Nacional de 1908*” en el Anuario Estadístico de la ROU, 1909-1910, Imprenta Artística Juan J. Dornaleche, Libro XXII, Anuario 1912.

“*Conclusiones de los informes oficiales. 1er congreso médico nacional*”, El siglo Ilustrado, 1916

Etchepare, Bernardo “*La lucha contra el alcoholismo. Consejos a las madres*”, Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1915

Frommel, Julio “*Apuntes sobre vinos nacionales. Algunos problemas de vitivinicultura*”, Instituto Nacional de Agronomía, Imprenta Nacional, 1917

Galanti, A. “*De la cepa a la copa*”, Montevideo, 1929

Galanti, A. “*El vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio crítico ilustrado*”, Tip. Italia, Mendoza, 1918

Isabel Rodríguez “*Horas Ajenas*”, de la Liga Nacional contra el Alcoholismo, Montevideo, 1926

“*Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925*”, Capurro & Cía. Montevideo, 1925

Lloyd, Reginald “*Impresiones de la República del Uruguay en el siglo Veinte*”, Londres, 1912.

Maeso, Carlos M. “*El Uruguay á través de un siglo*”, Tip. Y Lit. Moderna, Montevideo, 1910.

“*Reglamento interno de la Granja Varzi*”, Montevideo, Imprenta El Siglo Ilustrado, 1895.



Salterain, Dr. Joaquín de “*Contribución al estudio del alcoholismo en el Uruguay*”, Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1917

Salterain, Dr. Joaquín de “*El alcoholismo en el Uruguay*”, Montevideo, El siglo Ilustrado, 1915

Salterain, Dr. Joaquín de “*Sobre alcoholismo. Trabajo presentado al 1er Congreso Anti alcohólico de Montevideo*”, Imprenta Nacional, 1918

Valeta, Antonio “*Estragos del alcoholismo*”, Montevideo, Imprenta La Rural, 1913

Valeta, Antonio “*El arte de comer y nutrición*”, Montevideo, Talleres Gráfico Castro & Cía, s/fecha

Valeta, Antonio “*Regeneración física, moral y social*”, Montevideo, Imprenta Latina, 1917

Revistas

El Lazo Blanco, 1917 a 1920

Montevideo Balneario, 1927-1928

Mundo Uruguayo, 1922, 1924, 1928 y 1929

Revista de Higiene y salud, 1921 a 1922

Revista de la Asociación Rural: 1875-1930

Revista Médica Uruguaya, año 1914

Revista Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, 1925-1928

Sesiones de la Sociedad uruguaya de Historia de la Medicina, 1990

Bibliografía

Achugar, Hugo “*La Balsa de la Medusa. Ensayos sobre identidad, cultura y fin de siglo en Uruguay*”, Montevideo, Ediciones Trilce, 1992.

Barrán, Caetano, Porzecanski “*Historias de la vida privada en el Uruguay*”, tomo 2, Montevideo, Taurus 1996

Barrán, J. P “*Medicina y sociedad en el Uruguay del Novecientos*”, tomo 2 “*La ortopedia de los pobres*” y tomo 3 “*La invención del cuerpo*”, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1999



Barrán, J. P. “*Historia de la sensibilidad en el Uruguay*”, tomo 2, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1993

Barrán, J. P. “*Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VI La civilización ganadera bajo Batlle (1905-1914)*”, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1977

Barrios Pintos, Anibal “*Pulperías y cafés*”, Ed. Acción, Montevideo, 1973

Beretta, Alcides: “*De nuestras industrias (1900-1915). Aspectos técnicos, crecimiento, legislación proteccionista*”, en Alcides Beretta Curi et al: “*La industrialización del Uruguay 1870-1925. Cinco perspectivas históricas*”, Montevideo, Fondo de Cultura Económica, 1978

Beretta, Alcides -Estela de Frutos “*Un siglo de Tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay*”, Aguilar-Fundación Bank Boston, Montevideo, 1999

Bourdieu, Pierre “*La Distinción. Criterio y bases sociales del gusto*”, Taurus, España, 1998

Braudel, Fernand “*Bebidas y excitantes*”, Ed. Alianza, Madrid, 1994

Bucheli, Gabriel “*El papel del estado en la industria temprana uruguaya*”, ponencia en el Simposio n 8, Primeras Jornadas de Historia Regional Comparada, 1998.

Calicchio, Leonardo “*Salario y costo de vida en el Río de la Plata. 1907-1930*” Unidad Multidisciplinaria. Facultad de Ciencias Sociales. Documentos de trabajo Nro 33. Junio 1996

Camou, María M., “*La evolución de los precios al consumidor de artículos básicos de la canasta en un almacén en el pueblo de Miques, 1899-1920*”, Montevideo, Unidad Multidisciplinaria - Facultad de Ciencias Sociales, 1994

Colomé Ferrer, Josep “*El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX: El impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico*” en “*Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*”, Carmona, Juan, et. al (ed), Pressas Universitarias de Zaragoza, España, 2001

Del Pozo, José “*Historia del vino chileno. Desde 1850 hasta hoy*”, Editorial Universitaria, Chile, 1998

Foucault, Michel “*Vigilar y castigar*”, Siglo XXI, Madrid, 1988

Daniela Bouret



Jacob, Raúl “*Breve historia de la industrial en Uruguay*”, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, 1981.

Rocca, Pablo, “*Vino, caña y otros brebajes. (Sobre gringos y criollos en la narrativa y la poesía rural, 1890-1950)*”, 2001, Mimeo

Schivelbusch, Wolfgang “*Historia de los estimulantes*”, anagrama, Barcelona 1995

Zubillaga, Carlos - Mario Callota “*Cristianos y cambio social en el Uruguay de la modernización (1895-1919)*”, Serie Investigaciones, N° 26, t 1, CLAEH, 1982,



Control social en el sector vitivinícola uruguayo. Reglamentación del trabajo asalariado desde la perspectiva patronal

1. Introducción

Este trabajo se inscribe dentro de un proyecto más amplio que tiene por finalidad la reconstrucción de las relaciones laborales en los grandes Establecimientos Vitivinícolas¹ en el período comprendido entre 1870 y 1930.

La presente comunicación se propone presentar una caracterización general de los vínculos laborales que se establecieron entre patrón y obrero a la luz de los Reglamentos Internos que organizaban el trabajo de los asalariados vitivinícolas desde finales del siglo XIX. Para ello se tomaron como fuentes documentales de los archivos empresariales, el “*Reglamento Interno de la Granja Varzi*” y el “*Reglamento Interno del Establecimiento Agronómico Piriápolis*”. Ambos fueron elaborados y puestos en práctica por sus propietarios, Pablo Varzi y Francisco Piria respectivamente. Cabe destacar que este tipo de documentos tuvieron plena vigencia a lo largo del primer cuarto del siglo XX, e inspiraron a otros de su especie.

Por último solo rescatar la importancia y la enorme riqueza informacional contenida en este tipo de fuente, la que se hace presente desde el punto de vista prescriptivo y nos interpela a que metodológicamente realicemos en próximos avances, un obligado contrapunto con el relato de aquellos sobrevivientes que hicieron de la viticultura una forma de subsistencia.

¹ Estos establecimientos presentan características diferentes a lo que es el tipo de producción familiar. Es decir cuentan con a) grandes extensiones de tierra cultivada, b) mano de obra asalariada todo el año, c) elevadas inversiones de capital, d) asesoramiento técnico (agronomo y/o enólogo) e) tecnología de punta, etc.



2. Consideraciones previas.

2.a) Contexto en el que surge la reglamentación interna.

Conviene tener presente que la única legislación que se había sancionado para la regulación de la actividad agropecuaria fue el Código Rural² decretado por ley el 27 de julio de 1875; sufriendo algunas reformas en el año 1879 (Decreto Ley del 28 de enero), y “adelantándose en varios años al Código de Proceso Civil (1878), al de Instrucción Criminal (1878) y al primero Penal (1879)...”³

Este Código respondió evidentemente al propósito del gobierno de Latorre de hacer habitable la campaña, siendo su base ideológica de tendencia propietarista como correspondía a su época y basado en la inspiración que recibió de la Asociación Rural⁴. La Revista de dicho gremio dedicó varios números a la discusión del tema, así como largos artículos donde se analizó además, la puesta en práctica de la presente legislación. Asimismo se hicieron presentes un sin fin de sugerencias, muchas de las cuales posteriormente se verán plasmadas en el cuerpo de dicho texto.

El objetivo principal del Código Rural fue el de uniformar en todo el país el sistema de administración rural. A pesar de ello se ha podido constatar que su aplicación fue relativa debido a la diversidad de costumbres, rama de actividad que regulaba y circunstancias locales que terminaron por hacer dificultosa su ejecución, más allá de la percepción que a través de las páginas de la Revista de la Asociación Rural se dejaba entrever: “*La población honrada de la campaña acepta y se congratula de la existencia del Código Rural porque en él ve su garantía y salvaguarda, sabe que el código lo favorece, lo pone al abrigo del feudalismo de los grandes, de las californias de los chicos y de los avances del caudillismo [sin su presencia] continuará el mismo foco de corrupción y de arbitrariedades de todas épocas.*”⁵

En una nota redactada por miembros de la Asociación Rural, fechada el 11 de febrero de 1875, se expresaba que el Código constituía “*el mejor tributo de amor al progreso que la Asociación Rural puede consagrar al país, desde que tiene por objeto el mejoramiento de las clases productoras, fijando de un modo claro y preciso, los derechos y deberes de las poblaciones rurales, con arreglo, no solo a la más adelantada legislación, sino a las necesidades y costumbres del que lo ha de utilizar.*”⁶

Al gremio preocupaba el hecho de ¿cómo llegar a constituirse en un sector moderno si aún no contaba con un marco legal que

² Se trató del segundo Código Rural de América Latina; el primero fue el Código Rural Argentino redactado por Valentín Alsina, que junto al Código Rural Francés fueron utilizados por la Comisión de Codificación Rural como referencias para la formulación de nuestra legislación rural.

³ Nicodello, N., “Código Rural de la República Oriental del Uruguay. Actualizado y anotado por Nelson Nicodello, Ed. Jurídicas, Amalio M. Fernández, Montevideo, 1945.

⁴ El artículo 6 de la Ley que sancionó el Código Rural (12 de julio de 1875) decretó que “... las ediciones posteriores del Código rural podrán hacerlas solamente la Asociación Rural, en quien se reconoce la propiedad de la obra.” En: Código Rural, 5ta. Ed., Montevideo, Barreiro y Ramos, 1912., p. 20.

⁵ REVISTA DE LA ASOCIACIÓN RURAL, Febrero 1, 1878. Año VII, N° 2; p.24.

⁶ Código Rural, 5ta. Ed., Montevideo, Barreiro y Ramos, 1912., p. 15



regulara la gestión de un modelo económico que se basaba fundamentalmente en la actividad agropecuaria?

Un síntoma fundamental de tal modernización lo constituyó la temprana agremiación de los terratenientes progresistas⁷ que tuvieron como principal tarea concentrar esfuerzos para dar los pasos necesarios hasta llegar a la redacción del marco legal que posteriormente regularía la actividad agropecuaria dentro de nuestro territorio, buscando constituirse en *“el vehículo de la transformación rural, aquel que convertiría el oscurantismo pastoril en la ganadería agronómica, aquel que eliminaría las causas de la guerra civil ambientada en un régimen de explotación primitivo y bárbaro, al introducir la agricultura como ocupación de los gauchos sueltos y los minifundistas ganaderos...”*⁸

2.b) Razones para que el sector empresarial implementara una legislación propia.

Algunas hipótesis.

Intuimos que el cuerpo empresarial tenía razones de peso para comenzar a legislar en materia laboral. Les interesaba dar mayor especificidad y profundidad a temas que ni el Código Rural (1879) ni el Reglamento de Policía (1877) asumían como tareas específicas de las carteras ministeriales a las que correspondían.

A) Podríamos comenzar por inferir que los Reglamentos Internos bien podrían haber surgido como respuesta a los vacíos legales que la jurisprudencia nacional tenía en materia laboral. Nuestro incipiente Estado aún no se había expedido con suficiente profundidad sobre estas cuestiones sociales, situación que medianamente quedará saldada en el período presidencial de José Batlle y Ordoñez. A pesar de ello cabe realizar la salvedad de que las leyes laborales de 1916 tuvieron vigorosas restricciones por parte de las gremiales de los ganaderos (Asociación Rural y Federación Rural). Ejemplo de ello es que la Ley 5.350, más conocida como la “ley de 8 horas” excluyó a los peones rurales así como a todo el personal de servicio, inclusive choferes. De esta manera solo se vieron salvaguardados los intereses de una de las partes, - el sector empresarial -, quienes buscaron además de los mayores rendimientos para un rápido enriquecimiento, el mantenimiento de un estricto control sobre sus empleados, en el entendido de que de esta forma también aportaban desde su lugar de reconocimiento social, los elementos necesarios al proyecto de disciplinamiento del asalariado *rural*.

⁷ “En la década de 1860 comenzó a gestarse un nuevo proceso de agremiación. El “Club Nacional” (...) representó en alguna medida, el interés acuciante de la clase terrateniente (...) y puede ser considerado el antecedente más directo de la Asociación Rural...” En: Barran J.P, Nahum B., “Historia Rural del Uruguay Moderno (1851-1885)”, Tomo I, Banda Oriental, Montevideo, 1967, p.350.

⁸ Barran J.P, Nahum B., “Historia Rural del Uruguay Moderno (1851-1885)”, Tomo I, Banda Oriental, Montevideo, 1967, p.351.



B) Desde el punto de vista económico, el capital necesario para llevar adelante una inversión como la que demanda la vitivinicultura; no puede quedar al margen el comentario de que dicho cultivo además de ser de tipo “intensivo” demanda un alto costo de instalación, mantenimiento y mano de obra. El manejo del viñedo requiere de una sucesión de *labores culturales*⁹ a lo largo del año que posibilitan el óptimo desarrollo del mismo y aseguran una producción satisfactoria en cantidad y calidad. Por esto se requiere de la disponibilidad de mano de obra con capacidad de aplicación e idoneidad en el rubro. En los grandes establecimientos que estamos analizando la concentración de personal es alta, lo cual también nos llevaría a pensar que otras de las posibles funciones de los Reglamentos fue la de posibilitar la organización del trabajo y a la vez la organización de la convivencia entre pares, en relación a los mandos medios y con el propietario.

C) Otro elemento que no puede ser perdido de vista es que existían antecedentes de que este tipo de Reglamentos se habían extendido a lo largo de diferentes ramas productivas¹⁰; pero a pesar de ello no podemos aseverar que la totalidad de los establecimientos del sector productivo se regularan a través de este tipo de reglamentación escrita. Para el caso de los Establecimientos Vitivinícolas con características “*familiares*”, lo que hemos podido extraer de las entrevistas realizadas hasta la fecha, es que existía una regularización verbal del trabajo, situación que obviamente estaría mayormente extendida si consideramos como lo expresa Alcides Beretta “- *al hacer referencia a las apreciaciones que Julio Formmel señala en 1912- que los establecimientos mayores eran escasos. Entre las 51 y 100 hectáreas se registraban los viñedos de Perfecto Giot en Colón –con 100 hectáreas; en tanto en el departamento de Canelones albergaba los de Campistegui –64 hectáreas en Las Piedras-; y Diego Pons –75 hectáreas en el Sauce. En Soriano, Buenaventura Caviglia con 77 has y la Sociedad Vitícola Uruguay 91 has, en Florida. El único viñedo con mas de 100 has, era el de Francisco Piria –250 has- en Maldonado...*”¹¹

A lo anterior puede sumarse que la gran masa de asalariados rurales eran analfabetos y en el caso de inmigrantes desconocían hasta el idioma. Situaciones que también dificultaban la puesta en práctica de un sistema “escrito” como el que pasaremos a analizar.

⁹ He definido como “*labor cultural*” todas aquellas tareas propias del oficio del viticultor,. Es decir, todas aquellas labores referentes al cuidado sanitario y manejo específico que se realiza sobre el viñedo. Estas labores culturales podrían ser divididas en primera instancia en dos tipos de categorías: a) trabajos aplicados sobre la vid (ejemplos: deshoje, desbrote, poda, recolección del fruto, etc. , b) trabajos aplicados sobre la tierra.(ejemplos: arada, calzada, descalzada, preparación del terreno - abonos, limpieza del predio, etc.

¹⁰ Ejemplo de ello es el Reglamento de la fábrica de Carnes “Trinidad”, analizado por Raúl Jacob en “Vida y Trabajo en el viejo Uruguay”, Revista “Hoy es Historia”, N°2, 1984.

¹¹ Beretta, A., “El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875-1930)”, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Fondo Nacional de Investigadores, CONICYT. Montevideo Uruguay.



2.c) Características del mercado del trabajo.

Como acertadamente lo define Ana María Mateu¹², “*el mercado de trabajo tenía como principales características: la inestabilidad, la movilidad, la estacionalidad y los bajos salarios...*” A pesar de que la autora hace referencia al caso Argentino, bien vale la descripción para representar la situación de nuestra coyuntura laboral. “*Iniciada ya la nueva centuria, diversos establecimientos ordenaban el trabajo de sus operarios [de la siguiente forma] labor a destajo, ausencia de contrato; en ciertos casos obligación de aportar herramientas; jornadas prolongadas; ausencia de descanso semanal y feriados (...) El contrato de Trabajo fue de carácter verbal en el lapso que nos ocupa; a esta costumbre concurrieron la fragilidad de la posición socioeconómica de los asalariados en una sociedad ajustada a los moldes del liberalismo económico...*”¹³.

La situación del trabajador rural era aún más vulnerable que la de su par urbano frente al empleador debido a que como expresáramos anteriormente, las leyes no lo alcanzaron y “*la presencia del Estado era débil en sus formas de garante jurídico y como mediador en las relaciones laborales (...) las relaciones laborales en el campo son todavía producto de una relación bipartita en la cual la parte más débil tiene pocos mecanismos de defensa...*”¹⁴

En la mayoría de los establecimientos, el peón era contratado contemplando las siguientes características, las que posteriormente llegaron a transformarse en el *perfil* demandado por los contratistas:

a) Compleción física.

El cuerpo era visto como una máquina, como un eslabón en la cadena de la producción general. El obrero debía poseer ciertas capacidades motrices que aseguraran el rendimiento. Así la fuerza, la resistencia, la destreza y el vigor físico, eran cualidades que se le exigían al cuerpo del trabajador. Estas características se convirtieron en indicadores para la medición del rédito obrero.

b) Capital cultural.

El hecho de poseer *calificación* (maquinista, injertador, alambrador, podador, arador, etc.) era una situación que le favorecía ya que su remuneración era mayor que la que recibía quien no tenía preparación alguna. (El personal calificado se pagaba entre 10 y 12 pesos si residía en el Establecimiento, mientras que el peón sin idoneidad percibía un jornal que oscilaba entre los 5 y 7 pesos mensuales¹⁵). Muchos inmigrantes llegaron a estas tierras con conocimientos teórico-práctico, que fueron valuados positivamente por sus empleadores. Pablo Varzi “*El 4 de julio contrató a Alberto Lefranc como viticultor quien se dice alumno de una Granja-Escuela de Francia...*” Hay quienes llegaron exhibiendo sus credenciales don-

¹² Mateu, A., “Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza-Argentina (1919-1927)”, CRICYT-CONICET Facultad Ciencias Políticas y Sociales Universidad Nacional de Cuyo. Argentina.

¹³ Beretta, A., “Pablo Varzi, un temprano espíritu de empresa, Montevideo, Ed. Fin de Siglo, 1993.

¹⁴ Latorre, R., “Sindicalización rural”, CIEDUR, Serie Inv. N° 58, Montevideo, 1986.



de se establecía que su profesión era la de “viticultor”. En este sector se requiere de mano de obra preparada para la sucesión de labores culturales que se realizan a lo largo de todo el año - poda¹⁶, limpieza, zanjeo, injertos, ataduras, descalce, etc- y por lo tanto es recomendable que se realicen con obreros que posean cierto grado de calificación. Pira también se preocupó de conseguir empleados calificados para la conducción de su establecimiento, por ejemplo: “mayordomos” (administradores), toneleros, enólogos, inmigrantes calificados en el oficio, etc.

c) La actitud frente al trabajo.

Laboriosidad, austeridad, obediencia, y honradez eran los valores más destacados a nivel actitudinal que debía poseer un empleado. La presencia de estos valores aseguraba la continuidad en el puesto laboral y en algunos casos el ascenso o una mejor remuneración salarial.

d) El país de origen.

En este sector, como en otros, el elemento criollo fue subestimado y hasta estigmatizado por sus “vicios irrecuperables”. Pero debe tenerse presente que fundamentalmente quedó relegado por no poseer el capital cultural que demandaba el sector y que sí poseía el elemento extranjero. Dentro de estos últimos se preferían los de origen italiano, francés y español, debido a sus dotes de laboriosidad y austeridad. Peones de trabajo fuerte, labradores y mujeres para el servicio doméstico conforman la principal clase de individuos que la Oficina de Inmigración solicitaba hacia el año 1874. En un informe elaborado por Lucio Rodríguez y que fuera publicado en la revista de la Asociación Rural, se hacía referencia a las ventajas que tenía para nuestro país la presencia de ciudadanos Vascos. *“La agricultura y la ganadería son las únicas industrias que se cultivan casi exclusivamente en las Provincias Vascongadas, y de aquí nace la indisputable aptitud de sus naturales para los trabajos del campo y del monte, a los que se dedican desde la niñez. Su constitución fuerte y robusta les permite emplear el día entero en el trabajo, con un ligero descanso a medio día... la sobriedad, la mansedumbre y las excelentes prendas morales les han granjeado el aprecio en todas las Repúblicas Americanas, donde son muy estimados debido a la honradez, economía y amor al trabajo...”*¹⁷

Por su parte Juan Biale Massé, al hacer referencia a los inmigrantes que llegaban al puerto de Buenos Aires, manifestaba que solo una minoría *“vienen llamados por otros ya radicados, de esa masa de dependientes de comercio que ya no caben y que en el interior trabajan por 25 pesos al mes, y de pocos, muy pocos que vienen traídos por algunas compañías colonizadoras, la mayor parte de los inmigrantes que vienen son mendigos, muchos que hurtan de la justicia y una masa de cabezas huecas que creen que en llegando al país deben darles trabajo en Plaza*

¹⁵ ARCHIVOS EMPRESARIALES INÉDITOS DEL ESTABLECIMIENTO PERTENECIENTE A LA SOCIEDAD VITÍCOLA Y A LA GRANJA DE DIEGO PONS.

¹⁶ La poda es una de las actividades manuales de mayor importancia en las labores culturales que se realizan en el viñedo, y después de la cosecha es la más cara y la que más jornales consume.

¹⁷ REVISTA DE LA ASOCIACIÓN RURAL DEL URUGUAY, Año IV, 1º de enero de 1895. P.875-876.-



*de Mayo, y recibirlos a mantel puesto, dándoles aquí leyes, instituciones y divisiones a modo de su tierra...*¹⁸

Esto nos lleva a pensar que no solo llegarían a nuestros puertos sujetos “bien dotados, física y moralmente hablando”, es más estas recomendaciones de “tipos” culturales aptos para el trabajo, apunta justamente a que las oficinas de inmigración realicen una selección en el país de origen sobre quienes serían los habilitados a ingresar a nuestro país.

Los contratos en su mayoría eran celebrados de forma verbal, sin la necesidad de que mediara un “contrato escrito” a pesar de que estaba contemplada su existencia en el Código Rural de 1875¹⁹.

Los contratos podían dividirse en dos categorías: transitorios y permanentes.

Transitoria.

En el caso del peón contratado para actividades puntuales (zafra) existía una sobre-explotación porque el pago iba asociado a la unidad producida²⁰ (cajón, fila podada, zanja cavada, fila desbrotada, etc.) y una vez finalizada la labor, caducaba su contrato de trabajo. Una ventaja posible, era que la retribución salarial era un tanto más alta que la percibida por el trabajador permanente.

Permanente.

Esta modalidad contractual podía ser subdividida en dos categorías con o sin residencia en el Establecimiento y podía ser utilizada tanto con el trabajador permanente como con el “golondrina”²¹. Esta modalidad paga un salario menor pero se incluye, habitación, y alimentación. Fue mayormente utilizada por aquellos que llegaron de Europa sin familiares a cargo y sin un lugar fijo donde establecerse. En otros casos se han identificado trabajadores que se instalan dentro del Establecimiento con sus respectivas familias (Barrio Obreiro Piriápolis-Maldonado).

La estrategia seguida por los patrones fue la de mantener un núcleo fijo de obreros calificados a los cuales se les pagaba una mejor remuneración y a quienes se les cuidaba “celosamente” por los conocimientos que traían o por aquellos que lograron introyectar en su lugar de trabajo. “En términos muy duros se expresaba en la nota a Don Gabriel Real de Azúa entonces Director de la Vitícola, y a propósito de que pretendía contratar a su capataz. Que mi capataz se formó en la Vitícola no es exacto, si alguna cosa sabe sobre viticultura - permítame la modestia - me lo debe a mi y no a esa sociedad, de donde vino a mi casi semi ignorante, y también después de haberme sido ofrecido sus servicios...Niego que tengan [el derecho] de atentar contra mis intereses, despojándome por medios innobles, de lo que me pertenece, de lo que es

¹⁸ Biale Massé, J., Informe sobre el estado de las clases obreras argentinas a comienzos de siglo, buenos Aires, CEAL, 1985, p.77)

¹⁹ El Estatuto del Trabajador Rural fue establecido primeramente en el Código Rural de 1875 en sus artículos 649 a 668.

²⁰ En el Establecimiento de Diego Pons, el cajón de uva se pagaba 0,04 durante el período comprendido entre 1910 y 1920.

²¹ Zafra.



*mío, de lo que he conseguido a costa de desvelos y sacrificios...*²² Esta situación es representativa de las relaciones laborales que se establecían entre empresario y trabajador, que llegaban a considerar la mano de obra como un bien del cual no podían ser despojados en beneficios de sus intereses, pero ¿qué pasaba con la voluntad del trabajador?

La alta movilidad laboral fue una realidad constatada (ANEXO 1) de la cual se puede intuir que recaía sobre aquellos obreros que no poseían calificación, o poseían escasos hábitos para el trabajo en función de la exigencia que demandaba la tarea en el sector.

Las largas permanencias dentro de los Establecimientos de todas maneras fueron excepcionales debido a varios factores que pasamos a enumerar:

- La severidad con que se aplicaba la normativa dentro de los Establecimientos.
- La oferta de mano de obra llegada de Europa, lo que hacía que aumentara la oferta y bajaran por ende los salarios.
- La escasa posibilidad de ascenso social, un sueldo mensual oscilaba entre los 8 y 12 pesos mensuales.
- La emigración a otros países de la región donde se brindaban mayores oportunidades, sobre todo Brasil y Argentina, con la posibilidad de continuar ejerciendo la misma labor cultural.

2.d) Aportes al proyecto de disciplinamiento.

¿Mito o realidad de un valor social?

Un hecho de notoria trascendencia fue el alambramiento de los campos, situación que finalizaría con *“aquella insubordinación y altanería que había sido la pesadilla de los hacendados, ahora sí transformados en patrones. La opción de la vagancia desapareció al mismo tiempo que el gaucho se transformaba en peón (...) así se angostó el terreno propicio al juego bárbaro y al ocio del “vago”.*²³

El énfasis fue puesto sobre el *trabajo*, como si fuese la panacea del proceso civilizatorio de nuestra sociedad. El trabajo se convirtió en un tema recurrente que apareció citado en diferentes fuentes escritas y en diversas prácticas cotidianas. *“El trabajo resume en la actualidad las aspiraciones elevadas de todas las clases. Los impulsos a la industria arraigan y extienden sus proyecciones benefactoras, dominando el amplio panorama de los esfuerzos colectivos que asientan sobre bases sólidas el desarrollo económico de las naciones...”*²⁴ Desde diferentes direcciones, los discursos apuntaron al disciplinamiento de la sociedad. Se sancionaba con vehemencia los *“hábitos estacionarios, oscuros, apegados al rutinarismo y a las sugerencias del vicio (...) así como las cumbres patriarcales y la teoría del dejar hacer.”*²⁵, que tantos estragos ha causado en la campaña.

²² Beretta, A., “Empresa y organización del trabajo”

²³ Barrán, J.P., “Historia de la sensibilidad en el Uruguay. TOMO2 “El disciplinamiento (1860-1920)”. Ed. Banda Oriental, Montevideo, 1990. P.15.

²⁴ “Torneos del Trabajo”, en: LA VOZ DEL SUD, Año 1. N° 15, 1903. P. 6.

²⁵ Ibid. P.6.



Existieron diferentes propuestas destinadas a encaminar y domesticar a todo aquel sujeto que anduviera errante por nuestra campaña. Una de ellas fue la propuesta realizada por Lucio Rodríguez de formar un “Asilo de Desocupados”, convencido de que la ejecución de la misma *“concurrirá eficazmente a que se aproveche el trabajo de los vagos o desocupados sea beneficio de ellos mismos y de la más amplia explotación de la tierra, germen punitivo de la riqueza de las naciones!”*²⁶

Máximo Blanco²⁷ haciendo referencia a esta iniciativa realiza la siguiente apreciación: *“se obtendrá reducir la vagancia y estimular el trabajo de nuestros paisanos que no saben ni comprenden la importancia de la agricultura...”*, En esta dirección también los comentarios de Ruperto Fernández, Presidente de la Comisión Extraordinaria de Maldonado, muestra una mentalidad particular en cuanto a las pautas culturales de nuestro sector asalariado. En la carta que dirige a Lucio Rodríguez, hace hincapié justamente en que el éxito relativo de este Asilo en su departamento, es producto de que *“los habitantes de nuestra campaña, en general y aún comprendidos los dañinos son por índole, dóciles a la acción de la autoridad siempre que esa acción atañe un fin justo, una represión necesaria y legal... la adopción de medidas como las proyectadas para que se opere la transformación en los hábitos y la redención de los vicios que forman hoy el objetivo de los hombres interesados como usted en combatir unos y otros...”*²⁸ pesar de ello existen posiciones encontradas, hay quienes plantean que *“esta laya de gente, no sabe, no quiere, no puede y por fin, no hay ni Roque que lo haga trabajar, por la sencilla razón de que no tiene necesidad de hacerlo y no tiene la necesidad de hacerlo, porque para él todo campo es orégano...”*²⁹

En términos generales podemos resumir diciendo que todas estas medidas adoptadas: Asilo de Desocupados, Código Rural, Código Penal, Código y Edictos Policiales, así como el tipo de reglamentos que estamos analizando tuvieron como función primordial modificar los *“habitus”*³⁰, de una clase que se resistía al proyecto disciplinador del sistema de dominación vigente.

A ello se sumaron otras influencias; nuevas pautas culturales pugnar por encontrar un espacio social donde asentarse diversos actores sociales: estancieros, maestros, médicos, curas, políticos, oficiales del ejército, jefes de policía, inmigrantes *“comenzaron a predicar en torno a los nuevos dioses y diablos (...) trabajo, ahorro, disciplina, puntualidad, salud e higiene del cuerpo fueron deificados a*

²⁶ Rodríguez, L., Artículo : “Asilo de Desocupados”. Asoc. Rural Año V, N° 84, 1° junio 1876. Pág. 180

²⁷ Jefe Político de Colonia, y quién puso en práctica, en dicho departamento un Asilo de Desocupados. Artículo: “Asilo de Desocupados” Asoc. Rural, Año V. N° 85, 15 junio 1876. Pág.198.

²⁸ Asociación Rural del Uruguay, año V, N° 85, 15 de junio de 1876.

²⁹ Ordoñana, D., “Asilo de desocupados” Comentarios al texto de Lucio Rodríguez. Asociación rural, Año V, N° 88, 1° de agosto de 1876. P. 246.

³⁰ Concepto definido por Pierre Bourdieu, como *“Principios generadores de prácticas distintas y distintivas – lo que come el obrero y sobre todo su forma de comerlo, el deporte que practica y su manera de practicarlo, sus opiniones políticas y sus maneras de expresarlas sistemáticamente de lo que consume o de las actividades correspondientes del empresariado industrial- pero también son esquemas clasificatorios, principios de visión y de división, aficiones, diferentes...”* en: “Razones Prácticas. Sobre la teoría de la acción”, Anagrama, Barcelona, 1997.P. 19.



la vez que diabolizados el ocio, el lujo, el juego, la suciedad y la casi ingobernable sexualidad...”³¹ El aporte inmigratorio también fue determinante porque con él cruzan el océano “nuevos valores y un ansia monomaniaca de ascenso social que perturbó, tal vez definitivamente, el ocio, el juego y el desenfreno sexual de la arcadia bárbara”³².

El proyecto modernizador necesitaba de este tipo de agentes para poder llevar adelante la transformación de una clase social sobre la que recaía el mayor peso del estigma social de esta época: mendigos, desempleados, indigentes, cuatreros. Todos ellos debían ser evangelizados a la luz de los nuevos valores que hacían del *trabajo*, un signo de distinción positiva. Había que lograr despertar en el sector obrero el interés por una actividad que en sus entrañas llevaba el germen de la plenitud, la felicidad y el progreso del hombre civilizado.

El sector empresarial tuvo así una fuerte misión pedagógica que se dejó entrever en los textos que posteriormente pasaremos a analizar. La misma en algunos casos fue plasmada en el papel, mientras que otras surgían de las propias prácticas.

Es interesante también rescatar otros textos que hacían referencia a las Reglas de Conducta que el hacendado debía ejercitar si su intención era la de realizar una buena administración de su negocio. Se incentivaba la prudencia, el orden la economía y la perseverancia como normas éticas que debían guiar el ejercicio de la autoridad y la toma de decisiones. Consideraban que la mejor forma de predicar era con ejemplo, por ello se recomendaba que “*Sea el amo el primer madrugador (...) Coja en ocasiones la azada, la esteva, o la podadera y vean gañanes y mozos que lo entiende, con lo cual adquirirá mayor fuerza su autoridad...*”³³

El ocio era sentenciado al igual que la pereza ya que ambos “*se asemejan a la herrumbre, que desgasta más que el trabajo, (...) la pereza todo lo hace difícil, mientras que el trabajo todo lo hace fácil...*”³⁴

Otras de las máximas recomendadas tienen que ver con el poder del ahorro. Prescriben tratando de que el hacendado no contrate “*más gente que la necesaria, porque el sobrante hace gesto y estorba (...)* La regla dorada apuntaba a “*Ganar lo que se pueda y a guardar lo que se gana, [ese era el secreto] de convertir el plomo en oro...*”³⁵. Por último se recomendaba mantener un trato justo y cordial con los empleados tratando de no caer en “*preferencias que pueden llegar a ofender a mozos y peones...*”³⁶ Mantener coherencia en torno a las órdenes impartidas, “*contra órdenes muy pocas, y si pueden ser ninguna..*”³⁷, mucho mejor aún. Se considera beneficioso que se “*recompense a los más entendidos y celosos, despidiendo a los perezosos y reincidentes en falta, porque de conservarlos se contaminarán los demás...*”³⁸

³¹ Barrán, J.P., “Historia de la sensibilidad en el Uruguay. TOMO2 “El disciplinamiento (1860-1920)””. Ed. Banda Oriental, Montevideo, 1990. P 34.

³² Ibid. P.16.

³³ Revista de la Asociación Rural del Uruguay, 1º de enero de 1895, Año IV, P. 875.

³⁴ Ibid. P.875.

³⁵ Ibid. P.875.

³⁶ Ibid. P.875.

³⁷ Ibid. P.875.

³⁸ Ibid. P.875.



Estos preceptos se harán presentes a lo largo de los artículos contenidos en ambas Reglamentaciones y en bibliografía de la época³⁹.

3. Características generales de los establecimientos donde se aplicó la reglamentación.

3.a) “Establecimiento Agronómico “Piriápolis”

Propietario: Francisco Piria⁴⁰

Francisco Piria se destacó por ser un empresario que incursionó en diferentes ámbitos de la esfera económica de nuestro país. Estudios varios hacen mención a su destacada actividad en el mercado inmobiliario, en el sector agroindustrial (tabaco, vino, minería y aceite) comercial, financiero y hasta político.

*“Habiendo realizado una sólida fortuna con la venta de solares en Montevideo, en 1890 ya venía buscando el “Establecimiento Agronómico” que al fin encontró en la falda del Cerro Pan de Azúcar...”*⁴¹

*“El terreno fue adquirido en el año 1890, a Nícida Olivera, hija de Leonardo Olivera, fue de 2.460, o sea, 1.825 hectáreas...”*⁴²

Una década después, Francisco Piria se convertiría en el productor vitivinícola que mayor extensión de viñedos tuviera en nuestro país. El Establecimiento Agronómico, contaba con una extensión que oscilaba entre las 250 cuadras de campo sobre las que se habían plantado un 1.200.000 cepas europeas de las cuales más de la mitad estaban injertadas sobre pie americano, una importante área forestada que llegaba hasta la costa, a lo que se le sumaban plantaciones de tabaco, frutales y olivos. A ello se agregó el próspero negocio de la venta de granito, extraído del Cerro Pan de Azúcar. Dicho establecimiento fue acondicionado de manera tal que no olvidó ningún detalle. Sus viajes, tanto al interior del país (fundamentalmente a Salto al establecimiento de Pascual Harriague, “La Caballada”) como al exterior (fundamentalmente a Francia e Italia) tuvieron como objetivo fundamental, conocer la metodología aplicada al desarrollo de la industria y aplicar todo aquello que permitiera un desarrollo exitoso del rubro vitivinícola.

³⁹“Canciones Infantiles”. Liga nacional contra el Alcoholismo, Montevideo, 1927. Isabel Rodríguez “Horas Amenas”, de la Liga Nacional contra el Alcoholismo, Montevideo, 1926. Valeta, Antonio “El arte de comer y nutrición”, Montevideo, Talleres Gráfico Castro & Cía, s/ fecha. Valeta, Antonio “Regeneración física, moral y social”, Montevideo, Imprenta Latina, 1917. ANTONIO VALETA “Tragedias del hogar” Montevideo, Imp. Litotti & Falci, 1928. DEFFEMINIS, Juan “Para la buena educación de los niños. La Maestra de moral, hábitos, urbanidad y economía doméstica para las escuelas y las familias”, Mdeo. Tip. La Industrial, 1922. BELTRAN, Washington “Cuestiones sociológicas. Lucha contra la criminalidad infantil”, Mdeo., Talleres A. Barreiro y Ramos, 1910. NIEMMAN, Otto “Necesidad de la colaboración entre el hogar y la escuela”, Mdeo., ‘Casa A. Barreiro y Ramos’ S.A., 1926. Víctor Zerbino “Nuestros hijos. Higiene y educación” con colaboración de Luis Morquío, 1921.(Gentileza de la Lic. Daniela Bouret).

⁴⁰ Martínez Cherro, L., “Por los tiempos de Francisco Piria”, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990.

⁴¹ Ibid, p.6.

⁴² Ibid, p.42.



En cuanto a los recursos humanos, su plantel técnico (Administrador, Mayordomo, Ingeniero Agrónomo, etc.) fue traído directamente desde Europa. De esta forma llegó a nuestro país, desde Italia, a fines de 1892, Brenno Benedetti⁴³ quien se desempeñó como enólogo y agrónomo del Establecimiento. También contó con el asesoramiento del Ingeniero Agrónomo Teodoro Alvarez quien se encargó de realizar el análisis de los terrenos adquiridos. Monsieur Próspero Renaux se desempeñó como Director Técnico⁴⁴ desde el año 1896, venido directamente de Avignon. Contando con una trayectoria de 25 años en el ramo.

En la Central⁴⁵, *“conjunto de sólidos edificios de piedra, donde está instalado el núcleo principal de la peonada del Establecimiento (...) se compone de cuatro edificios que rodean un gran patio y en los que se alojan, entre capataces y peones, ciento veinte personas. A estas hay que agregar las familias instaladas [en el Barrio Obrero], de manera que el personal del establecimiento no baja de ciento cincuenta hombres...”*⁴⁶

El personal se agrupaba en función de los siguientes oficios para los cuales era contratado: personal dedicado al viñedo, personal de la bodega, carreros, aradores, peones de albañiles, herreros, carpinteros y picapedreros de la cantera. Los peones que se dedicaban al manejo del viñedo oscilaban entre las 50 y 60 personas. Durante la época de zafra se dedicaban a la recolección del fruto y luego su función se dirigía a las tareas de plantación, poda, cura, exterminación de hormigueros, y otros trabajos asociados.

3.b) “Granja Varzi”.

Propietario Pablo Varzi.

Pablo Varzi se dedicó desde temprana edad a incursionar en el mundo del trabajo. Tuvo una destacada labor comercial, participó activamente en política siendo Diputado por el departamento de Canelones y Montevideo. *“Varzi fue una figura reconocida en el esfuerzo por organizar a los viñateros. Simultáneamente, concurrió con otros industriales a la creación de la Unión Industrial Uruguay (actual Cámara de Industrias) de la cual fue su primer presidente.”*⁴⁷

La extensión del viñedo llegaba a las 35 cuerdas con 100.00 cepas (80.000 corresponden a la variedad Harriague, 7.000 de Borgoña; 3.000 de Vidiella y 10.000 de Cabernet, Malbec y Merlot.) en el año 1894 y según las declaraciones de Teodoro Alvarez, el mismo está *“atendido con un esmero digno del mayor elogio, se encuentra dividido en cuatro grandes secciones, de 4 o de 8 cuerdas cada una con sus correspondientes caminos que permiten el fácil acceso a los centros*

⁴³Martinez Cherro, L., “Por los tiempos de Francisco Piria”, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990, p.9.

⁴⁴ Mayordomo del Establecimiento contratado debido “a la ineptitud de los mayordomos anteriores”, en Vollo, H., “Piriápolis”, Montevideo, 1899.

⁴⁵ LA CENTRAL se denomina al lugar donde estaba montada la Administración del Establecimiento Agronómico en Piriápolis.

⁴⁶ Vollo, “Piriápolis”, Montevideo, 1899, p. 26.

⁴⁷ Beretta, A., De Frutos, E., “Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay”, Santillana, Montevideo, 1999. P. 130.



de los cuadros...”⁴⁸ Galanti también elogia la manera con que se manejaba el viñedo destacando que “las 30 hectáreas de viña están cuidadas con la prolijidad de que solamente son capaces los más antiguos viticultores, que a ella se dedican con la fé y el entusiasmo que emanan de una envidiable cultura...”⁴⁹

La bodega fue adquirida en 1887 “era amplia y perfectamente instalada, la cual fue luego cedida a la Sociedad Cooperativa, de la que el Señor Varzi es presidente...”⁵⁰ Asimismo contaba con instalaciones para peones, depósitos subterráneos, tecnología importada, etc.

A pesar de sus dimensiones en la Granja se combinaban diferentes actividades, además de las relacionadas directamente con la vitivinicultura, los empleados también debieron atender lo olivares, la huerta, y animales.

4. Presentación de los reglamentos.

REGLAMENTO INTERNO “GRANJA VARZI” Noviembre de 1895.	REGLAMENTO INTERNO ESTABLECIMIENTO AGRONÓMICO “PIRIÁPOLIS” Octubre de 1898.
Redactado por Pablo Varzi	Redactado por Francisco Piria.
Consta de 4 secciones con un total de 19 artículos, donde se prescriben y proscriben las tareas del personal: ENÓLOGO, CAPATAZ, SEGUNDO CAPATAZ Y PEONES. Cuenta además con un apartado titulado MAXIMAS, que consta de 10 prescripciones éticas en torno al trabajo, y al ahorro.	Consta de 57 artículos, a lo largo de los cuales se prescribe y proscribe en torno al desempeño del personal: MAYORDOMO (Enólogo), CAPATAZES, JEFES DE CUADRILLAS, Y PEONES (divididos en 7 secciones según la labor que desempeñaban [anexo 1.]
Era leído a cada uno de los trabajadores y una vez aceptadas las condiciones de trabajo ingresaban al Establecimiento, no existía previamente ningún contrato escrito, todo se regulaba verbalmente.	Era leído a cada uno de los trabajadores y una vez aceptadas las condiciones de trabajo ingresaban al Establecimiento y además había una copia del mismo en la “Central” a la vista de todo el personal. No existía previamente ningún contrato escrito, todo se regulaba verbalmente.
Contenidos: funciones y tareas asignada a cada uno de los actores, exigencias, prohibiciones, recompensas y sanciones.	Contenidos: funciones y tareas asignada a cada uno de los actores, exigencias, prohibiciones, recompensas y sanciones

5. Análisis del contenido de los reglamentos

5.a) Organización de la vida cotidiana.

El contenido de estos Reglamentos nos lleva a realizar una asociación con las categorías de análisis que fueron elaboradas por Erving Goffman⁵¹ para analizar las “Instituciones Totales”. Las mismas fueron definidas como “un lugar de residencia y trabajo, donde un gran número de individuos en igual situación, aislados de la sociedad por un período apreciable de tiempo, comparten en su encierro una rutina diaria, administrada formalmente”.⁵² El autor las clasificó en cinco

⁴⁸ Galanti, A. “El vino. La industria vitivinícola uruguaya”, Tip. Italia, Mendoza, 1918.

⁴⁹ Galanti, A., “El vino. La industria vitivinícola uruguaya.”, Tip. Italia, Mendoza, 1918. P. 122-123

⁵⁰ Galanti, A., “El vino. La industria vitivinícola uruguaya.”, Tip. Italia, Mendoza, 1918. P. 122.

⁵¹ Goffman, E., “Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales”, Amorrortu, Buenos Aires, 1984.

⁵² Ibid, p.13.



grupos⁵³. A efectos de tal clasificación tomó en cuenta la función asignada socialmente. En cuarto lugar agrupa a aquellas “*instituciones deliberadamente destinadas al mejor cumplimiento de una tarea de carácter laboral, y que solo se justifican por estos fundamentos institucionales...*”⁵⁴ Dentro de esta categoría se incluyen, fábricas, campos de trabajo, etc, por lo que bien pueden ingresar dentro de esta clasificación los establecimientos vitivinícolas a los que estamos haciendo referencia.

Luego de elaborar esta clasificación el autor hizo referencia a cuatro características que presentan las Instituciones Totales, haciendo hincapié en que ninguna de ellas corresponde intrínsecamente ni es exclusiva de las Instituciones Totales. Señala también que no se puede suponer que todas estas características estén presentes en una misma Institución Total. Para Goffman, éste tipo de instituciones presentan, en grado eminente, varias de estas características (pero no necesariamente todas) y éste es justamente el rasgo general que las distingue.

Presentamos a continuación una síntesis de dichas características⁵⁵:

a) La primera y central característica de las Instituciones Totales es que, mientras que en la sociedad moderna el individuo tiende a dormir, jugar y trabajar en distintos lugares con diferentes coparticipantes, bajo diferentes autoridades y sin un plan racional amplio, en las Instituciones Totales se comprueba una ruptura de las barreras que separan de ordinario estos tres ámbitos. Todos los aspectos de la vida se desarrollan en el mismo lugar y bajo la misma autoridad.

b) Cada etapa de la actividad diaria de cada interno se lleva a cabo en la campaña inmediata de un gran número de otros, a quienes se da el mismo trato y quienes se requiere que hagan juntos las mismas cosas.

c) Todas las etapas de las actividades diarias están estrictamente programadas, de modo que una actividad conduce en un momento prefijado a la siguiente y toda la secuencia de actividades se impone desde arriba mediante un sistema de normas formales explícitas y de un cuerpo de funcionarios.

d) Finalmente, las diversas actividades obligatorias se integran en un único plan racional deliberadamente concebido para el logro de los objetivos propios de la institución.

⁵³ A saber: “En primer término hay instituciones erigidas para cuidar de las personas que parecen ser a la vez incapaces e inofensivas: son los hogares para ciegos, ancianos, huérfanos e indigentes. En segundo grupo están las erigidas para cuidar de aquellas personas que, incapaces de cuidarse por sí mismas, constituyen además una amenaza involuntaria para la comunidad; son los hospitales de enfermos infecciosos, los hospitales psiquiátricos, y los leprosarios. Un tercer tipo de institución total, organizado para proteger a la comunidad contra quienes constituyen intencionalmente un peligro para ella, no se propone como finalidad inmediata el bienestar de los reclusos: pertenecen a este tipo las cárceles, los presidios, los campos de trabajo y de concentración. Corresponden a un cuarto grupo ciertas instituciones deliberadamente destinadas al mejor cumplimiento de una tarea de carácter laboral y que solo se justifican por estos fundamentos instrumentales: los cuarteles, los barcos, las escuelas de internos, los campos de trabajo, diversos tipos de colonias y las mansiones señoriales(...) finalmente hay establecimientos concebidos como refugios del mundo, aunque con frecuencia sirven también para la formación de religiosos, entre ellos las abadías, los monasterios, conventos y otros claustros.” Ibid, p.18-19.

⁵⁴ Ibid, p.18.

⁵⁵ Ibid, pp. 19 y 20



5.b) Algunas características de los Establecimientos Vitivinícolas como “Institución Total”.

1. Restricciones en la movilidad.

Concentran a un alto número de trabajadores con estadía permanente. Se prevé serias *restricciones* que no sólo se aplican sobre el personal subalterno sino también sobre los cargos técnicos y mandos medios. Imponen una residencia constante al Enólogo y Capataces “no pudiendo ausentarse de éste, ni aún en los días festivos [y] ningún peón podrá salir ni entrar de noche a la Granja.”⁵⁶ En todos los casos se requería del permiso expreso de los superiores. La misma restricción observaba Piria, aunque se denota una severidad mayor ya que todo “peón que se ausente del Establecimiento durante la noche será despedido en el acto, pagará dos pesos de multa y no será más admitido en el Establecimiento.”⁵⁷ En caso de obtenida “una licencia por un tiempo determinado para ausentarse del Establecimiento y no vuelva el día fijado, será multado en un peso...”⁵⁸

La movilidad se restringe aún más para el caso de los peones, quienes tienen prohibido el “transitar por los montes o por dentro de la viña salvo en caso de que el trabajo así lo requiera.”⁵⁹

El propietario debía encontrar alguna manera de evitar el robo de frutos y animales y el tránsito indiscriminado de personas dentro de su predio (ambas situaciones bastante generalizadas en las zonas rurales). Estrictas sanciones se aplicaban en este caso: las cuales iban desde multas hasta el despido, o en el caso de Piria, llegaron a imponerse ambas para “todo peón que arranque fruta del Establecimiento, la cantidad o calidad que fuera pagará un peso de multa y a la calle”, [y en caso de que] “entre a los potreros a tomar caballos sin permiso del encargado del Central, (...) será considerado ladrón y denunciado como tal a las autoridades respectiva para que le apliquen el castigo que con arreglo al Código Rural merece.”⁶⁰

2. Economía de multas y sanciones.

Las hay muy variadas pero las tablas nos permiten indicar que Piria resultó más prevenido y podría decirse que “legisló” con mayor detalle en torno a acciones que desde su punto de vista y para el mejor funcionamiento del Establecimiento debían ser sancionables. Según lo expresado por Vollo “las disposiciones contenidas son el fruto de larga experiencia y de inteligente observación practicada sobre el trabajador en general y sobre el elemento criollo en particular...”⁶¹

Se pretendía que a través de excesivas multas la vida del trabajador fuera sometida a un riguroso régimen de trabajo, responsabilidades y

⁵⁶ Varzi, P., “Reglamento Interno de la Granja Varzi”, Ed. El Siglo Ilustrado, Montevideo, 1895, Artículos: 5, 9, 11 y 12.

⁵⁷ Piria, F., “Piriápolis, Reglamento Interno del Establecimiento”, Piriápolis, 1898. Artículo 33.

⁵⁸ Piria, F., “Piriápolis, Reglamento Interno del Establecimiento”, Piriápolis, 1898. Artículo 31.

⁵⁹ Varzi, P., “Reglamento Interno de la Granja Varzi”, Ed. El Siglo Ilustrado, Montevideo, 1895, Artículo 19.

⁶⁰ Piria, F., “Piriápolis, Reglamento Interno del Establecimiento”, Piriápolis, 1898. Artículos 44 y 52.

⁶¹ Vollo, “Piriápolis”, Montevideo, 1899, p. 28.

Andrea Bentancor Bossio



comportamientos que debía introyectar más allá de las fronteras laborales. Se intentaba a través del disciplinamiento inculcar la subordinación a la autoridad en cualquiera de sus formas.

Granja Varzi

Acciones sancionables	Multas
No estar en el lugar de trabajo	¼ del día trabajado
El ingreso de bebidas alcohólicas	2 pesos y si reincide se despide.
Falta sin causa justificada	Descuento del doble del jornal percibido
Pérdida de herramientas	Abonará su importe.
Herramientas fuera de su lugar	20 centésimos por cada vez
Arrancar fruta	1 peso de multa

Establecimiento Agronómico “Piriápolis”.

Acciones sancionables	Multas
No estar en el lugar de trabajo	¼ del día trabajado
Lentitud y pérdida de tiempo	Despido
Desobediencia a la autoridad	Despido
El resistirse a realizar trabajos urgentes en días de fiesta	1 peso.
Ruptura de herramientas por descuido	Abonará sucompostura
Reincidencia en la falta	Despido
Solicitar aumento de sueldo	Despido
Faltar a trabajar un LUNES	Se descontarán 2 jornales.
Estar fuera del lugar de trabajo	Se descontarán 2 jornales
Discusiones políticas	Despido
Tomar mate, lavarse en la pieza y arrojar agua sucia en el patio	50 centésimos.
Regresar fuera de hora de una licencia	1 peso.
Ausentarse durante la noche del establecimiento	2 pesos de multa. Despido. No vuelve a ser incorporado a la empresa
Herramientas fuera de su lugar	50 centésimos
Trotar con los carros	20 centésimos
Juegos de lucro.	Deportado a las autoridades.
Limpiar herramientas contra los postes	Amonestado y si reincide despido.
Alcoholizarse	Despedido
Arrancar fruta	1 peso y “a la calle”
Romper una planta carpiendo	5 reales Despedido
Romper un árbol	1 peso reincidencia–Despido
Transitar sobre los carros	Despido



3. El lunes es sagrado.

El lunes era especialmente sancionado en caso de falta ya que evidentemente, la causa de dicha ausencia radicaba en que los obreros bebedores no se encontraban en condiciones de afrontar las responsabilidades asignadas.

La bebida aparece como un flagelo que altera el normal desempeño del trabajador. Hay quines explican esta conducta en el hecho de que *“el vino natural es barato, el obrero bebe y el hábito creciente lo hace borracho...;Cosa tan natural”*⁶². Algunos recomendaron la contratación del obrero extranjero *“es más conveniente porque el criollo bebe mucho, falta los lunes y a veces los martes, a los 35 años está embrutecido por la bebida...”*⁶³ mientras que otros consideraban que la causa de la adicción a las bebidas alcohólicas es el resultado de *“una jornada excesiva, buscan en la bebida la defensa de ese exceso de trabajo y se hacen viciosos...”*⁶⁴ es decir, en la explotación de que es objeto el obrero.

Por ejemplo en el Reglamento Interno de la Bodega La Germania⁶⁵, en la Provincia de San Juan - Argentina- encontramos un sistema sumamente atractivo de control de las actividades del obrero, y que se expresa de la siguiente forma en su artículo número 12: *“Todas las multas recogidas a fin de cada mes serán repartidas entre los trabajadores que no hayan incurrido en multas.”*⁶⁶ Para el caso de los dos reglamentos que estamos analizando, no se prevé esta alternativa, quedando la ganancias de las multas como plusvalía neta para el patrón. El porcentaje de multas era variable sin embargo representaba una fuente complementaria de ingresos para el patrón.

4. “Régimen de vida”.

*Todas las actividades diarias están detalladamente programadas de esta forma, “una actividad conduce en un momento prefijado a la siguiente y toda la secuencia de actividades se impone desde arriba mediante un sistema de normas formales explícitas y un cuerpo de funcionarios...”*⁶⁷ *El sentido de esta programación, se vincula directamente con la necesidad de que los objetivos de la empresa se puedan llevar adelante con las menores interferencias.*

Para ello P.Varzi dividió la jornada de trabajo en cuartos (Artículo 14, inciso 4) iniciando la actividad al amanecer y finalizándola al anochecer. “El primer cuarto del amanecer a las 8 a.m, segundo cuarto, de 8:30 a 12, tercer cuarto de 1p.m a 3 en invierno y de 2 a 4 en verano.”

⁶² Biale Masse, J., “Informe sobre le estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985,p.914.

⁶³ Biale Masse, J., “Informe sobre le estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985,p.920.

⁶⁴ Biale Masse, J., “Informe sobre le estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985,p..928

⁶⁵ Bodega que se encuentra en la Provincia de San Juan – Argentina junio de 1904.

⁶⁶ Biale Masse, J., “Informe sobre le estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985,p.930-931.

⁶⁷ Goffman, E., “Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales”, Amorrortu, Buenos Aires, 1984.p. 19.



También se establecía un horario para servir los alimentos “A las 8 se llamará para el desayuno y a las 12 para almorzar.” (Artículo 3).

El inicio de las actividades en ambos Establecimientos estaba marcado por el toque de campana, y en caso de que el peón no se encontrara en su lugar de trabajo “se le descontará un cuarto del día...”⁶⁸ F. Piria, terminó optando por izar una bandera a medio día ya que según el relato de algunos informantes, muchos trabajadores se dedicaban a descansar confiados de que el toque de campana les despertaría para ir almorzar.

El sueño también era reglamentado debiendo, luego de tocar una campana “de silencio”, apagar las luces. A las 9 en verano y a las 8 en invierno.

5. Consagrados y endemoniados.

La holgazanería, la mala voluntad, los vicios, - entre los que se encontraba, el alcohol, el juego de cartas, las luchas, el mate, el cigarrillo, entre otros excesos, eran sancionados con gran severidad, y en la mayoría de los casos podían llevar a la pérdida del trabajo. Éticamente estos “anti-valores” eran severamente castigados por la moral burguesa que fundaba su valía en el trabajo, la responsabilidad, el sacrificio, el ahorro y la dedicación. Para ellos todo aquel que se alejara de estos preceptos y del ethos que identificaba al hombre civilizado, en definitiva, todo aquel que “no se sintiera incentivado por estas duras condiciones, los indolentes, los díscolos, los desinteresados, los abúlicos, los reivindicadores, ¿qué otras condiciones podían arrancarlos del pantano en el que ya estaban hundidos?”⁶⁹ El trabajo aparecía como el mecías capaz de disciplinar a todos los que se encontraban hundidos en el pecado.

La diferencia entre el elemento criollo y el extranjero radicaba básicamente que este último tenía una ventaja, el hábito del ahorro, pero en términos generales era tan vicioso e intelectualmente ignorante como el criollo.

6. Hábitos

La limpieza y la higiene también ocuparon un lugar dentro de la reglamentación. Se previeron días y horarios específicos para el mantenimiento y la higiene del lugar donde residían los peones. Se buscaba la introyección de nuevos hábitos que eran parte del disciplinamiento de los bárbaros, estas “maneras”, “hábitus”, apuntaban hacia otras costumbres en el ejercicio de las necesidades fisiológicas, en el aseo personal tratando de utilizar lugares apropiados para éstas (excusado). También se prescribía en torno a maneras de mesa, nada de “ir a buscar la comida en latas viejas (...) todo peón deberá proveerse de una fuente grande de lata...” (Art.39. Piria)

Las restricciones en el uso del alcohol y una buena alimentación fueron consejos que se llevaron adelante con el propósito de cuidar el cuerpo del proletariado, porque su enfermedad redundará negativamente en el

⁶⁸ P. Varzi, Artículo 14, inciso 1 y 2. – F. Piria, Artículos 3 y 4.

⁶⁹ Beretta, A.,



progreso de los empresarios y en sus propios intereses. “En el tratado de Urbanidad de 1890 que nuestros maestros utilizaron, se sostenía: “La limpieza revela cultura y orden y nos la recomiendan el decoro la higiene, la decencia y el respeto que debe merecernos la sociedad...”⁷⁰

En este contexto, además de mantener esta moral, de orden e higiene a nivel personal, se apuntaba a que se llevara a cabo en otros órdenes de la vida laboral, limpieza y orden debían reinar dentro del establecimiento, en las herramientas, en el terreno, etc.

7. ¿Seguridad Social?

Derechos y beneficios de los que era plausible que gozara un trabajador. El único derecho que se respetaba era el del *trabajo*. Todos aquellos derechos sociales⁷¹ que se fueron adquiriendo paulatinamente a partir del segundo Batllismo, no existían, o lo que es peor aún, no entraban dentro de la escala de Derechos.

- Horas Extras. Se sancionaba el derecho a negarse a hacer horas extras en días feriados, *“todo aquel peón que pida aumento de sueldo despedido en el acto”* (Art. 22, Piria). En caso de reclamos, éstos *“se harán directamente al propietario o al Director y a solas. Nunca en presencia de terceros”* (Art. 20, Piria) Este aspecto apunta a impedir todo intento de “asociación”, o “reclamo conjunto”, a pesar de ello, en el año 1916 el gremio de los picapedreros, de los cuales varios se desempeñaba en las canteras de Piria, *“se han levantado en huelga a causa de los miserables salarios que perciben y por los malos tratos a que están sujetos...”⁷²*

- Beneficios en caso de enfermedad: En este sentido es llamativa la carencia de “derechos sociales”. Cuando existía *“reconocida enfermedad, [el peón] podía dejar de trabajar, bajo pena de descontársele el doble de lo que importe el jornal (...) cuando la enfermedad [era] grave o [duraba] más de 3 días el peón tenía que asistirse fuera del Establecimiento...”* (Art. 14, inciso 6, P. Varzi), y en el caso de F. Piria se era más intransigente aún ya que *“todo aquel peón que por cualquier causa no pueda trabajar se retirará del Establecimiento* (Art. F. Piria). Excepciones a esta situación, las encontramos en la provincia de Mendoza; en el establecimiento vitivinícola de Domingo Tomba y Hermanos, *“la asistencia es el único socorro que reciben los obreros en caso de enfermedad o accidente...”⁷³* y esta contemplación se tenía por el hecho de que esta Sociedad contribuía regularmente con la manutención del Hospital Belgrano. También en el Establecimiento Vitivinícola del Señor Francisco Uriburu en Caucete (San Juan - Argentina-) se brindaba *“en caso de enfermedad los medicamentos*

⁷⁰ Barrán, JP., “Historia de la sensibilidad en el Uruguay. TOMO2 “El disciplinamiento (1860-1920)”. Ed. Banda Oriental, Montevideo, 1990. P. 52.

⁷¹ Lo que se conoció como legislación obrera fue una serie de leyes que se promulgaron entre 1914 y 1930 que reglamentaron el trabajo de hombres, mujeres y niños, cuyo control y aplicación quedó en manos de la Oficina Nacional del Trabajo

⁷² Martínez Cherro, L., “Por los tiempos de Francisco Piria”, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990, p. 71

⁷³ Bialek Masse, J., “Informe sobre el estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985, p.898.



*comunes que hay en el botiquín y se pagan los curanderos que hay en el lugar, en caso de accidentes de trabajo se da el sueldo, la asistencia y después un empleo conveniente y se atiende a la familia de los muertos aunque no lo sean por accidentes de trabajo...*⁷⁴

- Descanso: Excepto hubiera que realizar algunos trabajos urgentes, los únicos días que estaba permitido ausentarse del Establecimiento eran los “*Domingos después de las 7 de la mañana hasta las 8 de la noche*, , [considerándose feriados estos días] así como, Año Nuevo, Viernes Santo y Navidad...” (Art. 24- F. Piria) En el correr de un año, el peón tenía aproximadamente 50 días libres, lo que representaba que el 85% de los días eran laborables en extensas jornadas, que podían extenderse aún sobre los días feriados (“*Los días entre semana eran considerados de trabajo*” - Art. 14 inciso 8 P. Varzi). El obrero de esta manera estaba a disposición de su empleador. Tampoco tenía derecho a “negarse”, a realizar trabajos extras, y en caso de hacerlo “*pagará un peso de multa*” (Art.44- F. Piria). A lo largo del texto lo que queda plasmado son amplios límites y extensas sanciones al ejercicio del libre albedrío y derechos de los trabajadores.

- Incentivos: eran muy escasos para quienes mantenían una conducta “laboriosa”, y como lo indica la siguiente tabla, los mismos se daban solo en algunos establecimientos, una vez al año y sólo por algunos patrones. En próximos avances estaremos en condiciones de presentar mayor cantidad de información sobre la actitud mantenida por otros empresarios del ramo.

"GRANJA VARZI".	
TAREA	BENEFICIOS
Peón captura a un ladrón en época de zafra.	Recibirá el importe del daño causado en caso de que el ladrón opte por abonarlo en lugar de ir preso.
Peón que se hayan distinguido durante el transcurso de la vendimia. Requisito, 1 año consecutivo de trabajo.	Premios entre 5 y 50 pesos extras.
Vendimiador (zafra) que durante la zafra haya trabajado sin registrar faltas	Premio 5 jornales extras.
ESTABLECIMIENTO	
AGRONÓMICO "PIRIÁPOLIS".	
Por trabajar días de descanso (domingos y feriados)	Pago del doble del jornal percibido en curso del mes.

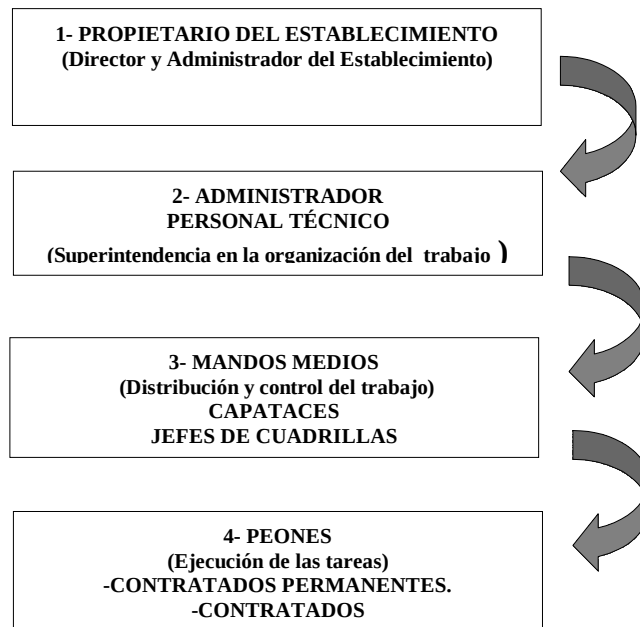
- Pago de salarios: se contabilizaban sobre los 30 días del mes. A ello se descontaban los domingos (4 jornales) además de los días no trabajados, las multas, etc. En el “*Gran Almanaque de la Asociación Rural*” se realizaba una publicación de “tablas de sueldos”, donde se registraban en función de los días, el dinero que los obreros debían percibir mensualmente. Estas tablas resultaron de gran utilidad a la hora de realizar las liquidaciones de haberes, especialmente en los grandes establecimientos. (ANEXO 2, página 29). Las tablas iban de un mínimo de 5 pesos al mes hasta un máximo de 20 pesos. Suma que solo percibía el personal de mayor calificación y con grado dentro del establecimiento (albañiles, capataces, herreros, carpinteros, en ocasiones injertador, o podador).

⁷⁴ Biale Masse, J., “Informe sobre le estado de la clase obrera, Tomo 2, Hispamérica, Buenos Aires, 1985, p.942-943.

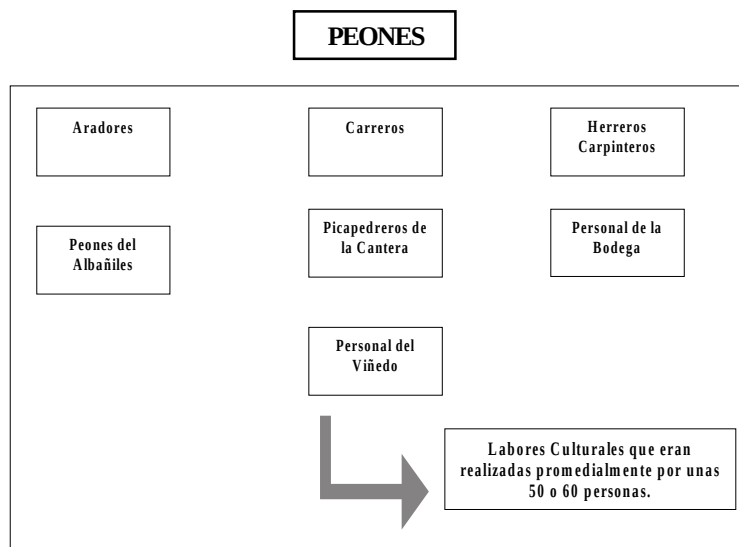


8. Autoridad.

“Todos los aspectos de la vida se desarrollan en el mismo lugar y bajo la misma autoridad...”⁷⁵ En ambos documentos se denota una marcada estratificación de las jerarquías laborales que podría indicarse de la siguiente manera si tenemos en cuenta la función asignada a cada actor dentro de los Reglamentos:



En el caso del Establecimiento Agronómico Piriápolis los peones eran además agrupados en cuadrillas en función de la actividad para la cual eran contratados. Según los datos aportados por la Tribuna Popular del año 1916, eran 400 los obreros del establecimiento. Esto nos permite estimar que el 15 % de los empleados eran destinados al manejo del viñedo.



⁷⁵ Goffman, E., “Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales”, Amorrortu, Buenos Aires, 1984. p.19.



6. Consideraciones finales.

Luego de la descripción del contenido de los Reglamentos Internos de Trabajo, nos encontramos en condiciones de aseverar que los mismos estaban viciados de estrictas medidas patronales que tenían por finalidad:

1. Maximizar el control que se ejercía sobre los empleados. El *control* es una categoría fundamental porque además de dinamizar la acumulación del capital, (aumentando la productividad y la plusvalía), favorece la reproducción de la dominación. Los documentos analizados tuvieron un valor prescriptivo fundamental, sirvieron como marco legal y justificación de la estricta y directa vigilancia que la figura del capataz ejercía sobre la JORNADA DE TRABAJO de los obreros. La vigilancia panóptica de estos “controladores” observaban no solo sobre el proceso de trabajo, (el cuidado de las herramientas, los trabajos encomendados, el uso del tiempo libre, la higiene, la intensidad del esfuerzo, el relacionamiento establecido con pares y superiores, la actitud hacia el trabajo, etc), sino también sobre una variada gama de necesidades humanas, (identidad, subsistencia, participación, entendimiento, descanso, tiempo libre, etc.) Las *multas* llegaron a convertirse en un dispositivo represivo importante, en una forma de coacción que llegó a consolidarse como fuente de plustrabajo.

2. De la mano del control viene la *disciplina* y aquí lo que observamos es la influencia de las formas disciplinarias del fordismo tradicional. Se ejerce un poder sobre el obrero que tiene por finalidad efectivizar en ellos, a través de estrictos controles y adiestramientos específicos en el contexto laboral, secuencias de acciones e incorporación de saberes necesarios al desarrollo de las fuerzas productivas. A través de la disciplina se apuntaba a introyectar nuevos hábitos y el ejercicio práctico de éstos, más allá de los espacios estrictamente laborales. La mentalidad de esa época estaba atravesada por una valoración negativa de la moral y la conducta social del asalariado, pero específicamente el estigma recaía fundamentalmente sobre el asalariado rural debido a las características que éste presentaba, nomadismo, violencia, ocio, ilegalidad, etc. antivalores que por medio de la aculturación debían ser modificados.

3. Existió un ethos particular que definía al *trabajo* como valor supremo. Considerado como la principal actividad de la vida del hombre, el trabajo llegó a convertirse en un *deber moral*. Como lo expresa Castel⁷⁶, “*el trabajo tenía principalmente una utilidad social de reconocimiento y se encontraba más asociado a valores religiosos y sociales que económicos.. es a la vez castigo por el pecado original, vía de redención, prueba que debe templar el alma, instrumento de moralización, al tiempo que necesario para asegurar la supervivencia personal y sustentar la prosperidad general.*” Weber⁷⁷ planteó que el

⁷⁶ Castel, R. “Trabajo y utilidad en el mundo”, en “Revista internacional del trabajo, Vol. 115, N°6, OIT, Ginebra, 1996, pp. 672

⁷⁷ Weber, M., “La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Península, Barcelona, ed. 11, 1992.



trabajo como actividad se extendía al conjunto de la sociedad; el hombre era capaz de alcanzar la gracia de Divina y la salvación de su alma través de él. La propiedad estaba ligada a la obligación y a la responsabilidad, nunca al goce y la ociosidad.

4. ¿Reglamentación del trabajo o reglamentación de la convivencia? Controlar ambos aspectos eran de vital importancia debido a que el conflicto como elemento distorsionante es capaz de alterar el desempeño de las labores culturales. El conflicto genera anomia en la producción y dificultades en la productividad. Quizás esos fueron los motivos de que la mayor parte de las prescripciones atendieran al tema de “*como comportarse*”. Exigió del cuerpo inspectivo un dominio específico acerca de los comportamientos esperados y aquellos que eran fuente de sanción.

5. Hacíamos referencia en el título de esta comunicación a “*un criterio patronal*”, porque es justamente en base a ese criterio que se construyó y se le dio sentido a estas reglamentaciones. “*Cada patrón redactaba su reglamento de taller a su antojo en Buenos Aires, y el obrero obedece a las disposiciones de este reglamento, o paga multa (...) El obrero tiene que someterse calladamente a esta infame injusticia, si no quiere perder la ocupación y aun ser agarrado por la policía, pegado y estropeado y echado a los inmundos calabozos, en donde estarán todo el día que quiera el comisario...*”⁷⁸ Producto de una época y de un proyecto de disciplinamiento que se extendió a través de varios actores sociales reconocidos (contando además con el aval estatal para hacerlo) a todo el conjunto de la sociedad y no fue un ejercicio que se hubiera restringido exclusivamente a los límites de nuestro territorio. Como citáramos anteriormente existen pistas interesantes en la vecina orilla. Del periódico *El Obrero*, Raúl García, extrae el reglamento de un taller porteño donde las condiciones y las exigencias laborales eran para los obreros urbanos bastante similares a las identificadas en los asalariados rurales de nuestros territorios.⁷⁹

6. Otro elemento sobre el que vale la pena expedirse tiene que ver con que estas estrictas relaciones laborales no se daban solo en el sector vitícola, las mismas se extendieron a lo largo de diferentes ramas productivas. Las fábricas, fueron también un ejemplo paradigmático de esta situación peculiar, que se transformó en moneda de uso corriente.

De esta forma la vida del obrero como ser social quedaba reducida a una sola actividad: el trabajo. Se apostó a la construcción de un mundo aséptico que intentó por todos los medios mantener e incrementar el control del proceso de trabajo por parte de sus patrones. Los Reglamentos funcionaron como instrumento de poder social ya que, como mecanismos de control objetivo su finalidad era la de limitar la autonomía, la iniciativa de asociación, los reclamos, y cualquier otra práctica que fuera capaz de alterar el proceso productivo.

⁷⁸ García, R., “Micropolíticas del cuerpo”, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2000, p.117-118

⁷⁹ Ibid, p. 118 : Artículo 2. *Pasados 10 minutos de la hora fijada perderán un cuarto del día. Art.6. Es rigurosamente prohibido fumar bajo multa de 1 peso por la primera vez. Art.9. No puede ningún oficial, trabaje al día o por pieza, abandonar su trabajo sin haberlo concluido. Art.10. Todo aquel que faltara al contenido del art. 9 le será detenido el valor de una quincena, o será expulsado. Art. 15 Todo aquel que no respetase este reglamento será rigurosamente penado con una multa, establecida por la Dirección.*



7. Fuentes y Bibliografía.

Fuentes inéditas

- ARCHIVOS EMPRESARIALES ESTABLECIMIENTO DE DIEGO PONS (1913-1924)
- ARCHIVOS EMPRESARIALES SOCIEDAD VITÍCOLA (1892-1897)
- ARCHIVOS EMPRESARIALES GRANJA VARZI. (1883-1905)

Fuentes editas

Piria, F., “Piriápolis, Reglamento Interno del Establecimiento”, Piriápolis, 1898.

Varzi, P., “Reglamento Interno de la Granja Varzi”, Ed. El Siglo Ilustrado, Montevideo, 1895,

Prensa

LA VOZ DEL SUD, Maldonado. Años consultados 1900 - 1903.

Revistas

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN RURAL DEL URUGUAY, Montevideo. Años consultados 1876/1895.

REVISTA “HOY ES HISTORIA”, Montevideo. Año consultado 1984.

REVISTA DE LA UNION INDUSTRIAL URUGUAYA, Montevideo. Años consultados, 1898/1900.

GRAN ALMANAQUE DE LA ASOCIACIÓN RURAL, Montevideo. Años consultados, (1883/1891)

Bibliografía

Barrán J.P, Nahum B., “Historia Rural del Uruguay Moderno (1851-1885)”, Tomo I, Banda Oriental, Montevideo, 1967.

Barrán, J.P., “Historia de la sensibilidad en el Uruguay. TOMO II “El disciplinamiento (1860-1920)”. Ed. Banda Oriental, Montevideo, 1990.

Beretta, A., De Frutos, E., “Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay”, Santillana, Montevideo, 1999.

Beretta, A., “El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875-1930)”, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Fondo Nacional de Inves-

Andrea Bentancor Bossio



tigadores, CONICYT. Montevideo Uruguay.

Beretta, A., “Pablo Varzi, un temprano espíritu de empresa, Montevideo, Ed. Fin de Siglo, 1993.

Beretta, A., “Empresa y organización del trabajo”

Bialet Massé, J., Informe sobre el estado de las clases obreras argentinas a comienzos de siglo, buenos Aires, CEAL, 1985 Tomo 1 y 2.

Bourdieu, P., “Razones Prácticas. Sobre la teoría de la acción”, Anagrama, Barcelona, 1997.

Castel, R. “Trabajo y utilidad en el mundo”, en “Revista internacional del trabajo, Vol. 115, N° 6, OIT, Ginebra, 1996, pp. 672

Código Rural Montevideo, Barreiro y Ramos, , 5ta. Ed., 1912.

Galanti, A., “El vino. La industria vitivinícola uruguaya.”, Tip. Italia, Montevideo, 1918.

García, R., “Micropolíticas del cuerpo “, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2000.

Goffman, E., “Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales”, Amorrortu, Buenos Aires, 1984.

Latorre, R., “Sindicalización rural”, CIEDUR, Serie Inv. N° 58, Montevideo, 1986.

Martinez Cherro, L., “Por los tiempos de Francisco Piria”, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990.

Mateu, A., “Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza-Argentina (1919-1927)”, CRICYT-CONICET Facultad Ciencias Políticas y Sociales Universidad Nacional de Cuyo. Argentina.

Nicodello, N., “Código Rural de la República Oriental del Uruguay. Actualizado y anotado por Nelson Nicodello, Ed. Jurídicas, Amalio M. Fernández, Montevideo, 1945.

Vollo, H., “Piriápolis”, Montevideo, 1899.

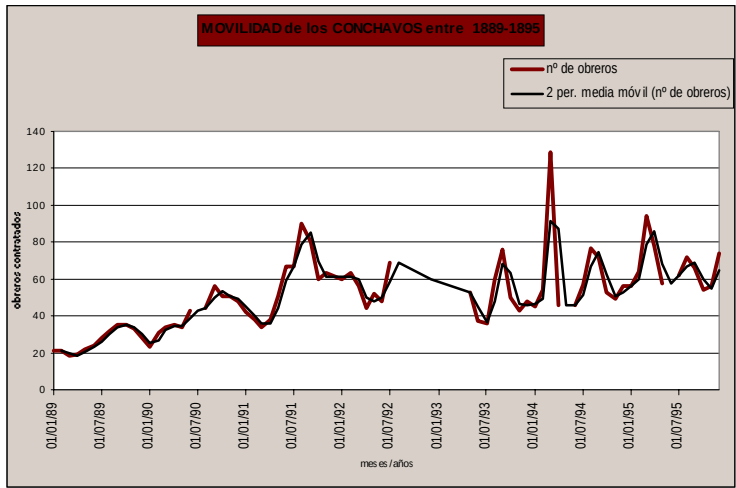
Weber, M., “La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Península, Barcelona, ed. 11, 1992.

Andrea Bentancor Bossio



Anexo I

Fuente: Libro Contable del Establecimiento de “La Cruz”



Anexo 2

Tabla de sueldos.

Fuente: Gran Almanaque de la Asociación Rural 1884.

EJEMPLO: Sueldo de 17 pesos al mes.

DÍAS	PESOS	CENTÉSIMOS
1	0	57
2	1	13
3	1	70
4	2	27
5	2	83
6	3	40
7	3	97
8	4	53
9	5	10
10	5	67
11	6	23
12	6	80
13	7	37
14	7	93
15	8	50
16	9	07
17	9	63
18	10	20
19	10	77
20	11	33
21	11	90
22	12	47
23	13	03
24	13	60
25	14	17
26	14	73
27	15	30
28	15	87
29	16	43
30	17	00



El rol de la inmigración europea en la creación del sector vitivinícola en el Uruguay: preámbulo a su estudio (1870/1930)

El nacimiento y desarrollo de la vitivinicultura forma parte de la primera fase de modernización que vivió el Uruguay y resultado, también, de su creciente inserción en el mercado mundial, de la recepción de capitales –fundamentalmente inversiones británicas en servicios- e inmigrantes europeos. Este trabajo se detiene en la exploración de algunos aspectos del rol cumplido por la inmigración en la creación del sector vitivinícola uruguayo.

Las fuentes seleccionadas para este estudio.

En esta instancia se han privilegiado dos clases de fuentes que, por cierto, no son las únicas disponibles. En primer lugar, parece ineludible abordar las cifras para “medir”, de alguna manera, esa presencia europea en el desarrollo vitivinícola. En tal sentido, se ha recurrido a datos regulares de *Estadística Agrícola* y de la *Dirección General de Impuestos Directos*, a dos censos –el general de 1908 y el agropecuario de 1916- y a registros específicos del sector. Se completa este registro con la información procedente de un *trabajo de campo* realizado en las zonas del Manga y el Peñarol. Respecto a los censos, es necesario señalar no sólo la imperfección de los relevamientos, sino también los criterios disímiles que los sustentan, con las consiguientes dificultades en hacer homogéneos los datos a comparar. Respecto a los registros específicos del sector, se dispone de algunos listados éditos confeccionados con fines fiscales (el correspondiente al año 1916¹, de alcance nacional; y el de 1926², que sólo contiene información para los departamentos de Canelones y Montevideo).

La segunda clase de fuentes –más diversa y más rica-, permite “medir” otros aspectos en el desarrollo del sector: prácticas productivas introducidas en el país, adaptación de conocimientos, estrategias de

¹ Reproducido en A. N. Galanti “El vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio crítico ilustrado” Mendoza. Tip. Italia, s/d.

² “Declaraciones de cosecha probable de los Departamentos de Montevideo y Canelones” en *Revista de la Unión Viticultores y Bodegueros del Uruguay* Montevideo. N° 33, Febrero de 1926. Este material me fue facilitado por la Prof. Marta Oficialdegui.



producción y comercialización, etc. Se trata, fundamentalmente, de las papelerías fragmentarias e inéditas de firmas desaparecidas, archivos de bodegas antiguas que están en actividad, y la documentación éditas e inéditas de una institución que cumplió un rol muy importante en la implantación de la vitivinicultura en el país, la *Asociación Rural del Uruguay*. En este trabajo, sin embargo, son introducidas a los efectos, únicamente, de brindar una perspectiva cualitativa de la temática abordada: el papel de la inmigración europea en el nacimiento, desarrollo y consolidación de la vitivinicultura en el Uruguay. Por tanto, se prescinde de otro tipo de análisis que posibilitan esas fuentes.

Primera Parte: La vitivinicultura, obra de la inmigración europea. Una aproximación desde las cifras.

En 1884, año del fallecimiento de Francisco Vidiella -y cuando éste había alcanzado poco antes el éxito de la aclimatación de algunas cepas-, el número de viñedos registrados en todo el país era de 34. Diez años más tarde, ascendían a 655 con una superficie de 2.826 has. Entre 1904 y 1916 los valores de la vitivinicultura crecieron significativamente: el número de viñedos pasó de 1.193 a 2.464 (registrando un incremento del 106,5%); las hectáreas afectadas, de 3.620 a 6.171 (70,5%); el número de cepas en producción de 12.531.508 a 24.872.474 (98,5%), en tanto la elaboración de vinos se elevó de 10.458.119 a 20.576.641 litros (96,7%). De esa globalidad y en 1916, Montevideo, con 3.300 has, representaba el 49,5% del mismo, Canelones el 21%, Colonia el 7,5% y Salto el 6%, totalizando estos cuatro departamentos el 84% de la extensión del viñedo y el 91% de su valor en pesos oro sellado. Esos cuatro departamentos, los principales productores del sector, aglutinaban el 89% de los viticultores -algunos de ellos con bodegas-; el 90% de la producción de uva, el 92% de la producción de vinos en litros y el 88% del valor de éstos en pesos oro sellado. Por otra parte, Montevideo, Canelones, Colonia y Salto registraban alrededor del 80% de los capitales invertidos en bodegas.³ Una década más tarde, el viñedo nacional alcanzó las 3.737 unidades, con un total de 9.904 has, lo que supuso un crecimiento del 65,9% y del 62,3%, respectivamente, en relación a 1916.⁴

Es necesario, por otra parte, considerar esa expansión del viñedo en el marco de las relaciones entre ganadería y agricultura; entre explotaciones a cargo de extranjeros y de uruguayos; entre productores mayores y pequeños; entre propietarios, arrendatarios y

³ Ver, en este mismo libro María Belén Baptista "*La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1875/1930): algunos indicadores de su desarrollo*"

⁴ "Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay" Año 1926



medianeros; etc. En esta nueva aproximación al tema⁵, se introduce uno de esos perfiles –el inmigratorio- y, a su vez, circunscripto únicamente al departamento de Montevideo, donde el viñedo había alcanzado su mayor desarrollo.

1. La vitivinicultura montevideana en 1908

El censo de 1908 asignaba a la agricultura el 5,2% del territorio nacional y el 60% de la población activa empleada en el agro. La confrontación de los datos censales con los aportados por la *Dirección General de Impuestos Directos* para la vitivinicultura, es ilustrativa al respecto. Montevideo contaba, entonces, con 25.760 has en producción, de las cuales 10.425 has (40,5%) estaban destinadas a la agricultura.

La Vitivinicultura Montevideana en 1908

LOCACION	Nº VINEDOS	SUPERFICIE (has)
Montevideo	684	1.971
Todo el país	1.602	6.823

Fuente: “Anuario Estadístico de la R.O. del Uruguay” año 1908

El viñedo, con 1.971 has, ocupaba el 18,9% de esa superficie. Los valores reflejan la importancia del sector, luego de la reconversión exigida por la filoxera.

Introduciendo la referencia “*nacionalidades*” en el análisis, se advierte que de la totalidad del área productiva del departamento de Montevideo –25.760 has-, 14.429 has (56%) eran explotadas por extranjeros y 9.904 has (38,4%) por uruguayos. Ahora bien, si se restringe el foco de estudio al área agrícola -10.425 has- los extranjeros, con 6.445 has, controlaban el 61,8% de la superficie en producción contra el 32,9% en manos de uruguayos.

Extranjeros y uruguayos en el Agro de Montevideo (censo de 1908)

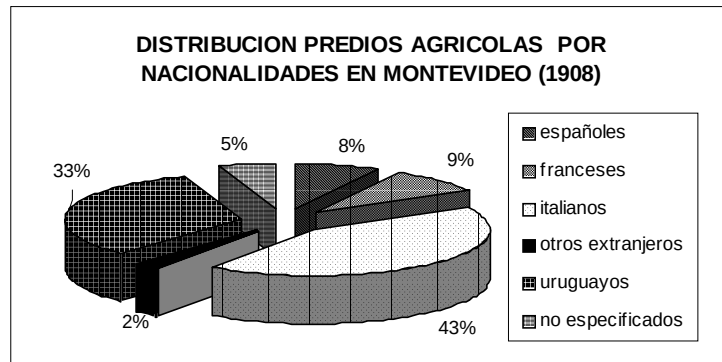
NACIONALIDAD	Nº ESTABLEC.	SUP. TOTAL	PASTOREO	AGRICULTURA	NO ESPECIF.
españoles	132	3438	2454	817	167
franceses	126	4435	3282	948	205
italianos	590	6201	1262	4473	466
ingleses	4	50	14	29	7
otros extranjeros	22	305	124	178	3
total extranjeros	874	14429	7136	6445	848
uruguayos	543	9904	5541	3426	937
no especificados	68	1427	668	554	205
total Montevideo	1485	25760	13345	10425	1990

Fuente: “Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay”

⁵ Un antecedente al tema en Alcides Beretta Curi “Inicios y consolidación de la vitivinicultura en el Uruguay (1870/1916)” en Alcides Beretta Curi (Ed.) “De hombres y de vinos. En torno a los orígenes de la vitivinicultura uruguaya en una perspectiva regional (1870/1930)” [en el Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República para su publicación]



En este proceso, correspondió a la inmigración europea un particular protagonismo, algunos de cuyos aspectos se pretende desnudar en las páginas siguientes.

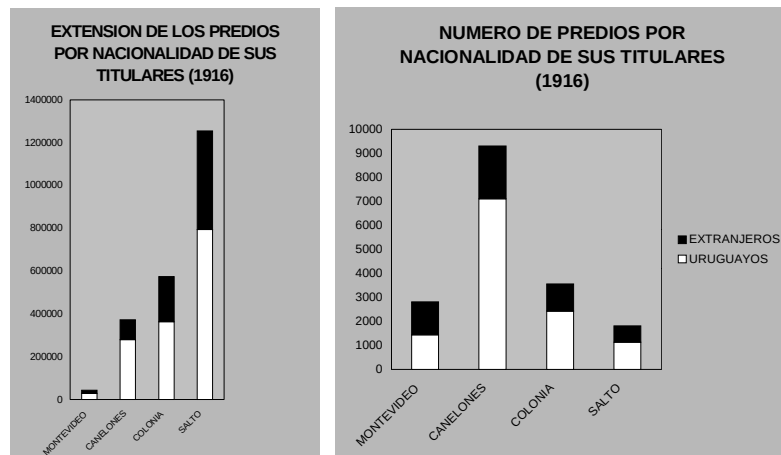


Fuente: “Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay

Los datos censales permiten reconstruir la distribución de la tierra agrícola departamental por nacionalidades. De ellos resulta que predominaban los italianos, seguidos por los franceses y españoles; luego, muy de lejos, ingleses, alemanes, portugueses y otros. Es de lamentar, la ausencia de referencia a las *nacionalidades* en la organización de los datos correspondientes al sector vitivinícola. Más aun, la ausencia de referencias al interior de las *nacionalidades*, distinguiendo las pertenencias de los viticultores por sus *regiones* de origen (Toscana, Priorato, Hérault, Aude y otras zonas vitivinícolas) que serían de una gran utilidad en este estudio.

1.2. El viñedo montevidiano contrastado con el censo agropecuario de 1916

El censo agropecuario de 1916 presenta dificultades a los fines de este estudio. Efectivamente, ofrece valores globales sin discernir -al interior de las categorías de explotaciones-, las correspondencias entre extranjeros y uruguayos, con la consiguiente imposibilidad de completar una información homogénea que permita su comparación con el censo de 1908. Planteada esta dificultad, una mirada a los cuatros departamentos donde, en 1916, el viñedo mantenía sus valores más importantes, es un marco de referencia adecuado para visualizar la situación particular del departamento de Montevideo y su viñedo. El menor desarrollo agrario de este último tiene que ver con sus dimensiones –comparada con las de las otras tres administraciones- y con el creciente proceso de urbanización, al albergar la ciudad más importante del país, capital y puerto.



Fuente: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay. Año 1916

Uruguayos y extranjeros en el Agro (Censo de 1916)

	URUGUAYOS		EXTRANJEROS	
	Nº	SUPERFICIE (has)	Nº	SUPERFICIE (has)
Canelones	7.113	278.689	2.190	94.321
Colonia	2.420	364.698	1.134	211.010
Salto	1.130	793.464	672	462.205
Montevideo	1.431	29.058	1.381	13.503
Todo el país	44.247	11.286.381	13.727	5.005.670

Fuente: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay. Año 1916

Por otra parte, la confrontación de los relevamientos de 1908 y 1916 permite apreciar una serie de transformaciones operadas en el área rural del departamento de Montevideo. Es notorio un crecimiento del área productiva que, de 25.760 has en 1908, asciende - en menos de una década- a 42.561 has, lo que implicó una expansión del 65,2%. Es de suponer la incorporación de tierras sin explotar –baldíos, montes, etc- y, a su vez, una reorientación de la producción de los predios desde la actividad ganadera (que se reduce al 44% de la superficie de 1908: desciende de 13.345 a 5.874 has) en tanto se expande la superficie agrícola en un 61,9% (las tierras destinadas a este fin evolucionan de 10.425 a 27.300 has entre esas dos fechas).

El contraste entre los datos estadísticos del sector vitícola y los correspondientes al censo de 1916, en el caso particular del departamento de Montevideo, permite algunas precisiones. Considerando estrictamente el área agrícola del departamento (27.300 has), el viñedo (con sus 3.115 has) representaba el 11,4%. Si se incorpora el área registrada como *mixta* al universo agrícola (36.687 has), la par-



ticipación del viñedo montevideano se reduce al 8,5%.⁶ Entre 1908 y 1916, el viñedo montevideano creció un 58,1%, algo menos que el incremento del área productiva agrícola. Otras actividades concurrían, junto al viñedo, en impulsar ese crecimiento agrícola, como la horticultura y la fruticultura.⁷ Las variaciones de precios, las condiciones de comercialización, la expansión del mercado interno –tanto la demanda familiar como industrial– debieron incidir en las opciones del agricultor al programar tanto el año agrícola como estrategias de mediano plazo. Y, en determinadas coyunturas, los terrenos se adjudicaron a otros cultivos. De todos modos, los datos son reveladores del crecimiento del sector vitícola tanto en valores absolutos como relativos.

Nº Explotaciones agrícolas y vitícolas en Montevideo por tramos de superficie en hectáreas (1916)

DESTINO EXPL.	< 2	1\10	10\50	50\100	100\300	300\500	500\1.000	1.000\2.500	Total
GANADEROS		31	27	11	11	3		2	85
AGRICOLAS		1.409	782	41	8	4			2.244
MIXTOS		310	132	22	12	6	1		483
TOTAL		1.750	941	74	31	13	1	2	2.812
VITICOLAS*	657	437**	30	1	----	-----	-----	-----	1.125

* Los datos fueron calculados sobre listado de productores en A.N.Galanti, correspondiendo un total de 1.125 productores. El Anuario Estadístico fija el número de viticultores en 1.153

** Corresponde a predios entre 2 y 10 has

Fuente: “Anuario Estadístico de la R. O. del Uruguay” Año 1916

A.N.Galanti, ob. cit.

A su vez, el tratamiento de las cifras específicas para el viñedo, en ese año de 1916, permite advertir la concentración de los productores en los estratos más bajos. Efectivamente, los 657 viñateros con menos de 2 has constituían el 58,4% del total pero explotaban 621 has que representaban el 20% del viñedo montevideano. La relación entre productores y superficie de los predios mejoraba sensiblemente en las franjas medias. Las 437 unidades comprendidas entre 2 y 10 has constituían el 38,8% del registro y disponían de las 1.751 has que representaban el 56,3% del total. Más, aun, para la franja de viñateros situada entre las 11 y 50 has, representada por 30 explotaciones que, con sus 636 has representaba el 20,5% del viñedo de la capital. Finalmente, en el último escalón se situaba el viñedo de Perfecto Giot –100 has declaradas– que significaba el 0,1% de los productores pero controlaba el 3,2% de la superficie total.

⁶ concretamente, el 41,4%

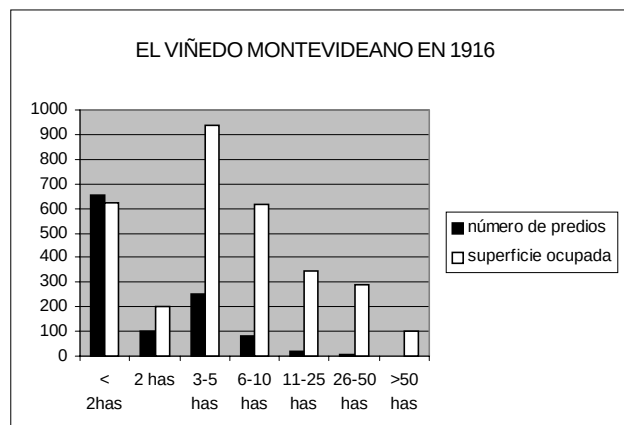
⁷ Magdalena Bertino/Reto Bertoni/Héctor Tajam/Jaime Yaffé “El cambio estructural a través de los sectores. La economía uruguaya 1900/1955 (II)” Montevideo. Instituto de Economía. Universidad de la República. Documento de Trabajo 6/01. Noviembre 2001, p. 12.



El viñedo Montevideano en 1916 (I)

dimensiones	nº predios	superficie
< 2has	657	621
2 has	101	202
3-5 has	253	934
6-10 has	83	615
11 -25 has	22	346
26-50 has	8	290
>50 has	1	100
TOTALES	1.125	3.108 has

Fuente: A.N. Galanti, ob. cit.



Fuente: A.N. Galanti, ob. cit.

Por otra parte, las 3.115 has del viñedo capitalino, en 1916, representaba el 50,5% del viñedo nacional; y allí nucleaba el 61,1% de los viticultores y el 47,9% de los vitivinicultores.

El viñedo Montevideano en 1916 (II)

LOCACION	SUP. VIÑEDO (has)	Nº VITI-CULTORES	Nº VITIVINI-CULTORES
Montevideo	3.115	1.153	276
República	6.170	1.888	576

Fuente: "Anuario Estadístico de la R.O. del Uruguay", año 1916



Segunda parte. La presencia de la inmigración europea en el desarrollo del viñedo montevideano. Un estudio de caso: Las localidades del Peñarol y del Manga.

Es necesario advertir, a esta altura de la exposición, que la consideración particular del departamento de Montevideo obedece no sólo a que allí se situaba el viñedo más extenso del país, sino a un trabajo puntual realizado sobre dos localidades del mismo, el Peñarol y el Manga. Atendiendo a los recursos e infraestructura de que se dispuso para llevar a cabo esa investigación, no era posible su implementación en otros departamentos por el prolongado tiempo de trabajo que implicó así como por la mayor dispersión geográfica de la información.

1. Problemas, metodología y algunas reflexiones de partida.

No existiendo estudios sobre el sector, sus antecedentes y su evolución histórica –pese al interés que el mismo concitó, visible en la presencia del tema, durante décadas, en libros, revistas, diarios y publicaciones conmemorativas-, son múltiples las carencias y la falta de apoyaturas para abordar estudios de carácter global. En tal sentido, puede ser esclarecedor que la mirada se detenga en un micro espacio. Se eligieron a tal fin las localidades del Manga y el Peñarol, por lo que representaban en su composición: coexistencia de explotaciones pequeñas -de tipo familiar-, con otras significativamente mayores, pertenecientes a figuras relevantes del sector; y una fuerte presencia de la inmigración en la etapa inicial de la vitivinicultura. Además, el Peñarol era, en 1916, la zona vitícola más importante del departamento. Finalmente, circunscribir esta exploración a estas dos localidades situaba el emprendimiento en un universo más accesible -en cuanto espacio geográfico menos extenso-, teniendo en cuenta que buena parte del trabajo se sustentaba en la realización de numerosas entrevistas personales.

El propósito inicial de este trabajo de campo, tuvo como objetivos: a) reconstruir el mapa de productores; b) evaluar los aportes por “tradición” de esos inmigrantes; c) registrar las novedades en los cambios generacionales; d) estimar el recurso, por parte de los productores, al asesoramiento de técnicos; e) estudiar los vínculos asociativos y gremiales.

Esta tarea fue realizada, parcialmente, entre los años 1991 y 1993. No será una sorpresa señalar que la misma fue siempre, dificultosa y lenta, e involucró una dedicación horaria muy superior a la prevista. No obstante, fue posible confeccionar una base de datos, donde numerosos registros quedaron incompletos por la imposibilidad de ubicar informantes o por la poca



confiabilidad de los datos recogidos. El resultado final, permite algunos ejercicios reflexivos sobre el tema y es, por sí mismo, altamente sugerente.

El punto de partida fue la identificación de los productores en dos momentos –años 1916 y 1926-, lo que se hizo posible a partir de dos listados oficiales, elaborados con fines fiscales. Si este primer aspecto –la identificación- quedaba resuelto, la confrontación de ambas nóminas presentó varias dificultades. En primer lugar, en el documento de 1916 sólo están registrados todos los productores que contaban al menos con un mínimo de 2 hectáreas. El de 1926 los incluye a todos, aún quienes poseían menos de media hectárea. En segundo lugar, ambos elencos son poco cuidadosos con el registro de datos ya que, en varios casos, los nombres de los productores son reproducidos con errores. Además, el de 1926 particularmente, reitera datos zonales que dejan un margen de duda respecto a si se trata de distintas explotaciones de la misma extensión en poder del mismo titular o si es un error del inventario y se reiteran datos no depurados. Sin embargo, por tratarse de menos de 10 casos y con unidades productivas pequeñas, poco afecta los resultados generales. Una tercera dificultad se advierte respecto a una variante importante en la delimitación geográfica para la adscripción de los viticultores en 1916 y 1926. No resulta claro –al menos en esta etapa de relevamiento documental-, por qué se introdujeron estas variantes, si se trató de una nueva delimitación de zonas en función del desarrollo de nuevas áreas suburbanas o si bien la expansión de las áreas productivas a expensas de tierras baldías o en proceso de desmonte generó espacios que no se incluyeron en los anteriores. A título ilustrativo puede señalarse que el listado que reproduce A.N.Galanti, adscribe los productores considerados en este apartado, a las zonas del Peñarol o del Manga; en 1926, esos mismos productores están registrados en un espacio más amplio que incluye la zona de referencia y una sección policial (por ejemplo, el Peñarol y la sección policial N° 21; el Manga y la seccional N° 16). Indudablemente, hasta no elaborar un mapa zonal con los datos del catastro departamental, no se estará en condiciones de llegar a resultados definitivos. De todos modos, como el objeto de estudio es aquí más sencillo, aproximarnos a la presencia de la inmigración, realizadas estas salvedades, es posible analizar la información procesada.

La reconstrucción de estas dos zonas presentó dificultades múltiples, ya que, desde esa realidad de 1916/26, habían transcurrido casi ocho décadas. Consiguientemente, esos espacios rurales se habían modificado profundamente, ingresando parte de ellos a las tramas urbana y suburbana. Por lo pronto, a la hora de realizar el trabajo de confección de ese mapa, se constató que una parte importante de las familias productoras de 1916/26 ya habían



egresado del núcleo de productores vitícolas y sus descendientes se encontraban insertos en otras actividades. Por tanto, parte de esa *reconstrucción* debió operarse por “fuera” de la localidad y del sector, buscando identificar a informantes calificados.

El retroceso y/o estancamiento del viñedo en estas dos localidades consideradas, abre una serie de interrogantes - a trabajar en el futuro- y permite aventurar algunas hipótesis. Se asiste allí a un proceso temprano de paulatina reestructura del sector vitivinícola que, hacia el final del período estudiado en este tramo del proyecto, estaría considerablemente avanzado.

La experiencia europea de replantación del viñedo con pie americano –en la etapa posfiloxérica- impuso inversiones importantes que, es estimable, no todos los productores familiares estaban en condiciones de asumir. En este punto cabe preguntarse, respecto a este análisis puntual, en qué medida la plaga afectó las localidades del Manga y Peñarol. El estado de la investigación en el momento actual no permite responder con mayores certezas. Sin embargo, es posible –y a ello remite en parte la información oral- intuir que la replantación del viñedo contó con un soporte local, por parte de los productores mayores con viveros, como los casos de Vidiella y Faraut. Probablemente, y en la medida que los pequeños productores eran proveedores naturales de materia prima para sus bodegas, tanto Faraut como Vidiella pudieron desarrollar iniciativas que, al tiempo que recuperaban la zona como viñedo para sí, permitía un abaratamiento de la inversión y los costos. Explorar las estrategias implementadas por los propios productores pequeños y medianos, concurrirá a esclarecer esta situación. En el caso del Manga es interesante indicar la existencia de una Escuela agraria –donada por la familia la Jackson- que pudo atender, probablemente, algunas demandas puntuales tanto como proveedora de insumos como en materia de asesoramientos. La diversificación de la producción agrícola no debió ser irrelevante como forma de afrontar los costos y tiempos de reconstrucción del viñedo y asegurar al grupo familiar los ingresos necesarios. Atendiendo a lo que es preocupación de este trabajo, desde el corte étnico es posible preguntarse respecto a las capacidades de respuesta frente a la plaga y a las estrategias de replantación de la viña por parte de uruguayos y extranjeros y si, de algún modo, el referente cultural de la inmigración mediterránea implicó ciertas ventajas frente a la población local.

Remitir a los estudios agronómicos sobre fertilidad de los suelos, así como un seguimiento sobre la productividad del viñedo medido, por ejemplo, en los litros de vino por hectárea de viña, puede ser esclarecedor respecto a la fuerza de las apuestas política y empresarial a un proyecto vitivinícola.⁸ No menos, para

⁸ Es altamente sugerente el estudio comparativo realizado por el Dr. Cándido Román Cervantes “Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870/1936) (I)”. Ponencia presentada al XVII Congreso de Historia Económica Argentina (Tucumán, setiembre 2000).



comprender las estrategias de las franjas de productores menores. Seguir la evolución de los precios de la uva y de otros productos del agro - como frutas y verduras destinadas para el mercado capitalino-, ayudará a comprender las opciones a los pequeños productores del cinturón agrícola montevideano. Estos elementos a tener en cuenta -y que aun son tarea pendiente de investigación-, pueden explicar su rol amortiguador de las tensiones entre pequeños y medianos productores, por una parte, y los empresarios bodegueros, en torno al precio real pagado por la uva y que no plasmó en un creciente y violento enfrentamiento entre arrendatarios y propietarios, como en el caso del viñedo catalán.⁹ En este punto, importa igualmente calibrar el papel de la inmigración europea.

Las relaciones entre productores, producción y mercado deberán ser estudiadas a la brevedad, a fin de responder a varias interrogantes que plantea la investigación. No es despreciable el determinar la rentabilidad de esas pequeñas unidades productivas respecto a las variaciones del precio de la tierra -en espacios interesantes para el fraccionamiento de terrenos y su posterior loteo y remate-, que pudo incidir en diversas estrategias familiares. Poco conocemos sobre la organización familiar en estas unidades. Los estudios de Josep Colomé Ferrer para Cataluña en el mismo período que el que aquí consideramos, o los de María del Rosario Prieto y Susana Beatriz Chorén para Mendoza, presentan referentes y sugerencias para el análisis local.¹⁰ En este punto será esclarecedor reconstruir las estructuras familiares de la población agrícola de origen inmigrante y de la uruguaya. El Uruguay de inicios del XX transitaba hacia un patrón demográfico más moderno. Pero ¿era esa la situación de las familias inmigrantes a cargo de chacras y quintas? o, seguramente, ¿eran más prolíferas en hijos/mano de obra, respecto a la población local?¹¹

El viñedo montevideano en 1926

	EXTENSION VIÑEDOS	Nº VITICULTO RES	Nº VITIVINI CULTORES
Montevideo	4.798	1.504	347
Total país	9.904	2.935	802
Montevideo/país (%)	48.4	51.2	42.3

Fuente: “Anuario Estadístico de la R.O. del Uruguay” Año 1926

⁹ Josep Colomé Ferrer “Las formas tradicionales de protesta en las zonas vitícolas catalanas durante la segunda mitad del siglo XIX” en “Noticiario de Historia Agraria” N° 13, 1997; pp. 125/141.

¹⁰ María del Rosario Prieto/Susana Beatriz Chorén “El trabajo familiar en el contexto rural de mendoza a fines del siglo XIX” en “Xama” N° 4/5, 1991/92; pp. 121/140.

¹¹ Adela Pellegrino

José Pedro Barrán/Benjamín Nahum “El Uruguay del 900” Montevideo. EBO, 1979.



El viñedo continuó su crecimiento en el departamento de Montevideo –y aun mantenía, la primacía en 1926-, si bien retrocedió ligeramente su participación en el viñedo nacional. Las 4.798 has con producción de vides, representaban el 48,4% de la superficie con igual destino en el país; y concentraba el 51,2% de los viticultores y el 42,3% de los vitivinicultores nacionales. Ciertamente, el viñedo capitalino sufrió un proceso de recolocación geográfica ya que, zonas con gran peso en 1916 –como era el caso del Peñarol- quedaron rezagadas respecto a otras áreas en expansión, como fue el caso de Melilla.

2. La zona de Manga

2.1. Identificación de la zona

La zona del Manga se constituyó en área de chacras en una época muy temprana, en el período colonial. Mariano Balbino Berro, citando la Memoria de Oyarvide de 1784, remitía el origen del nombre de esta localidad a la cañada que la atravesaba.¹² Recordaba que su abuelo –Pedro Francisco Berro- había adquirido –en sociedad con su pariente Pedro José Errazquin- una chacra en esa localidad y que la tierra “*era fértil, negra, fresca y estaba cruzada por las aguas del Manga*”.¹³ Señalaba Berro que el arroyo “*tenía grandes lagunas, y algunas, muy profundas, ofrecían agua para todos los otros usos*”. Hacia la época de la Guerra Grande, identificaba esta zona con una fuerte presencia de inmigrantes de origen canario, que desarrollaban allí la agricultura. La irrigación de la zona –tal como las describe hacia mediados del XIX- se vio profundamente modificada en las décadas siguientes al punto que, cuando volvió a visitar la localidad, en Mayo de 1913, “*no pude menos que admirarme al ver el cambio notable operado en aquel arroyo: las lagunas han perdido gran parte de la anchura y de la extensión antiguas, y es de presumir que lo mismo haya sucedido con su profundidad. ¿Será debido esto a los grandes arrastres de tierras procedentes de las muchas que existen labradas?*”.¹⁴

En cuanto a las actividades productivas de estas chacras y quintas, Mariano B. Berro precisaba que, en 1848 –aunque perduró por décadas-, la quinta familiar contaba con dos cuadras cuadradas de montes de naranjos dulces e intercalados en él, limoneros, naranjos agrios y toronjales; un buen número de manzanos –palmero, manzana blanca “*y tal vez alguna otra*”-, bastantes perales e higueras, nogales, una cuadra de olivar, guindos, membrillos –que cada 3 o 4 años se cortaban para leña-, 10 cuadras de durazneros y, además,

¹² Mariano B. Berro “La agricultura colonial” Colección de Clásicos Uruguayos, vol. 148. Montevideo, 1975; p. 273.

¹³ Mariano B. Berro, ob. cit.; p. 264.

¹⁴ Mariano B. Berro, ob. cit.; p. 266.



“varias vides de uva blanca y negra, en zarzos”.¹⁵ El establecimiento tenía, entonces, unas 15 cuadradas y estaba al cuidado de esclavos. Indudablemente esta finca no constituyó una excepción en la zona y nos ofrece una interesante referencia respecto a los comportamientos de los inmigrantes en la explotación de la tierra. Más adelante indicaba con precisión que *“Los granos y plantas alimenticias que se sembraban, -pero no cultivándolos a la vez todos los años, sino que se alternaban,- eran los siguientes: trigo, maíz, porotos, zapallos, sandías, melones, batatas, alcauciles, coles, arvejas, habas, orégano, yerbabuena, yerbamota, zanahoria, maní, una esparraguera, etc”*.¹⁶ Esta versión concurre a abonar una de las hipótesis de trabajo en este proyecto, que refiere a la diversificación productiva de los pequeños y medianos productores como estrategia para equilibrar sus ingresos. En tal sentido y en caso específico del nacimiento de la actividad vitícola, esa diversificación concurrió a compensar –en ciertas coyunturas- el precio depreciado de la uva con mejores remuneraciones para otros productos.

En 1898 se fundó una escuela salesiana sobre una donación de la familia Jackson que, a partir de 1915, funcionó regularmente como escuela agraria. Hacia 1930 contaba con un viñedo de 50 has y un olivar de 10 has, además de 14 has de huerta, 20 has para forrajes y 28 has para lechería y pastoreo.¹⁷

Respecto a los límites geográficos del Manga, en el mapa de Montevideo, se presentan dificultades –las mismas que para la mayoría de los distintos espacios del departamento-, resultantes de la imprecisión de su contorno. El problema se introdujo en el punto anterior: los productores que en 1916 figuran como pertenecientes a la zona del Manga, en 1926 son adscriptos, unos al Manga y otros a la seccional policial N° 16.

2.2. La zona viñatera del Manga entre 1916 y 1926

En 1916, el viñedo del Manga se extendía sobre más de 200 has, de las cuales, 194 has, correspondían a explotaciones con un mínimo de 2 has. No a sido posible identificar los predios de menor extensión que, por los datos generales, sabemos que constituían la mayoría en el departamento de Montevideo. Una década más tarde es apreciable un crecimiento muy rápido de ese viñedo -70,7%-, que incorporó nuevas tierras, hasta totalizar 274,55 has, en 1926. No obstante, ese crecimiento no fue tan profundo como en otros espacios rurales de Montevideo, ya que su representación en el viñedo del departamento decreció del 17,2% al 5,7%.

¹⁵ Mariano B. Berro, ob. cit.; pp. 268/69.

¹⁶ Mariano B. Berro, ob. cit.; p. 270.

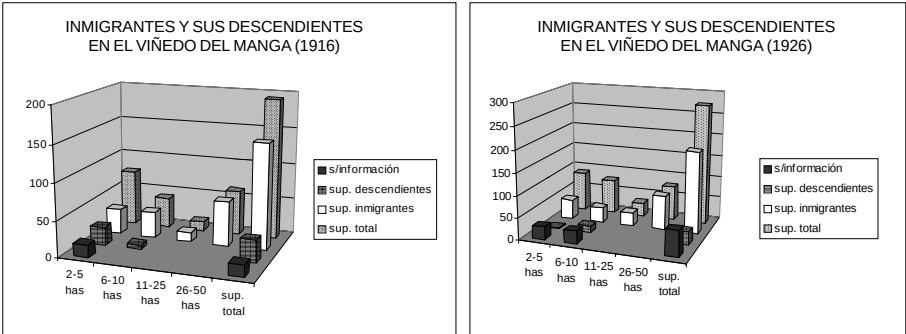
¹⁷ Aníbal Barrios Pintos “Montevideo. Los barrios II” Montevideo. Ed. Nuestra Tierra, 1968; p. 36.



Viticultores en el Manga

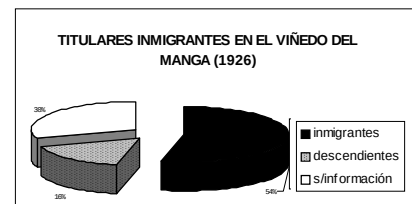
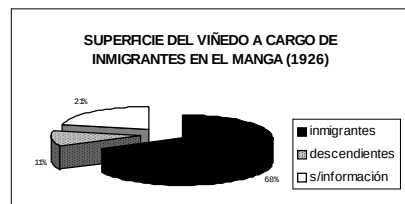
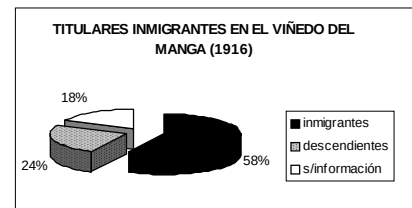
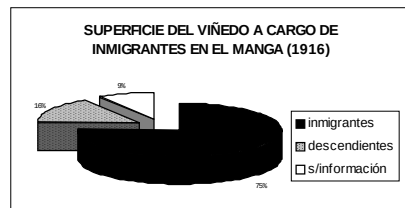
AÑO	TOTAL UNIDADES	SUPERFICIE TOTAL (HAS)	CATEGORIA UNIDADES	NUMERO UNIDADES	%	SUPERFICIE (HAS)	%
1916	33	194	2-5 has	24	73	77	40
			6-10 has	6	18	42	21
			11-25 has	1	3	13	7
			26-50 has	2	6	62	32
1926	42	274,55	2-5 has	27	64,2	88,65	32,3
			6-10 has	11	26,2	77,9	28,4
			11-25 has	2	4,8	30	10,9
			26-50 has	2	4,8	78	28,4

Fuente: N. Galanti, Declaraciones de cosechas probables para 1926 y base de datos del autor



Fuente: N. Galanti, Declaraciones de cosechas probables para 1926 y base de datos del autor

La evolución del viñedo del Manga, entre 1916 y 1926, permite apreciar, en primer lugar, un crecimiento del número de explotaciones (33 a 42 unidades, que significaba un incremento del 27,3%) y la expansión de la superficie con ese destino, de 194 a 274,55 has (41,5 %). Las explotaciones pequeñas continuaban como dominantes, y aun cuando habían incrementando su número habían perdido participación: de representar el 73% de las unidades en 1916, eran el 64,2%, en 1926; en tanto, como superficie retrogradaron del 40% al 32,3% entre esas fechas. Se aprecia, en ese lapso, un fortalecimiento de las unidades medias, tanto la franja comprendida entre las 6-10 has (el número de explotaciones evoluciona del 18% al 26,2% y la superficie del 21% al 28,4%) como la siguiente, definida entre las 11 y 25 has (el número de estos predios avanzó del 3% al 4,8% y su participación en la superficie cultivada con vides del 7% al 10,9%). A su vez, el número de viñedos comprendidos entre las 26 y 50 has permaneció invariable (dos establecimientos)-, en tanto disminuyó ligeramente su participación en la superficie global: de alrededor de un tercio en 1916 era, en 1926, el 28,4%.



Fuente: N. Galanti, Declaraciones de cosechas probables para 1926 y base de datos del autor.

Una mirada atenta al mapa de 1926 advierte sobre algunos cambios procesados en esa década. Varios productores de 1916 desaparecen como viñateros; otros, disminuyeron –por razones que desconocemos- su dedicación a la vitivinicultura, en torno a un 50%. Por otra parte, se registra un proceso de crecimiento de algunas empresas, entre las que destacan Faraut (con 26 has en 1916, incrementa con tres predios de 28, 17 y 4,5, que totalizan casi 50 has de viñedo) y Gamba (36 a 50 has): indudablemente, asistimos aquí a un proceso de concentración de algunos viñedos mayores. Pero el fenómeno dominante es el fortalecimiento de las explotaciones medias a expensas de las más pequeñas y de las nuevas tierras incorporadas al viñedo. Efectivamente, en esa década comprendida entre 1916 y 1926, el número de productores del Manga creció en un 27,3% y la superficie del viñedo local en un 41,5%, en tanto las unidades medias avanzaron muy próximas a la medida general: las comprendidas entre 6-10 has, expandieron su superficie en un 85,5% y la franja entre 11-25 has en un 130%.

Si se atiende a los resultados recogidos en la identificación de los productores, se aprecia que los 33 viñedos de 1916 habían sido iniciados: 19 por inmigrantes (58%) y 8 (24%) por descendientes de inmigrantes, en tanto de los 6 restantes se carece de información. A su vez, los viñedos correspondientes a los 19 inmigrantes cubrían una superficie total de 146 has, que representaban el 75,3% de la superficie viñatera identificada en el Manga.¹⁸ En manos de estos inmigrantes, destacaban los establecimientos de André Faraut (26 has) y José Gamba (36 has), ambos con las bodegas mayores que adquirirían la uva a los pequeños productores vecinos.

¹⁸ Se integraba por: 3 unidades de 2 has, 4 de 3 has, 3 de 4 has, una de 5 has, 2 de 6 has, 2 de 7 has, una de 10 has, una de 13 has, una de 26 has y otra de 36 has.



Inmigrantes y sus descendientes en el viñedo del Manga (1916 y 1926)

	2-5 has	6-10 has	11-25 has	26-50 has	sup. total	AÑO 1916
sup. inmigrantes	35	36	13	62	146	
sup. descendientes	25	6			31	
s/información	17				17	
sup. total	77	42	13	62	194	
sup. inmigrantes	44,55	33,5	30	78	186,05	AÑO 1926
sup. descendientes	1,7	15			29,7	
s/información	29,4	29,4			58,8	
sup. total	88,65	77,9	30	78	274,55	

Fuente: A.N. Galanti, Declaraciones de cosechas probables para 1926 y base de datos del autor.

Una década más tarde, el número de establecimientos iniciados por inmigrantes era de 20, con una superficie de 186,05 has (el 67,8% del viñedo del Manga en esa fecha); en tanto eran 7 las explotaciones iniciadas por descendientes de inmigrantes y su superficie de 29,7 has (10,8% del total). El número de establecimientos en función del origen de quien lo inició sufrió escasas modificaciones entre esos años –19 a 20 los iniciados por inmigrantes; 8 a 7 los iniciados por descendientes de inmigrantes. En cambio presenta variantes más significativas la superficie de los mismos: los establecimientos iniciados por inmigrantes incrementaron su superficie total de 146 a 186,05 has, en tanto sufrió insignificante variantes la superficie de las fincas iniciadas por descendientes: de 31 a 29,7 has. Ingresando a la clasificación de las explotaciones iniciadas por inmigrantes, los cambios más significativos no se registraron en la franja de pequeños productores –que incrementó en 12,7% su superficie- o la de productores medios –que decreció un 7%-, sino a nivel de los predios mayores. Los viñedos más grandes, aquellos comprendidos entre 26 y 50 has, acrecentaron su participación en el conjunto del viñedo del Manga en un 27,4%, pero la expansión más notable fue la protagonizada por la franja alta de productores medios –los predios entre 11 y 25 has- que se situó en el 130,8%.

3. La Zona del Peñarol

3.1. Identificación de la zona del Peñarol

El Peñarol se configuró como un espacio complejo de múltiples actividades y funciones. Una parte muy importante de la localidad estaba destinada a la agricultura, y allí se habían afincado numerosas familias de inmigrantes que abastecían el mercado urbano. La vid se desarrolló allí con fuerza al punto que, en 1916, con sus 608 has en explotación, era la localidad viñatera más importante de Montevideo.¹⁹ Dn. Francisco Vidiella reconocía la

¹⁹ Seguramente su extensión era mayor ya que, el registro de 1916, no da cuenta de las explotaciones inferiores a 2 has que eran la mayoría.



aptitud de estas tierras para la práctica vitícola, y así lo expresaba en una nota –mayo de en 1880- remitida a la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*. “De las cincuenta y siete calidades de cepas que tengo, apenas hay ocho clases que responden a la calidad de tierra en donde establecí el viñedo. Las plantas se desarrollan perfectamente bien en el arcilloso suelo de Colón²⁰”.²¹ La satisfacción del pionero por la calidad de esta tierra era confirmada, años más tarde, por su hijo Federico Rómulo en carta a su primo Manuel Fortet.²² En más de una oportunidad, Luis de la Torre, otro temprano e infatigable impulsor de la aclimatación de diversas cepas y de la explotación industrial del vino, refirió a las óptimas condiciones del suelo y clima de Uruguay y, realizó referencias concretas a las condiciones ideales que presentaban las localidades de Colón y Peñarol, entre otras del entorno capitalino.²³ Del mismo modo, N. Guillot, estanciero de Dolores, y entusiasta hombre *progresista* se refirió a esta localidad por sus bondades para este cultivo, a propósito de la obra de Francisco Vidiella.²⁴

Además de la agricultura, la presencia de extranjeros alentó otras actividades productivas de tipo artesanal e industrial. Aníbal Barrios Pintos reproduce datos del censo estadístico de la población del Peñarol (1882). Del mismo resultaba que la zona tenía una extensión de 18.000 cuerdas cuadradas y en ella habitaban 3.343 vecinos que, por nacionalidades se integraba con 1.934 orientales y 1.409 extranjeros (de éstos, 1.011 eran italianos, 188 españoles; 132 franceses). Respecto a la actividad agraria, resultaba que en esa fecha, 405 eran propietarios y 357 arrendatarios. En cuanto a sus profesiones, destacaban: 389 labradores; 326 peones; 65 comerciantes; 40 zapateros; 23 albañiles; 14 militares; 14 panaderos; 14 carpinteros; 11 herreros; 9 empleados; 8 troperos; 8 carreros; 6 pedagogos; 5 barberos; 5 tamberos; 4 sastres; 4 armeros; 4 curtidores de pieles; 3 plateros; 2 abastecedores; 1 cordonero; 1 molinero.²⁵ Por entonces, Pedro Antonio Margat – hijo del horticultor y aclimatador francés, Pedro Margat- había invertido en tierras y desarrollaba diversos cultivos, entre los cuales destacaron los de la vid y el olivo.²⁶ Hacia 1890 se habían construido las instalaciones del Ferrocarril Central del Uruguay y el núcleo poblado que se constituyó en su entorno, a fines del XIX, fue conocido como “Ciudad Ferroviaria” o “La Nueva Manches-

²⁰ Colón y Peñarol, como localidades colindantes no contaban con límites precisos. Así Vidiella refiere a su establecimiento de Colón, pero los registros oficiales de 1916 y posteriores adjudican el establecimiento de Francisco Vidiella al Peñarol y, como tal, lo consideramos en este trabajo.

²¹ *Revista de la Asociación Rural del Uruguay* Año IX, N° 10. Montevideo, 31/mayo/1880; p. 250

²² Archivo Ing. Jorge Vidiella: carta de Federico Rómulo Vidiella a Manuel Fortet; Londres, Mayo 15 de 1922.

²³ Archivo ARU. Nota de Luis de la Torre, s/f.

Ver notas diversas, en años diferentes, publicadas en la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*.

²⁴ Diversas notas remitidas por N. Guillot a la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, entre 1877 y 1880.

²⁵ Aníbal Barrios Pintos “Montevideo. Los barrios (II)” Montevideo. Ed. Nuestra Tierra, 1969.

²⁶ Juan E. Pivel Devoto “Diario del establecimiento de horticultura y aclimatación de Pedro Margat, 1846/1871. Introducción” en “Revista Histórica” Año LXVI, T L. Montevideo, 1977; p. 495.



ter”, pero sólo prosperó la denominación de Peñarol. Según Orestes Araújo, hacia 1912 la población de Peñarol superaba los 3.000 habitantes.²⁷

La localidad del Peñarol, por tanto, se configuró tempranamente como un espacio de múltiples actividades productivas. En lo que concierne específicamente a este trabajo, se han presentado las mismas dificultades señaladas a propósito de la zona del Manga: no es posible delimitarla claramente entre el último cuarto del XIX y avanzada la segunda década del XX. Como se ha señalado oportunamente, hacia 1926, los productores de 1916 figuran adscriptos al Peñarol y a la seccional policial n° 21. No se insistirá en las dificultades y problemas que esta situación introduce a los objetivos de su estudio.

2.2. La zona viñatera del Peñarol entre 1916 y 1926

¿Qué representó, en el conjunto del viñedo montevideano y entre 1916 y 1926, el Peñarol? En esa década, la superficie destinada a las vides en la localidad, evolucionó de 608 a 989,2 has (con un crecimiento del 61,5%). Sin embargo, decreció la participación de la localidad en el conjunto del viñedo montevideano ya que de representar el 53,9% del mismo en la primera fecha, se aproximaba al 21% en 1926.

Viticultores en el Peñarol

	CATEGORIA	Nº UNID.	%	SUP.HAS	%
Año 1916	2-5 has	79	69	272	45
	6-10 has	29	25	211	34
	11-25 has	4	4	59	10
	26-50 has	2	2	66	11
	Total	114	100	608	100
Año 1926	2-5 has	133	71,9	447,7	45,3
	6-10 has	42	22,7	298,5	30,1
	11-25 has	6	3,3	97	9,8
	26-50 has	3	1,6	91	9,2
	<50 has	1	0,5	55	5,6
	Total	185	100	989,2	100

Fuente: A.N. Galanti, ob. cit.

En el *Peñarol* de 1916, de los 114 predios con viñedos, el 45% eran inferiores a 5 has, reflejando la fuerte presencia de las pequeñas explotaciones. El 34% eran establecimientos medianos, comprendidos en la franja entre 6 y 10 has: ambas categorías representaban alrededor del 80% de los productores de la localidad. A su vez, con escasa distancia, una franja de viñateros mayores

²⁷ Aníbal Barrios Pintos “Montevideo. Los barrios II” Montevideo. Ed. Nuestra Tierra N° 8, 1968; pp. 40/41.

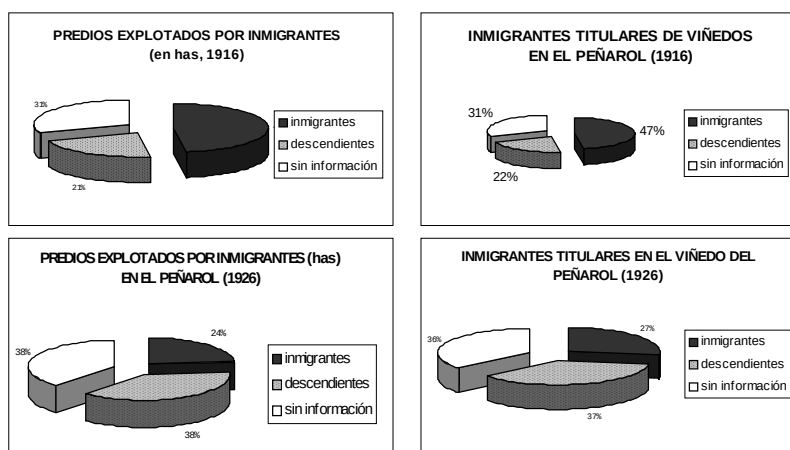


superaba escasamente el 20% restante. De la totalidad de productores, 31 disponían de bodega propia: 13 se ubicaban en el tramo menor, entre 2 y 5 has; 14 bodegas pertenecían a viñateros con unidades entre 6 y 10 has; 3 eran propiedad de medianos productores (entre 11 y 25 has) siendo Federico Vidiella el titular del establecimiento mayor de la zona que, además, adquiría uva a productores vecinos.²⁸ De ese universo de viñateros: 54 eran inmigrantes, 26 descendientes de inmigrantes y carecemos de información respecto a los 34 restantes.

Presencia de inmigrantes y sus descendientes en el viñedo del Peñarol

	Nº ESTAB.	%	SUPERF.	%	Nº ESTAB.	%	SUPERF.	%
inmigrantes	54	47,4	291	47,9	50	27	236,55	23,9
descendientes	25	21,9	129	21,2	68	36,8	375,7	38
sin información	35	30,7	188	30,9	67	36,2	376,95	38,1
total	114	100	608	100	185	100	989,2	100

Fuente: A.N.Galanti, ob. cit.; “Declaración probable de cosecha ...” y base de datos del autor



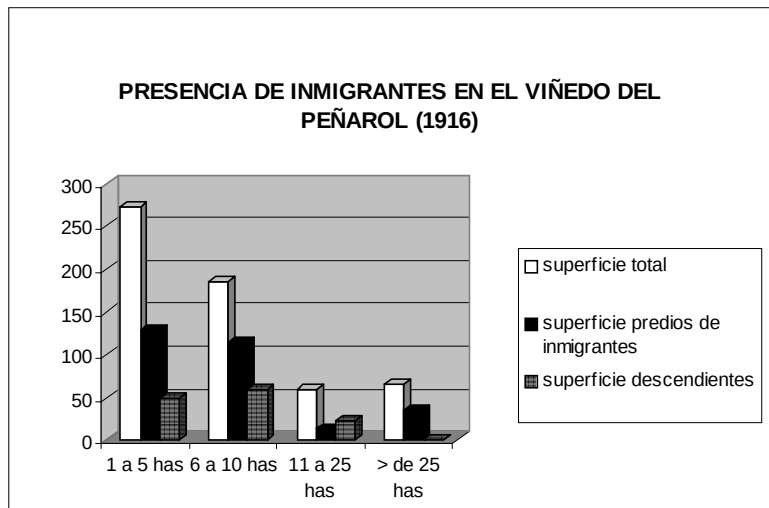
Fuente: A. N. Galati, ob. cit. y Base de datos del autor

Las 54 unidades iniciadas por inmigrantes representaban el 47,4% del total y completaban una extensión de 294 has (47,9% del total)²⁹. Dominaban las explotaciones inferiores a 5 has³⁰ que, en número de 37 representaban 129 has. Los predios comprendidos entre 6 y 10 has eran 15 y sumaban 115 has. Las explotaciones mayores estaban representadas por un viñedo de 14 has y otro de 36. Estas explotaciones en manos de extranjeros representaban el 47,4% de las unidades de producción y el 47,9% de la superficie del viñedo peñarolense. Los descendientes de inmigrantes que iniciaron viñedo, representaban el 21,9% de los productores de la zona y con sus 129 has, el 21,2% de su superficie.

²⁸ Alcides Beretta Curi “Inicios y consolidación de la vitivinicultura en el Uruguay (1870/1930)” en Alcides Beretta Curi (coord.) “DE HOMBRES Y VINOS. En torno a los orígenes de la vitivinicultura uruguaya en una perspectiva regional (1870/1930)” [en prensa].

²⁹ Las explotaciones se distribuían así: 5 predios de 2has; 15 de 3 has; 11 de 4 has; 6 de 5 has; 8 de 6 has; 4 de 7 has; 1 de 9 has; 3 de 10 has; una de 14 has y una de 36 has.

³⁰ Téngase presente que el registro reproducido por A.N.Galanti no da cuenta de los viñedos inferiores a 2 has.



Fuente: A. N. Galati, ob. cit. y Base de datos del autor

En 1926, el número de viñedos iniciados por inmigrantes había descendido de 54 a 50, lo que significaba una retrogradación del 47,4% al 27% en el conjunto de los productores; en tanto que si atendemos a la superficie en producción, ésta se había reducido casi a la mitad: de ser el 47,9% al 23,9% del viñedo. Por el contrario, entre 1916 y 1926 ingresaron nuevos productores descendientes de inmigrantes: su número se elevó de 25 a 68 y la superficie trabajada con viñedo de 129 has a 375,7 has que representaban en esos dos años el 21,2% y el 38% de la superficie viñatera del Peñarol. De todos modos, para este caso particular, insistimos en cierta provisoriedad de estos valores ya que el propio cuadro es elocuente en que aun se carece de información sobre una parte importante de los productores.

4. Significados detrás de los registros

La agricultura, como saberes y prácticas, si bien ya existía desde la colonia, vegetaba en medio de múltiples dificultades y reducida a la producción tradicional. Fue la inmigración europea, avanzada la segunda mitad del XIX, la que dio un impulso indiscutible a su progreso. No sólo el crecimiento de las superficies cultivadas sino, también, la introducción de nuevos rubros que enriquecieron la dieta alimenticia de la población del país y se proyectó sobre diversas actividades industriales que se desarrollan a partir de las materias primas generada por ella (uvas, semillas oleaginosas, fibras textiles, remolacha azucarera, etc).

La presencia de la inmigración en la vitivinicultura es más profunda de lo que es posible “medir”. Parte de los titulares de predios que figuran en los censos registrados como “uruguayos”, corresponden a la generación de relevo, es decir, hijos de



extranjeros nacidos en el país. Es posible advertir en esa generación la participación en valores, prácticas y experiencias sociales de sus padres extranjeros, por lo que, en cierto modo, se les puede asimilar a la calidad de tales. Así lo reconocía Federico Vidiella en la correspondencia con su primo Manuel Fortet —entonces a cargo de la bodega y viñedo en Colón—: *“la herencia más importante que me dejó mi padre y que legaré a mis hijos, es el ejemplo de su esfuerzo personal, la dedicación a su estudio, el profundo amor al trabajo y a la tierra”*.³¹ Otros dos hombres de su entorno empresarial y político, Diego Pons y Pablo Varzi, coincidían plenamente con él. Diego Pons, hijo de un menorquín constructor naval radicado tempranamente en Montevideo, reparaba en el trabajo, el ahorro, el esfuerzo personal y la capacidad de iniciativa, como un legado particularmente identificatorio de la inmigración progresista.³² El mencionado Pablo Varzi, nacido en un hogar de genoveses, reivindicaba —es cierto que con un marcado tono clasista— la dedicación al trabajo y la disciplina introducidas por los inmigrantes, que contrastaba profundamente con cierta decidida innata a la población criolla.³³ El francés André Faraut inició, en 1892, una pequeña explotación viñatera pero recién en 1904 apuesta a esta actividad con inversiones importantes. Faraut era oriundo de la zona de los Alpes marítimos —en las proximidades de Niza—, donde tenía una pequeña explotación de viñedo, olivar y fábrica de aceite. Ingresó como contratado en el establecimiento de Vidiella y su independencia posterior era resultado también de esa *filosofía de vida* que impregnó a estos europeos radicados en el Plata.³⁴ Se enfatiza, por tanto, que la influencia de la inmigración trasciende ampliamente las cifras *objetivas* del registro censal.

En la inmensa mayoría de los casos, la empresa —sea viñedo, bodega o ambos registros— fue iniciada por un extranjero pero, a la hora de realización del censo (1908, 1916), la propiedad o dirección de la misma era, ya, responsabilidad de la descendencia uruguaya. Una lectura atenta a los titulares de viñedos revela una presencia destacada de nombres de origen italiano³⁵, pero también de catalanes y franceses. Algunos pocos ejemplos son ilustrativos. La *Granja Vidiella* estaba, desde 1884, a cargo de Federico Rómulo, hijo del empresario catalán y nacido en Montevideo. La Bodega Faraut, en 1916, era administrada por los hijos del francés André, que la fundara. Destinos similares tuvieron los viñedos iniciados por los italianos Antonio Raffo, Miguel Peirano, Luigi Barbagelata

³¹ Archivo Ing. Jorge Vidiella: carta de Federico Rómulo Vidiella a Manuel Fortet; Londres, Mayo 15 de 1922.

³² Información brindada por Ricardo Pons (hijo de Diego Pons); entrevista realizada: 17/6/2000.

³³ Archivo Carlos Varzi. Carpeta s/caratular (2): Anotaciones correspondientes al año 1905 [texto borrador].

³⁴ Información brindada por el Sr. Omar Faraut, nieto del fundador e hijo de Pacífico Andrés; entrevista realizada: 7/12/2000.

³⁵ Descontamos situaciones cuyos apellidos pueden tomarse por italianos y no lo son; o apellidos de origen italiano pero que corresponden a inmigrantes de otras procedencias y remiten, consiguientemente, a movimientos migratorios previos en la cuenca mediterránea.



y Antonio Galli, y el viñedo y bodega del alemán Gustavo Herten. El establecimiento agrario –60 has en Canelones- de Paolo Delucchi, en el que una parte importante estaba destinada a viñedo, pasó a su descendencia cuando éste falleció en 1894. Para la comercialización de los productos de la estancia “*Santa Blanca*” -uno de cuyos rubros principales era el vino-, se constituyó la sociedad *Caviglia Hnos.*, integrada por la descendencia uruguaya³⁶ del poderoso empresario italiano Buonaventura Caviglia. Similares los casos del francés Perfecto Giot –con 100 has en Colón-, los italianos Giuseppe Saettone y Carlo Dighiero y el español José Vilaró, todos ellos hombres relevantes en la actividad empresarial que, en distintas fechas, pero siempre antes de 1914, habían traspasado en vida o por herencia, las empresas a sus descendientes directos u otros familiares. Los ejemplos anteriores hacen suponer que, seguramente, trascienden el carácter de excepcionalidad y remiten a un proceso temprano de relevo que estaba, entonces, muy extendido.

Las consideraciones anteriores son valederas para los casos en que los hombres que fundaron empresas en el sector vitivinícola, no eran extranjeros y pertenecían a la primera generación nacida en el país. En esta condición hallamos, entre otros, a Pablo Varzi, hijo de padres genoveses; Diego Pons, hijo de padre catalán. Sexto Bonomi -con una importante bodega que derivó rápidamente a una sociedad anónima-, era hijo del conocido barraquero italiano Giosué Bonomi. El uruguayo Rodolfo Talice, hijo del poderoso comerciante italiano Alessandro Talice³⁷, o el nacionalizado francés José Liard se cuentan entre los casos más notorios.

Frente a las decenas de casos documentados ¿qué decir, de los cientos de productores pequeños y medios de los que, seguramente, no dispondremos de información definitiva o confiable? De todas formas, desde los datos certeros, las reconstrucciones de vida y las breves historias de empresas, es posible recrear una historia cuyas primeras décadas están, sin duda, indisolublemente ligadas a la presencia de la inmigración europea de origen mediterráneo.

La consideración del otro extremo de la migración, los países de origen, arroja luz sobre este planteo. Al menos dos procesos significativos enhebran con los planteos del estudio que se aborda en estas páginas. Uno tiene que ver con el alto costo de reconstrucción del viñedo europeo luego que fuera colonizado por la *filoxera* y otras enfermedades como el *oidium* y el *mildíu*. Atender las *reposiciones* de cepas, implicaba importantes inversiones de capital en injertos con pie americano y en diversidad de productos para

³⁶ Se trataba de los hermanos Buonaventura, Juan Pedro y el Dr. Luis Caviglia

³⁷ Presidente durante más de 35 años de la *Camera di Commercio Italiana di Montevideo* y Gerente del *Banco Italiano dell'Uruguay*, desde su fundación hasta la crisis de 1920.

Alcides Beretta Curi



el tratamiento de las enfermedades. Por otro lado y simultáneamente, desde la segunda mitad del XIX se asistió a profundos cambios en la estructura productiva y el mercado de vinos. Muchos productores se encontraron en situación desventajosa y no estuvieron en condiciones de continuar. En diversas regiones de España, Francia y Portugal, como aprecia Tim Unwin, “*numerosos pequeños vinicultores dejaron sus parcelas de tierra y se convirtieron en jornaleros o emigraron a ciudades vecinas o al Nuevo Mundo en busca de una nueva vida*”.³⁸

Indudablemente, el desarrollo del viñedo en nuevas áreas como California, Australia, el Plata o Chile —por citar algunos casos notorios—, encuentra una sus razones de ser en el desplazamiento de productores de sus regiones de origen hacia “*países nuevos*”.

³⁸ Tim Unwin “*El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino*” Barcelona. Tusquets Editores, 2001; p. 391.



Bibliografía y Fuentes

1. Fuentes

1.1. Fuentes editadas

“Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay”

Mariano B. Berro “La agricultura colonial” Colección de Clásicos Uruguayos, vol. 148. Montevideo, 1975-

A. N. Galanti “El vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio crítico ilustrado” Mendoza. Tip. Italia, s/d.

“Industrias rurales. Uruguay 1830-1930” Montevideo. Tall. De la Imprenta Latina, s/d; p. S/n.

“Revista de la Asociación Rural del Uruguay”

“Declaraciones de cosecha probable de los Departamentos de Montevideo y Canelones” en *Revista de la Unión Viticultores y Bodegueros del Uruguay* Montevideo. N° 33, Febrero de 1926.

1.2. Archivos

Archivo Carlos Varzi

Archivo Bodega Varela-Sarranz

Archivo Ing. Agr. Jorge Vidiella

Archivo de la Asociación Rural del Uruguay

1. 3. Entrevistas

67 entrevistas realizadas

2. Bibliografía

José Pedro Barrán/Benjamín Nahum “Historia rural del Uruguay moderno, 1851/1885” Montevideo. EBO,1967.

José Pedro Barrán/Benjamín Nahum “Historia rural del Uruguay moderno, 1886/1894” Tomo II. Montevideo. EBO,1971

José Pedro Barrán/Benjamín Nahum “Historia rural del Uruguay moderno” Tomo III “Recuperación y dependencia, 1895/1904” Montevideo. EBO,1973

Aníbal Barrios Pintos “Montevideo. Los barrios II” Montevideo. Ed. Nuestra Tierra, 1968

Alcides Beretta Curi “Pablo Varzi, un temprano espíritu de empresa” Montevideo. Ed. Fin de Siglo, 1993.

Alcides Beretta Curi (coord.) “DE HOMBRES Y VINOS. En torno a los orígenes de la vitivinicultura uruguaya en una perspectiva regional (1870/1930)” [Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República. En prensa].

Alcides Beretta Curi



Magdalena Bertino/Reto Bertoni/Héctor Tajam/Jaime Yaffé “El cambio estructural a través de los sectores. La economía uruguaya 1900/1955 (II)” Montevideo. Instituto de Economía. Universidad de la República. Documento de Trabajo 6/01. Noviembre 2001

Juan Carmona/Josep Colomé/Juan Pan-Montojo/James Simpson (eds) “Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850/1936”. Zaragoza. Pressas Universitarias de Zaragoza, 2001.

Josep Colomé Ferrer “Las formas tradicionales de protesta en las zonas vitícolas catalanas durante la segunda mitad del siglo XIX” en “Noticiario de Historia Agraria” N° 13, 1997; pp. 125/141.

Estela de Frutos/Alcides Beretta “Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay” Montevideo. Aguilar/Banco de Boston, 1999.

María del Rosario Prieto/Susana Beatriz Chorén “El trabajo familiar en el contexto rural de mendoza a fines del siglo XIX” en “Xama” N° 4/5, 1991/92; pp. 121/140.

Cándido Román Cervantes “Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870/1936) (I)”. Ponencia presentada al XVII Congreso de Historia Económica Argentina (Tucumán, setiembre 2000).

Nathan Rosenberg (Ed.) “Economía del cambio tecnológico” México. Fondo de Cultura Económica, 1979.

Tim Unwin “El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino” Barcelona. Tusquets Editores, 2001.0



Los incios de la vitivinicultura en Salto

Introducción

La sociedad tradicional uruguaya ha hecho del vino tinto común uno de los principales objetos de consumo. En principio está ligado a su régimen alimenticio basado en el medio urbano preponderantemente en la ingesta de carne vacuna en abundancia y casi exclusivamente en el medio rural.

Además el comercio montevideano y el del litoral del Río Uruguay atendieron el consumo de una amplia área que comprendía parte de la mesopotamia argentina y otro tanto de la región de Río Grande del Sur con similares costumbres alimenticias.

En el siglo XIX, a comienzos de la década del 70 el comercio vinícola estaba centrado en los vinos de mesa franceses, en su mayoría de Burdeos, que constituían alrededor del 50% del total de líquidos y bebidas importados para el consumo interno de Uruguay¹, seguido de lejos, próximo al 25%, por los vinos españoles, en su mayoría manejados por el comercio catalán.

En volumen los vinos franceses, según los registros de Francia, que engloban el comercio interno con el de tránsito, que salían para Montevideo, superaban en 1868 los 21 millones de litros. Esto representaba la 3ª parte de las importaciones de Uruguay de Francia, y no sin orgullo comprobaba Adolfo Vaillant “Después de Buenos Aires é Inglaterra, el mercado de Montevideo es la plaza del mundo que consume mas vinos á la Francia, y mas especialmente los de Burdeos”².

Esta sociedad tradicional solía tener en sus casas con fondo amplio un parral junto a la misma que en verano proporcionaba sombra generosa “y negreaba en Enero, de unas uvas de tinte morado, apretadas y dulcísimas...”³. Pero la función de ese parral no pasaba de proporcionar uvas de mesa y si acaso en alguna vieja pipa o bordalesa se intentaba hacer un poco de vino para el consumo casero. Sin embargo la mayoría de su consumo, como señalamos, estaba centra-

¹ VAILLANT, Adolfo. LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (América del Sur) EN LA EXPOSICIÓN DE VIENA. Mont., Imp a vapor de La tribuna, 1873, p. 36

² Idem, p. 48.

³ FERNÁNDEZ SALDAÑA. J.M. - MIRANDA, C. HISTORIA GENERAL DE LA CIUDAD Y EL DEPARTAMENTO DE SALTO. Mont., Imp. Nacional, 1920, p.181.



do en los vinos de la industria y comercio de Burdeos y Cataluña.

Lograr producir vino para el mercado implicaba la necesidad de romper con las condicionantes materiales e ideológicas que imponía el viejo comercio tradicional basado en la especulación que permitían las fluctuaciones tanto en los volúmenes del movimiento comercial como en los precios.

La actividad comercial se verificaba en unos pocos meses del año y luego se dirigía hacia especulaciones de diversa índole. En los grandes centros, en Buenos Aires y Montevideo existía la posibilidad de especulaciones bursátiles, incluso los principales comerciantes visitaban en persona diariamente la Bolsa, y en el resto de las ciudades periféricas, pueblos y campaña el comercio tenía que conformarse con especular con los precios de los bienes de intercambio y consumo a su alcance.

La fluctuación de los precios estaba determinada por una producción y consumo dominada por el mundo rural dependiente de las variaciones climáticas y estacionales, por las dificultades en las comunicaciones y transportes tradicionales, por las interrupciones que provocaban guerras, invasiones, epidemias con su correlato de cuarentenas, etc.

Los beneficios en este sistema quedaban en manos del comercio que presionaba a la baja hasta llegar a precios de ruina que le permitían acaparar la producción preparando de ese modo la escasez y la suba consiguiente. Pequeños y medianos productores en estas condiciones no podían acumular, pues se veían compelidos a vender cuando los precios alcanzaban sus mínimos, que coincidía generalmente con el momento en que se realizaba la cosecha.

De la amplitud de la fluctuación podemos tener idea con el cuadro N° VIII que hemos elaborado con el título “VINO TINTO — IMPORTACION. PUERTO DE MONTEVIDEO 1875—1905⁴ en un trabajo nuestro en el que se registra la fluctuación promedio quincenal del vino tinto Catalán y de Burdeos en el Puerto de Montevideo, y donde podemos ver que en apenas 4 meses y medio (1876—77) suben el 162,35% en moneda fuerte estable.

En la década del 80 la fluctuación en el precio del vino se reduce y en el de Burdeos desaparece desde 1884, por consiguiente los precios mínimos ascienden favoreciendo al productor, en especial al que se ve compelido a vender con precios mínimos.

También ha favorecido al productor el hecho de que los precios promedio anuales de los vinos de Burdeos y de Cataluña hayan subido entre 1875 y 1905, mientras el resto de los precios bajaban. Los precios altos y en suba de los vinos importados operan como barrera protectora favoreciendo y permitiendo el surgimiento de la producción nacional de vinos para el mercado local.

El nicho alcanzado por el vino común francés en Uruguay del 50% en 1869, empezaba a caer en la década del 70. En 1877 en valor el vino español lo igualaba con el 45% y en volumen lo superaba, de

⁴ MOURAT, Oscar. HACIA LAS HISTORIAS MASIVAS Y DEMOCRÁTICAS. Mont., 1998, pp. 195 a 205.



ahí en adelante la caída fue constante. En la década del 80 el vino francés llegó a bajar relativamente hasta el 21% en 1888 y en la siguiente al 10% en 1900.

Por cierto, la caída inicial del vino importado fue la del francés que del primer lugar, pasa al segundo en 1877 y al tercero en 1889. Pero mientras éste caía, el total del vino importado continuó creciendo, entre 1877 trepa de 21 millones y medio de litros hasta 33 millones y medio de litros en 1889, de ahí en adelante caen todos los vinos importados. En 1915 el total de los vinos importados apenas sobrepasa los 4 millones y pico de litros.

El vino español que desplazó del primer lugar al francés con un 50 a un 60% en este período, de 10 millones y medio de litros en 1877 sube a un máximo de 16 millones y medio en 1889 hasta caer luego a 2 millones en 1915.

El vino italiano en 1877 ocupa apenas el 1,06% del total de los vinos importados y sube hasta 1889 a 9 millones de litros (27,50%), desplazando del segundo lugar al vino francés en 1889 y hasta 1915 continuó ocupando el segundo lugar con 1 millón y pico de litros.

El vino común francés y en particular el de Burdeos creó un mercado imponiendo gustos y calidades que luego en parte ocuparán los vinos de Cataluña e Italia, pero a partir de 1889 todos los vinos importados irán siendo desplazados por el vino nacional.

En las décadas del 70 y 80 cuando el vino nacional comenzó a dar sus primeros pasos, el rival a competir y desplazar fue el vino de Burdeos y en menor medida el catalán. Por lo que la opción por las variedades a adaptar para competir en el mercado nacional eran las básicas de Burdeos: Cabernet para los tintos y Sauternes para los blancos y en menor medida la Moscatel y Malvasía de los catalanes.

Tanto Francisco Vidiella en Montevideo como Pascual Harriague en Salto es a ese objetivo que apuntan aunque ya de sus inicios comienzan a diferenciarse. Mientras Vidiella centra su apuesta productiva en la conquista del mercado nacional, Harriague, saladerista que produce para el mercado internacional, apuntará más lejos al jugarse por una variedad excéntrica de la competencia de los mercados internacionales.

La inmigración masiva moderna introdujo gente con una sólida cultura vinícola, que no deja de añorar el vino de la casa paterna y por cierto también el vino del mercado de su región y país de origen.

Inicialmente ello consolida la corriente importadora de los países ligados a los principales grupos de inmigrantes y en parte explicaría el desplazamiento del consumo de vino francés como consecuencia de la pérdida de importancia de los franceses entre los inmigrantes.

Por un lado consolida la importación, el consumo, pero por otro introduce expertos, idóneos no sólo en consumirlo sino en cultivar la vid y producir vino, que se han formado desde su infancia en el cuidado y cultivo de la vid, en el manejo y preparación de la tierra para su cultivo, de la reproducción, de los almácigos, del manejo de los sarmientos, injertos, enfermedades, curas, etc. que los lleva a intentar adaptar y producir aquí vinos más allá del consumo familiar para competir en el mercado con los vinos importados, al tiempo que



se lucha contra la especulación que domina el mercado y la falsificación y alargue que facilita el tráfico a granel en pipas y bordalesas.

Las experiencias de Pascual Harriague

Entre los inmigrantes de la primera gran ola vasca al Río de la Plata de la década del 30 del siglo XIX, llega a Montevideo en Marzo de 1838 a los 18 años Pascual Harriague⁵, (nacido de padres agricultores en Hasparren, Bajos Pirineos, Francia). Con la ventaja de estar precedido por conocidos y parientes le permiten enseguida conseguir trabajo como peón en los saladeros del Cerro y como dependiente en la pulpería de Irulegui en San José.

En 1840 un compatriota y conocido, Juan Claverie, lo invitó a ir a Salto a trabajar en su curtiembre en las afueras de la ciudad. Pronto lo habilita y gracias a su iniciativa extiende las actividades de la curtiembre anexando una grasería, jabonería y velería. Sufren pérdidas económicas como consecuencia del asedio y toma del Salto en Enero de 1847 por las fuerzas del general Servando Gómez. No se desanima, sus inquietudes comerciales continúan en aumento y extiende sus actividades a la explotación de una calera y la exportación de ágatas y cuarzos del Catalán (en el actual Depto. de Artigas, entonces parte del Depto. del Salto). En 1857 P. Harriague se traslada a Alemania para organizar mejor la comercialización regular de dichos productos.

A su regreso la Junta E.A. de Salto obliga a retirar la grasería de las cercanías de la ciudad, optando Harriague y Claverie por un predio de 48 cuadras a 4 kilómetros al Sur frente a la costa del Río Uruguay en el que establecen el saladero la Caballada. A esta altura la competencia y habilidad comercial de Harriague, finalmente como único propietario, le permiten consolidarlo por el cuidado y calidad de sus productos y alcanzar a faenar más de 700 cabezas vacunas diarias.

En 1885 un visitante describía “La Caballada”... “El establecimiento se encuentra en el punto mas culminante del rio, especie de meseta que domina las poblaciones de Concordia y Salto, ocupando el poblado una extension de doce cuadras en cuyo radio están establecidos como catorce galpones de cincuenta varas por doce, para diferentes trabajos como ser canchas para carneada, salazon, etc. , grandes mangueras y bretes para la matanza en cuyo local se encuentra la zorra que conduce al animal á las canchas.

⁵ Para la biografía de Pascual Harriague.—El saladero Harriague. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 29 de Noviembre de 1885, 1 p. 1 y 2 col.—FERNANDEZ SALDAÑA, J.M., DICCIONARIO URUGUAYO DE BIOGRAFIAS. 1810—1940. Mont., E. Amerindia, 1945, pp. 619 a 620.—FERNANDEZ SALDAÑA, J.M. MIRANDA, C. HISTORIA GENERAL DE LA CIUDAD Y EL DEPARTAMENTO DEL SALTO. Mont., Imp. Nacional, 1920, pp. 305 a 308.—FERNANDEZ MOYANO, J.—VIQUE, DE BOURDÍN, IR. BREVE HISTORIA DE SALTO. Su gente y sus historias. Salto. Imp. Salto—I.M.de S., 1991, pp. 186 a 192.—LE COMTE DE SAINT FOIX. LA REPUBLIQUE ORIENTALE DE L'URUGUAY... París, Librairie Léopold Cerf (1982), pp. 254 a 256.—LERMITTE, A. Viticultura Nacional. Don Pascual Harriague. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 11 de Diciembre de 1887, 1 p. 1 y 2 col.—Los franceses en el Uruguay. Trans de La Razón, Mont. en: EL DEBER, Salto, 29 de Diciembre de 1883, 2p. 3 a 5 col.—Pascual Harriague. SALTO en su centenario 1837-1937



A la derecha de los galpones se encuentran los tordales para la carne de tasajo de la cual exportan para los mercados europeos, pues tiene mucha aceptación”. . . “En la época de trabajo se matan seiscientos animales diarios dando ocupación á trescientos peones.

Alrededor de la fábrica se encuentran reunidas muchísimas casitas de madera, edificadas en terreno quebrado que dan un aspecto precioso parecido al de un valle suizo, pues rodean este terreno árboles gigantescos y preciosas enredaderas.

Hay un magnífico muelle de embarque propiedad de la casa. En la misma propiedad hay almacén, molino y panadería la cual hace pan para el consumo diario de setenta moradores establecidos allí y que esperan la época del faenamiento”...

....“La área total de ese terreno es de suerte y media de campo”⁶.

Al incorporarse Harriague plenamente a la industria saladeril procuró encontrar solución a los problemas que planteaba el trabajo zafra, con la consiguiente inactividad en la inter—zafra.

El trabajo, en algunas especializaciones que fueron apareciendo con la modernización del saladero, requería un personal altamente calificado, como es el caso del desollador, etc., y que en su mayoría había sido necesario formarlo en el propio establecimiento. Luego de terminada la zafra, el saladero debía financiar su mantenimiento⁷ a fin de retenerlo hasta la próxima reanudación del trabajo.

De manera que en el saladero la mano de obra quedaba periódicamente ociosa y era tentada desde afuera, en especial durante la esquila ovina. Había pues necesidad de encontrar actividades complementarias para retenerlos al tiempo que minimizar el costo de su mantenimiento.

Una posibilidad estaba en anexarle industrias complementarias como la curtiembre, grasería, etc., vía que se utilizaría más adelante y de la que Harriague tenía experiencia; y otra experimentar con las actividades agrícolas en especial de quinta y granja hacia donde apuntará su búsqueda.

En su casa natal se había criado ayudando y participando en las actividades agrícolas de sus mayores, por lo que estaba familiarizado con ellas, es indudable, por otra parte, que el propósito de esa búsqueda es claramente económico, intensificar el aprovechamiento de la mano de obra del saladero. Esto ha sido particularmente señalado por M. Bernardez al recordar que Harriague “Empleaba los peones de la salazón en las faenas agrícolas cuando la faena saladeril cesaba. Así le salía mas llevadero el sacrificio perseverante”⁸.

Resulta lógico entonces que apuntara hacia determinada explotación agrícola que requiere un mínimo de mano de obra al margen del período zafra. Los elegidos serán la vid y las plantas frutales.

La práctica de aclimatación de plantas frutales ya había comenzado

⁶ El saladero Harriague. ECOS...art. cit. 1 p. 1 y 2 col.

⁷ Se puede argüir que el saladero financiaba parcialmente la permanencia de los obreros en el mismo durante la inter—zafra, pues directamente sólo financiaba el alojamiento; la comida y los “vicios” lo hacía el comercio que se encontraba dentro de los terrenos del saladero. En cambio no se puede discutir que el comercio dependía del saladero para poder cobrar sus créditos y que a éste le convenía fomentar la dependencia de los obreros y tratar de minimizar los problemas que traía el ocio forzoso.

⁸ BERNARDEZ, M. La viticultura en Salto. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 6 de Agosto de 1886, 1 p 1 a 3 col.



en Salto con resultados favorables y se explotaban comercialmente (principalmente naranjas y mandarinas) pero no ocurría lo mismo con la vid que sería necesario experimentar tanto las variedades como las prácticas y procedimientos que hicieren redituable su explotación.

En principio la búsqueda de las variedades aptas para aclimatar estaba condicionada por la necesidad de competir en un mercado acaparado en más de un 90 % por las industrias vitivinícolas de Francia, España e Italia que tenían tras sí una tradición milenaria. Para producir con un criterio comercial sería necesario pues conseguir aclimatar algunas de las variedades que se encontraban en primera línea en las industrias de esos “cuatro” países. Harriague pide primero una selección a Burdeos y recibe según Arsenio Lermite “Verdot colong y hachard, Tabernet du Medoc, Gros rouge d’abondance, Malbec, Sauvignon blanc d’or, Merlot, C[h]asselas de Fontainebleau”. Las cultiva en su chacra en las afueras de Salto pero no obtiene un resultado satisfactorio.

Pide a España una nueva colección y recibe de Cariñena (Zaragoza) “Garnacha, Mazuela, Macaban y una variedad de Moscatel”. Con ellas obtiene buen éxito en cuanto a crecimiento pero no así en lo inmediato en cuanto a producción.

Intenta por el lado de Italia y de los países vascongados⁹ con nuevas colecciones pero sin resultados que lo satisfagan.

Hasta que al fin un vasco residente en la vecina Concordia (Entre Ríos, R.A.) Juan Jáuregui, conocido como “Lorda”, con la añoranza en el vino solariego que bebiera en su juventud, experimenta con sarmientos que ha pedido a su casa paterna en el pueblo de Iruleguy (Bajos Pirineos, Francia) según la referencia de A. Lermite.¹⁰

⁹ LERMITTE, A. art. cit., 1 p 1 a 3 col.

¹⁰ Otra versión diferente recoge el Ing. Teodoro Alvarez del comerciante francés de Concordia M Dourneau: . . . “en uno de los viajes que con frecuencia hacia el señor Harriague á Concordia, manifestó á uno de sus amigos, M. Dourneau, francés, oriundo de los Pirineos, y comerciante de aquella localidad, las decepciones que había sufrido con sus plantíos de viñas. Entonces este señor lo puso en camino de persistir en su noble tarea, observándole que sus fracasos se deberían, seguramente, á que no había sabido buscar una cepa apropiada á nuestro clima, y que allí, en Concordia, había una clase de vid que producía abundante fruta y buen vino de consumo. En aquella fecha, en efecto, Juan Jáuregui, (a) Lorda, cultivaba en zarzos, 50 á 60 cepas de la variedad que más tarde se designó con el nombre que encabeza estas líneas [Harriague], las que le producían uva para varias bordelesas de buen vino. M. Dourneau invitó al señor Harriague á hacer una visita á la quinta de Lorda, presentándole á su propietario. De esa presentación resultó que el señor Harriague obtuvo una gran cantidad de sarmientos de la vid que en Concordia, y también en el Salto, lleva el nombre de Lorda. A los dos años empezó á recoger los primeros frutos, y con ella fundó su viñedo en la Caballada, el que le proporcionó la adjudicación de la mitad del premio fijado por ley de 17 de Julio de 1877, consistente en 5.000 pesos y medalla de oro, por fabricación de 1.000 litros de vino nacional puro, elaborado en el año. La otra mitad del premio fué adjudicada á don Francisco Vidiella en la misma época. Más tarde, esta cepa se propagó por todo el país y con ella se fabrican importantes cantidades de vino.

La cepa que Lorda cultivaba en Concordia procedía de una región de los Bajos Pirineos llamada Yrulegui, donde se hallaba establecido el viñedo de un señor de la nobleza, quien había amenazado con aplicar severos castigos al que llegara á vender ó regalar algún fragmento de la vid que él cultivaba. Esa prescripción fué respetada durante mucho tiempo por la servidumbre y el personal del establecimiento; pero el capataz, que era hermano de Lorda, favoreció á éste, cuando resolvió venirse para América, á principios del siglo XIX, con un paquete de 14 sarmientos que trajo cuidadosamente entre las ropas de su baúl, y que diera origen á nuestras mejores plantaciones.” ALVAREZ, Teodoro. VITICULTURA GENERAL... Montevideo, Imp. Art. de Juan J. Dornaleche, 2ª ed., 1913, pp. 239 y 240.

J. Jáuregui según el mismo Ing. Alvarez “nunca dijo á nadie el nombre de la cepa”, hizo de ello un misterio y probablemente ha sido el autor de las diferentes historias, ya que ésta es evidente que proviene de él y la otra versión que recogiera A. Lermite provenía de Harriague cuya fuente era el mismo Jáuregui. Era el único que estaba en condiciones de conocer el nombre francés de la cepa y es probable que lo conociera, pero el misterio y los despistes que difundió indudablemente tuvieron éxito porque por mucho tiempo no se lo conoció.

Mucho tiempo después un viticultor de la zona de Manga —Domingo Frugoni—, intrigado por este misterio pidió a Europa cepas de los Bajos Pirineos con caracteres similares a los de la Lorda y recibió sarmientos que en Francia se conocían con el nombre de Tannat. No obstante ello, la confusión continuó, aún el Ing. Teodoro Alvarez en el ya citado texto continúa en la duda y considera la Harriague y la Tannat como dos variedades diferentes y se tiene que valer de la descripción de la Tannat de G. Rabault (ALVAREZ, T., idem, pp 243 y 244) porque cree que no la conoce...



Y de esta variedad de Tannat que se encuentra fuera de las clases que dominan comercialmente los mercados, es que consiguen que se aclimate con resultados excelentes, primero el referido vasco conocido como “Lorda” en Concordia y luego Harriague en Salto, convirtiéndose luego en una de las bases de la viticultura nacional y aún hoy con plantas importadas de Francia en la clave del éxito de los vinos nacionales en el mundo.

La variedad Tannat se caracteriza por la frondosidad de la planta que obliga a podar en primavera los sarmientos para que no sobrepasen la altura del alambrado de espalderas y luego podarle hojas para que los racimos tomen aire y sol y finalmente ralea los racimos.

Como ya se ha señalado al principio se ignoró su nombre francés, conociéndola en Salto como “Lorda”, esto es la viña de “Lorda”, y esta información es indudable que se la dieron al funcionario de la Legación francesa de Montevideo que fue al Salto en 1888 pero su orgullo francés le obligó a hacerse el sordo: “Una planta de Burdeos, que no hemos podido saber el nombre parece adaptarse mejor a los terrenos calcéreos, arenosos y sembrados de piedras (falsas ágatas) del Sr. Harriague”¹¹.

En la década del 90 del siglo XIX, dada la importancia que adquirió Harriague como introductor, propagandista y difusor de esta variedad se transformó en “Lorda o Harriague” y finalmente en el siglo XX quedó sólo como “Harriague”, recién hoy ha recuperado su nombre francés: Tannat.

Desde 1875 Harriague comenzó a sustituir en sus viñas las variedades aclimatadas por la variedad “Lorda”. En total tiene en 1885 29 hectáreas y media de viña, en 1887 ha logrado aclimatar 34 variedades que en 1888 se encuentran plantadas en 20 hectáreas y reservándole las 30 hectáreas restantes a la preferida “Lorda”.

En 1895 la superficie total de los viñedos de Harriague alcanza las 150 hectáreas, veinte años después de la primera plantación que hizo hacer en La Caballada, “existe aun en toda su lozania, con unos troncos de veinte y cinco y treinta centímetros de circunsferencia fué la que sirvió para sacar sarmientos que convertidos en otras tantas plantas habían de venir á aumentar el número de les que va existían”¹².

El Inspector de Viticultura informaba desde Salto en 1894 a la Comisión Nacional de Viticultura: “la variedad por excelencia para los agricultores del Salto es el Harriague tinto que predomina en todas partes y es exclusivo en muchos lugares, su rusticidad, su producción abundante, de clase de vino que se puede obtener según se dirijan las fermentaciones para producir unas veces vinos comunes de mucho cuerpo, color subido y sabor agradable sumamente apetecido en el consumo general, y otras veces vinos de color menos intenso, transparentes y aromáticos, que parecen anunciarle un puesto entre los vinos superiores”¹³.

¹¹ COMTE DE SAINT FOIX. LA REPUBLIQUE... ob. cit., pp 254 a 255.

¹² La granja HARRIAGUE. Nuestro reportaje. ECOS... art. cit, 1 p 1 a 3 col.

¹³ [Informe del Inspector de Viticultura Teodoro Alvarez, fechado en Montevideo el 19 de Diciembre de 1894] En: Los viñedos del Salto. ECOS DEL PROGRESO, Salto 12 de Enero de 1885, 1 p 1 a 2 col.



El terreno sobre la que esta plantada la viña en La Caballada esta compuesto de arena, pedregullo y tierra negra, al que anualmente se abona con desechos y sobras del saladero. Mientras una cuadrilla de peones extiende el abono otra pasa el arado mezclándolo con el terreno.

Las líneas de plantaciones siguen las configuraciones de la superficie que es bastante quebrada y se encuentran a 2 metros una de otra. Encima de las plantas varias líneas de alambre que alcanzan una altura de 1 metro 20 sostenidas por piques y en los extremos atadas a postes de ñandubay con riendas que hacen posible que se estiren y tensen, permitiendo enganchar las ramas para facilitar la maduración y cosecha. Se utilizan varas de caña, como tutores, para sostener los sarmientos a los que se atan con trozos de mimbre.

En 1895 en la granja se habían logrado adaptar además las variedades Cabernet, Sauvignon, Malvet y Pinaud y diversas viñas americanas que se mostraban refractarias a las plagas que habían aparecido entre las que estaba la temible filoxera. Se estaba comenzando a replantar las especies aclimatadas injertadas sobre el pie de las variedades americanas.

Además de las viñas plantadas en cuadros en la granja se han destinado manzanas divididas por calles cuyo pavimento se ha «macadanizado» y en ellas se han plantado frutales, naranjos, manzanos, peros, durazneros y en la avenida central a los costados se encuentran olivos.

La granja ha orientado parte de su producción primaria al vivero, cuyo principal medio de reproducción es el acodo de los sarmientos siendo la base de la expansión de la viticultura en Salto. Cuando en 1885 las viñas de Harriague llegaban próximo a 30 hectáreas, los conocidos y vecinos comenzaban a plantar sus diversas variedades aclimatadas. En 1895 según el censo de ECOS DEL PROGRESO de las plantas de Harriague se habían cubierto más de 800 hectáreas en el Departamento del Salto. Finalmente la producción específica de las viñas se la destinó a producir vinos y anexos para lo que se contaba con una gran bodega y una destilería.

La granja al margen de ser un elemento complementario de la explotación económica del saladero al permitir intensificar la utilización productiva de sus trabajadores se ha convertido en un modelo a imitar en el sistema de explotación del viñedo, en cuanto a la forma de plantar las líneas en cuadros separados por calles arboladas con determinadas especies con las que se intenta crear un determinado micro clima, las distancias de las entre líneas como de las entre plantas de acuerdo a las características de cada variedad, la forma y altura de los alambrados, de la poda, del abono, de las curas, etc. Pero un modelo exitoso y al mismo tiempo engañoso porque no estaba planteado para funcionar en forma independiente y económica. Funcionaba derrochando mano de obra y a una escala que favoreció la competencia hacia el “gigantismo” como modelo, y por eso con posterioridad a la crisis de la filoxera, se responsabilizó a este modelo de la moda de la viñas “estancias” a cargo de “mayordomos”, del descuido y poca atención en el cultivo y producción por falta de



mano de obra especializada y responsable, etc.

La bodega ha propuesto también un modelo al intentar enfrentar los problemas que aparecían en el proceso de la industrialización de las diferentes variedades y en particular de la Tannat, y que fueron resolviéndose al recurrir Harriague a técnicos “venidos de nuestros departamentos pirenaicos”¹⁴ según refería el funcionario de la Legación francesa que inspeccionó la granja y bodega en 1888.

El edificio definitivo de la bodega se comenzó en 1883 con paredes de piedra, dos pisos subterráneos a menos 3 metros y menos 2 metros del nivel del suelo con 40 metros de largo y 14 de ancho. Permite la ubicación de 3 grandes cubas y 400 bordalesas a una temperatura no mayor de 10 grados.

En 1885 se construyó otro edificio similar con lo que se aumentó en 400 bordalesas la capacidad de almacenamiento. Ambos edificios son completamente oscuros, debiendo disponer a cierta distancia picos de luz para poder trabajar en ellos.

En 1889 fue necesaria una nueva ampliación, construyéndose dos nuevos cuerpos de 60 metros de largo por 32 de ancho. La nueva ampliación permitió ubicar 24 “foudres” de gruesas duelas de roble de 8 centímetros de espesor y sujetas por 22 aros de hierro, con una capacidad de 200 hectolitros cada uno. Además de 30 cubas de 50 bordalesas cada una y 2 de mayor capacidad. Hay lugar también para bocoyes y pipas de 500 litros cada una. La capacidad total de almacenamiento era de 10.000 bordalesas.

La bodega está planeada para funcionar por desnivel, ingresando la uva en carretas que descargan en las puertas permitiendo iniciar el proceso de estrujado cayendo el líquido a las cubas.

El movimiento horizontal del líquido se hace mediante bombas manuales.

La destilería está ubicada en un edificio de piedra y portland de 32 metros de largo por 12 de ancho y techo de tejas francesas. Tiene 3 alambiques franceses y 10 cubas para alcoholes de 500 litros cada una, producen cognac y grapa.

Hay otra dependencia destinada al embotellado de los diversos productos con máquinas para lavar, llenar, tapar y sellar las botellas.

El establecimiento produce vino tinto en cascós y especial en botellas, vino blanco seco, vino blanco Barsac, vino blanco dulce y vino añejo para enfermos y los productos de la destilería, cognac y grapa.

La comercialización se realiza en Salto mediante repartidores que llevan los productos a domicilio y en Montevideo tiene un depósito que lo distribuye al comercio. Se ha presentado continuamente a exposiciones nacionales e internacionales, recibió medalla de plata en Paraná (R.A.) en 1887, en 1888 el premio del Gobierno nacional por la obra de aclimatación y la medalla de plata en Barcelona, en 1889 la medalla de plata en la Exposición Universal de París, etc.

¹⁴ COMTE DE SAINT FOIX. LA REPUBLIQUE... ob. cit., p. 256.



El modelo se expande en la región

El modelo de viña industrial propuesto por Harriague encontró a mediados de la década del 80 (siglo XIX) las condiciones materiales para expandirse por la región a la que pertenecía.

Una ola de optimismo y especulación se extendió desde los centros internacionales permitiendo colocar papeles en las Bolsas Centrales y obtener capitales para cualquier tipo de inversión en la periferia.

Por cierto que esa corriente de inversiones que se esparce por el mundo afluyó también a los centros rioplatenses, encontrando eco primero en Buenos Aires y luego en Montevideo, destacándose en ellos como correlato las respectivas olas especulativas bursátiles que promovieron empresas en medio de febriles optimismos sin medir riesgos ni la realidad a la cual estaban dirigidas. Por otra parte las fáciles ganancias bursátiles promueven otros emprendimientos aventureros y sin sustento real.

Todo este movimiento generado desde el Centro facilita y promueve el crecimiento de la ola inmigratoria que se detiene en las grandes ciudades de la costa sudamericana. El aflujo de inversiones facilita la expansión de los FF.CC. y la navegación a vapor, que a su vez necesita de puertos, canalizaciones, dragados, etc., permitiendo a los inmigrantes profundizar la penetración hacia las regiones periféricas que se habían mantenido semi-aisladas y con grandes dificultades de transporte y comunicaciones.

Esas regiones periféricas que aún dormían la siesta colonial, se encuentran de pronto con la llegada de los FF.CC. y de los inmigrantes que tienen apetencias y consumos apegados a sus regiones de origen. Esto por un lado genera un aumento del consumo y las importaciones entre los que está el vino común como ya hemos visto.

Pero en algunas de esas regiones apartadas, en que la lejanía oficia de barrera protectora y en que el aumento del consumo facilita el pasaje del consumo a la producción para el mercado que se ha ampliado.

En Argentina, por el volumen extraordinario que alcanza la inmigración italiana que trae una arraigada cultura y tradiciones vinícolas será la que desarrolle en Mendoza, San Juan, etc., e incluso en Entre Ríos, uno de cuyos centros será Concordia y con la promoción del gobierno que otorga a partir de 1886 primas a quienes planten pies de viña. Ello permite pasar en Entre Ríos de 560 hectáreas de viña en 1884 a 2.939 en 1900¹⁵ y producir vinos que llegan a conocerse en el exterior¹⁶.

Y similares condiciones que permitieron el desarrollo de una industria vinícola en Concordia se encuentran enfrente en la costa oriental en la región salteña, con la diferencia que no contaron con la promoción oficial.

El desarrollo de la vitivinicultura salteña tiene su base en la promo-

¹⁵ REULA, F. HISTORIA DE ENTRE RÍOS. Santa Fe. L. y E. Castelví S.A., 1969, tomo II, pp. 267 a 268.

¹⁶ GUYOT, Y -RAFFALOVICH, A. DICTIONNAIRE DE COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DE LA BANQUE. Paris, Guillaumin et C., 1901, tomo 2º, p. 1.667.



ción que proporciona el modelo de las viñas de Harriague, que se presenta exitoso, consiguiendo premios y distinciones nacionales y extranjeras y lo más importante el favor del público consumidor. Y la favorece la ola especulativa que se desata a partir de mediados de la década del 80 como correlato de la desatada antes en Buenos Aires y algo posterior en Montevideo y que termina por provocar el alza del valor de la tierra tanto urbana como rural.

Todos aquellos que han tenido posibilidades de ahorrar y acumular o que tenían fortunas heredadas del pasado se encuentran en medio de una fiebre especulativa pero con un estrecho marco de posibilidades de inversiones por la lejanía de los centros bursátiles, no tendrán otra vía que dirigir las inversiones hacia las construcciones urbanas o en tierras, tanto urbanas como rurales, ya sea en grandes extensiones o en predios pequeños y medianos a su vez producto de la especulación con la división y fraccionamiento de grandes y medianas extensiones.

Así en Salto nos encontramos que las zonas vitícolas serán los alrededores de la ciudad y la zona de San Antonio en las que se ha desatado la ola especulativa en tierras y que el F.C. y el puerto salteño permite integrarlas para el desarrollo de la producción industrial de vinos para los mercados de Salto y Montevideo. Finalmente otras zonas periféricas que los problemas de comunicación y transportes facilitan el desarrollo de la producción para el consumo interno de la zona y es el caso de las viñas y vinos de Constitución y Belén.

Del censo que el periódico salteño ECOS DEL PROGRESO realizara en 1895¹⁷ podemos formar el siguiente cuadro de la expansión de la superficie de los viñedos entre 1885 y 1895 en el Departamento del Salto:

Expansión de las viñas salteñas 1885 - 1895

Superficie en Hectáreas

AÑO	SUP. HARRIAGUE	Nº VIÑAS	SUP.	HECT. PROM. POR VIÑEDO	MAX. SUP. POR VIÑEDO	SALTO SUP. TOTAL VIÑEDOS
1885	29,5	1	6	6	6	35,5
1886		3	13	4,3	6	
1887		2	129	64,5	75	
1888	50	4	81	20,3	35	136
1889		6	183	30,5	100	
1890		9	96	11	14	
1891		5	48	9,6	18	
1892		17	133,5	7,8	18	
1893		6	45	7,5	10	
1894		2	7	3,5	6	
1885 - 95		30	138	4,6	14	
1895	150		880,5			1.030,5

En este conjunto conocemos la fecha de iniciación de 55 viñedos e ignoramos la de 30 pero sabemos que estén comprendidos entre una fecha límite aproximada de 1885 y una segura de 1895.

La expansión se ha iniciado en 1885 con el viñedo de Pedro Simón ubicado en las proximidades del hipódromo salteño en una extensión

¹⁷ La descripción de los viñedos salteños apareció en artículos sucesivos en dicho periódico y en el folleto: «Viñedos del Departamento de Salto. Nuestros reportajes». Salto, E. Tip. de EL PROGRESO, 1895



de 6 hectáreas y en el que se planta lo que todavía se conocía como variedad “Lorda”.

No conocemos cuando se inicia Pedro Rousseau, pero se lo considera un pionero y es lindero de Pedro Simón, y la variedad predominante en su viñedo es también la “Lorda” por lo que es probable que sean contemporáneos.

La inter-línea, esto es la distancia a que estén plantadas las líneas de vid es de 1 m 50 en ambos viñedos, que no es la distancia que plantaba Harriague como consecuencia de la utilización de los arados viñateros franceses que eran arrastrados por varios bueyes o caballos y por las necesidades de asoleamiento. Y no es la única diferencia con el modelo y las soluciones que proponía Harriague.

P. Simón comienza por introducir economías, usa un solo hilo de alambre de sostén, la poda es corta, a la inversa del “modelo” que la hacía larga y requería mucha mano de obra ya que los sarmientos largos deben ser estaqueados con tutores de cañas uno a uno. Diríamos que hay una imitación crítica.

Imitan sí la doble protección contra los cambios bruscos de temperatura y los vientos que implicaba plantar en cuadros protegidos por cortinas de árboles ubicados en los costados de las calles y finalmente con una cortina exterior alrededor de todo el viñedo.

P. Rousseau tampoco puede imitar al pie de la letra, debe abonar con los restos y residuos de la fabricación del vino.

En 1886 se incorporan 3 viñedos pero de extensión reducida (4 hect.3 de promedio) y en que el mayor tiene 6 hectáreas. La novedad está en la aparición de una nueva zona de expansión: la marginada Belén que se encuentra ubicada a 30 kilómetros de la estación Santa Ana del F.C.N.O. El cura y un agricultor italiano son los impulsores de la industria vitivinícola en este aislado pueblo para atender a su consumo interno, por cierto que el viñedo del cura terminará finalmente en manos de comerciantes locales que continuarán y ampliarán la explotación. En ambos viñedos está presente la variedad “Lorda”.

En 1887 aparece la gran inversión, paralela y reflejo de la ola de especulación que se ha intensificado en Buenos Aires y desatado en Montevideo. El francés Augusto Clavé hace plantar 75 hectáreas en un predio de 300 en la región de San Antonio, superando en superficie a la del viñedo de Harriague. La variedad dominante también es la “Lorda” con una pequeña parte de Cabernet y Saint Emilion blanca.

Una gran bodega le permiten producir vino de cuidada calidad que encuentra mercado en Salto y Montevideo.

El médico Mariano Balzani en sociedad con el comerciante Vicente Pierri hacen plantar en San Antonio otra gran superficie de 54 hectáreas de viña en una extensión de 250 hectáreas.

De las modestas 6 hectáreas como máximo de los viñedos iniciales que se aventuraron imitando a Harriague, en la explotación industrial de la viña y por consiguiente asociada en su mayoría a la variedad “Lorda” entramos ahora a la gran inversión que se despliega en cuidadas superficies que requieren una dirección técnica calificada,



un plantel de obreros especializados y que se deben perfeccionar con prácticas en el mismo viñedo y finalmente una producción cuidada que debe atender los mejores mercados nacionales.

La gran inversión continúa en 1888 centrada ya en San Antonio con la granja “Moll” y en el interior del departamento llega a la estancia modernizadora del Gral. José Villar pero como complemento o mejor aún como parte de los parques y jardines.

En otro pequeño viñedo que se inicia ese mismo año en los alrededores de Belén encontramos las enormes dificultades y problemas que se presentaban en la explotación de la viña. Entre las pestes, las invasiones de langosta que periódicamente asolaban el norte del país, las hormigas, etc., más las enfermedades propias de la vid, obligaron durante 6 años a plantarlo y replantarlo con tal ímpetu y optimismo frente a la adversidad que de las 8 hectáreas iniciales se llegó finalmente a 22 hectáreas.

En 1889 se llega a la culminación en superficie unitaria en el viñedo de Cañizas y Antía en San Antonio con 100 hectáreas de viña. Con sorna se decía que el viñedo había llegado a “estancia” con “mayordomo” en alusión al director técnico o al encargado de la dirección del mismo¹⁸.

Con tal superficie estuvieron varios años construyendo edificios para bodega a fin de poder procesar las cosechas de uva y en especial de la prolífica “Lorda” que a esta altura también comienza a conocerse como “Harriague” o con la versión deformada por la transmisión oral de “Arriaga”.

De aquí en adelante, entre 1890 y 1895 la superficie de los viñedos que se plantan no superan la 18 hectáreas y en promedio caen sistemáticamente de 11 hectáreas en 1890 a 3,5 en 1894 a excepción del viñedo “madre” y modelo de Harriague que llega en 1895 a 150 hectáreas.

La superficie total censada por ECOS DEL PROGRESO en 1895 alcanzaría en el departamento del Salto a 1.030 hectáreas y media con más de 60 bodegas, muchas de las cuales tienen anexadas destilerías, equipadas con tonelería en gran parte de roble y un equipamiento que favoreció el desarrollo de una industria especializada en la fabricación de bombas, prensas, estrujadoras, válvulas, canillas, etc., como los talleres, de José Pons Palet¹⁹; de carpintería y herrería para la fabricación de cubas, toneles, pipas, bordalesas, etc.

La mayoría de los inversores en viñas fueron comerciantes en gran parte italianos, españoles y franceses, profesionales, altos funcionarios públicos y militares, algunos curas y pequeños agricultores entre los que también predominaron los inmigrantes y éstos ya sea como propietarios o como arrendatarios. Es escasa la participación de los hacendados, la gran estancia no hace cultivo agrícola, sólo los más adelantados, los modernizadores, que llevan adelante la mestización del ganado, introducen tímidamente la agricultura a través de la

¹⁸ Lo aluden J.M. FERNANDEZ SALDAÑA y C. MIRANDA en la HISTORIA GENERAL... ob. cit. p. 308

¹⁹ Un establecimiento industrial importante. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Junio de 1895, 1 p. 1col.



pradera artificial, la pradera mejorada y el cultivo de algunos cereales y por ese camino pueden llegar a la viña pero más como adorno o complemento del parque y los jardines que rodean el casco de la estancia.

Este conjunto de personas, por sus actividades e intereses, no está en condiciones de controlar directamente los establecimientos vitivinícolas y menos de dirigirlos. Deben valerse para ello de un personal idóneo, casi exclusivamente extranjero, que debe encargarse además de adiestrar a los peones, en su mayoría criollos, para las diferentes tareas que implica la formación y mantenimiento del viñedo, y luego la aún más compleja y delicada tarea de la producción del vino tanto al nivel de la bodega como de la destilería.

La expansión se hace a partir de las variedades que ha aclimatado Harriague, desde la dominante y preferida que llaman “Lorda” hasta las treinta y pico provenientes de las industrias vitivinícolas de Francia, España e Italia.

Muy pocos se apartan de esta fuente de aprovisionamiento, trayendo directamente plantas o sarmientos del exterior, pues conlleva costosos y riesgosos experimentos de aclimatación y sobre todo porque la utilización de una misma fuente uniformiza los problemas y las soluciones que le han encontrado los técnicos que dirigían los viñedos de Harriague.

Incluso los que se apartan, a la larga comprueban que tomaron vías erróneas. Así en cuanto a la forma de plantar en cuadros separados por calles las líneas de la viña; uno que se apartó del modelo, plantando las líneas entre filas de olivos pudo comprobar la caída del rendimiento del viñedo. El modelo de Harriague, que a su vez se inspiraba en las tradiciones mediterráneas y pirenaicas, era el que mejor se adaptaba a nuestro clima y asoleamiento.

Pero si económico resultaba imitar y utilizar todas las plantas provenientes del mismo pie, facilitó la propagación de enfermedades al encontrar similares características genéticas y al estar concentrados y próximos entre sí en la región de San Antonio y en las afueras de la ciudad de Salto.

Por otra parte, lo complicado y costoso de los tratamientos preventivos conduce a los viñedos de escasos recursos, ya sea monetarios o de personal a suprimirlos o ralearlos con el consiguiente riesgo para sí y para los demás, al convertirse fácilmente en un foco y potencial difusor de enfermedades.

La expansión tuvo en el espíritu de imitación y en el ejemplo y modelo exitoso que significó el establecimiento de Harriague la chispa para provocar la emulación, que coincidió con la ola de optimismo y especulación que desde los centros tanto universales como regionales se esparció por la zona. Además esa imitación no dejó de ser en parte una ostentación, como señal del éxito y del triunfo personal, y que se lo representó en un edificio ubicado en la parte más prominente del terreno, elevado del piso con formas que imitaban el “chalet” que hacia furor tanto en Buenos Aires como en Montevideo.

Además coincidió con los inicios de un nuevo relacionamiento



entre el Centro y la periferia que conducía al desarrollo de las culturas, economías y mercados nacionales. Para ello se favorecía la producción nacional, protegiéndola con barreras aduaneras, o con estímulos directos, primas, etc.

En comparación, del lado occidental del Río Uruguay, los gobiernos fueron más proteccionistas con relación al estímulo a la vitivinicultura. Del lado oriental, el poco interés en estimular, la tacañería, al pretender impulsar el desarrollo de esta industria con algunas medallas y “chirolas”, ponía de manifiesto la dependencia de los gobiernos orientales de los intereses y conveniencias del alto comercio montevideano jugado en la lucha por controlar el comercio de tránsito en la cuenca que lo obligó a mantenerlo en la indigencia. En nuestro país, huérfano de estímulo oficial, la responsabilidad la asumieron algunos comerciantes e industriales que corrieron con los riesgos de la experimentación y solución de los problemas que presentaba la elección, aclimatación y reproducción de las variedades aptas para nuestro clima y nuestros suelos. Y mucho más que Vidiella, Harriague apostó por una variedad sin rango nobiliario entre las cepas francesas, y con ello fue más lejos, porque sabía que la “Lorda” estaba extendiéndose en Entre Ríos, mercado con el que estaba relacionado como saladerista y el triunfo en Paraná (1887) con el 1º y 2º premio obtenido por la “Lorda” se lo confirmaba. La ambición de Harriague no se limitó a conquistar el mercado nacional sino su objetivo claro fue la competencia internacional y el transcurso del tiempo parece haberle dado la razón, con los triunfos actuales de los vinos Tannat. La mayoría de los productores que competían en los mercados internacionales trabajaban con las variedades “estrellas” de los centros productores tradicionales y partían de grandes mercados nacionales o que eran centros de producción tradicional.

La propuesta de Harriague fue audaz, partir de un vino periférico, desconocido en los mercados internacionales, producirlo desde una región periférica para competir y conquistar los mercados centrales, que eran los grandes centros de consumo. Y más audaz aún con un producto desconocido, pero con la ventaja de no tener competencia de los centros productores que dominaban los mercados internacionales.

Pero todavía en los mercados internacionales estaban abroqueladas las potencias productoras tradicionales, por más que las barreras nacionales pudieran reducirle mercados, para los nuevos productores que florecían tras esas barreras les era imposible atravesarlas y competir con las grandes potencias en los mercados internacionales.

Obsérvese que a pesar de la caída espectacular que tiene la importación de vinos en Uruguay, que es paralela y similar a la del resto de los mercados periféricos que desarrollaron su producción nacional, en este período ningún rival pudo romper el cerco de las grandes potencias, ni aún los más cercanos que desarrollaron una gran producción nacional como Argentina, entre 1877 y 1915 las tres principales procedencias: España, Francia e Italia constituyen entre el 92,5% y el 98,7% del volumen total de los vinos importados.

Las corrientes migratorias masivas en la cuenca del Plata que al



principio impulsaron el consumo de los vinos de sus respectivos países de origen (España e Italia), terminaron por desarrollar en zonas apartadas, protegidas por el alto costo de los transportes, como reacción a los manejos de los adulteradores y en Argentina por la política gubernamental de fomento, su propio cultivo de viñas y producir vinos que terminaron por competir por su calidad y baratura en los mercados nacionales.

En la región salteña el desafío de Harriague encontró imitadores, en su mayoría entre los integrantes de las corrientes migratorias, pero con tal abundancia que comprendió a aquellos que no estaban en condiciones de llevar adelante la producción de vinos de calidad, aparecieron así en el mercado vinos con un proceso apresurado, o defectuoso que terminaron por desprestigiar la calidad de los vinos salteños²⁰. La extensión de la filoxera, al tiempo que Pascual Harriague moría en París en Abril de 1894, simplemente agregó la gota que hizo aflorar la primera crisis de la viticultura salteña.

²⁰ BERNARDEZ, M. La viticultura en Salto... art. cit., 1 p a 3 col.



Anexo

Selección de series estadísticas y documentales

CUADRO I

Uruguay

Importación - Vinos Tintos y Blancos - 1877 - 1915

AÑO	TOTAL		PRINCIPALES PROCEDENCIAS					
			ESPAÑA		FRANCIA		ITALIA	
	LITROS	%	LITROS	%	LITROS	%	LITROS	%
1877	21:559.385	100.00	10:612.367	100.00	9:175.950	100.00	228.841	100.00
1878	24:765.842	114.87	15:589.535	146.90	7:565.679	82.45	317.066	138.55
1879	21:100.580	97.87	11:325.152	106.72	7:683.344	83.73	520.340	227.38
1880	17:912.834	83.09	9:749.486	91.87	6:307.983	68.74	700.456	306.09
1881	20:535.666	95.25	12:496.117	117.75	5:594.526	60.97	1:152.643	503.69
1882	20:905.053	96.96	13:077.125	123.23	5:634.720	61.41	1:367.883	597.74
1883	21:438.190	99.44	12:961.425	122.14	5:829.354	63.53	1:509.709	659.72
1884	22:875.849	106.11	14:181.716	133.66	5:925.677	64.58	1:456.841	636.62
1885	24:616.514	114.18	14:956.791	140.94	7:269.197	79.22	1:181.472	516.29
1886	22:094.654	102.48	12:684.493	119.53	6:471.295	70.52	2:024.684	884.76
1887	25:247.383	117.11	14:406.753	135.75	6:393.569	69.68	2:995.351	1308.92
1888	26:115.931	121.13	14:353.985	135.26	5:617.804	61.22	5:024.747	2195.74
1889	33:549.815	155.62	16:551.278	155.96	6:488.136	70.71	9:226.461	4031.82
1890	29:327.420	136.03	12:954.539	122.07	8:471.568	92.32	6:652.329	2906.97
1891	21:483.614	99.65	11:392.079	107.35	4:400.232	47.95	4:990.073	2180.59
1892	18:526.887	85.93	10:451.050	98.48	3:464.696	37.76	4:373.558	1911.18
1893	18:220.565	84.51	10:766.959	101.46	2:937.358	32.01	4:250.529	1857.42
1894	20:278.375	94.06	11:943.876	112.55	3:160.355	34.44	4:685.984	2047.70
1895	22:277.290	103.33	13:389.276	126.17	3:567.735	38.88	4:784.062	2090.56
1896	20:823.239	96.59	12:247.393	115.41	3:401.427	37.07	4:706.711	2056.76
1897	18:000.798	83.49	10:693.065	100.76	2:998.457	32.68	3:871.797	1691.92
1898	18:794.014	88.01	11:899.829	112.13	2:789.744	30.40	3:955.692	1728.58
1899	16:297.906	75.60	10:449.804	98.47	2:233.838	24.34	3:334.030	1456.42
1900	16:336.425	75.77	10:634.770	100.21	1:734.989	18.91	3:602.017	1574.03
1901	16:328.412	75.74	11:095.250	104.55	1:832.304	19.97	2:966.657	1296.38
1902	13:709.786	63.59	8:958.809	86.42	1:638.154	17.85	2:719.028	1188.17
1903	11:731.471	54.42	6:910.996	65.12	1:597.300	17.41	2:603.151	1137.54
1904	8:978.972	41.65	5:244.409	49.42	1:213.885	13.23	2:295.695	1003.18
1905	10:701.067	49.64	6:319.504	59.55	1:180.347	12.86	2:723.663	1190.20
1906	10:619.302	49.26	6:239.696	58.80	1:205.937	13.14	2:706.509	1182.70
1907	13:059.339	60.57	7:393.004	69.66	1:582.157	17.24	3:579.099	1564.01
1908	13:740.007	63.73	7:210.628	67.95	1:857.242	20.24	4:367.127	1908.37
1909	12:309.215	57.09						
1910	12:204.926	56.51	6:347.689	59.81	1:765.781	19.24	3:516.686	1536.74
1911	11:269.297	52.27	5:708.924	53.80	1:572.832	17.14	3:725.839	1628.13
1912								
1913								
1914								
1915	4:398.547	20.40	2:496.204	23.52	380.062	4.14	1:381.635	683.75

Fuente original: Aduana, Uruguay.

Fuente édit: Cuadernos y Anuarios de la D.G. de Estadística.

La importación total ha crecido en volumen hasta 1889 que llega a 33 millones y medio de litros y luego desciende a medida que es sustituida por el vino nacional. Si distinguimos por procedencia, los vinos franceses han caído sistemáticamente a lo largo de este período, con un breve repunte en 1890; en cambio los vinos españoles e italianos crecen hasta 1889 ocupando el nicho que dejaban los vinos franceses y gracias al aumento del consumo que se produjo a fines de la década del 80.



CUADRO II

Uruguay
Importación - Vinos Tintos y Blancos - 1896 - 1915
Por Calidades

	TOTAL		COMUN		ENTRE FINO		FINO	
	LITROS	%	LITROS	%	LITROS	%	LITROS	%
1896	20:823.239						87.131	
1897	18:000.798						62.218	
1898	18:794.014						57.013	
1899	16:297.906						73.566	
1900	16:336.425	100.00	16:170.581	98.98	93.585	0.57	72.259	0.44
1901	16:328.412	100.00	16:020.498	98.11	251.930	1.54	55.984	0.34
1902	13:709.786	100.00	13:419.761	97.88	238.010	1.74	52.115	0.38
1903	11:731.471	100.00	11:420.124	97.35	258.213	2.20	53.134	0.45
1904	8:978.972	100.00	8:722.625	97.15	227.209	2.54	28.438	0.32
1905	10:701.067	100.00	10:324.603	96.48	317.091	2.96	59.373	0.55
1906	10:619.302	100.00	10:194.091	96.00	331.995	3.13	93.216	0.88
1907	13:059.339	100.00	12:472.602	95.51	340.381	2.61	246.356	1.89
1908	13:740.007	100.00	13:162.547	95.80	307.455	2.24	270.005	1.97
1909	12:309.215	100.00	11:917.009	96.81	356.989	2.90	35.217	0.29
1910	12:204.936	100.00	11:785.600	96.56	379.579	3.11	39.757	0.33
1911	11:269.297	100.00	10:908.372	96.80	617.397	2.82	43.528	0.39
1912								
1913								
1914								
1915	4:398.547	100.00	4:173.127	94.88	215.771	4.91	9.649	0.22

Fuente original: Aduana, Uruguay.
Fuente édit: Anuarios de la D.G. de Estadística

La importación por calidades en este período de 1877-1915 sólo es posible conocerla desde 1900 en adelante. En ella el vino común ha constituido mas del 94% del comercio y consumo nacional y podemos admitir que en el pasado esa proporción no debe haber variado.



CUADRO III

Uruguay

Importación - Vinos Tintos y Blancos - 1877 - 1915

Principales procedencias - porcentajes -

AÑO	ESPAÑA -a		FRANCIA -b		ITALIA -c		a+b+c		TOTAL	
	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1877	49.22	45.73	42.56	45.41	1.06	0.99	92.94	92.13	100.00	100.00
1878	62.95	58.34	30.55	34.31	1.28	1.41	94.78	94.06	100.00	100.00
1879	53.67	50.89	36.41	39.17	2.46	2.75	92.54	92.81	100.00	100.00
1880	54.43	54.89	35.21	35.08	3.91	3.87	93.55	93.84	100.00	100.00
1881	60.85	60.22	27.24	27.46	5.61	5.67	93.70	93.35	100.00	100.00
1882	62.55	63.11	26.95	26.32	6.54	6.27	96.04	95.70	100.00	100.00
1883	60.46	60.60	27.19	26.59	7.04	7.02	95.05	94.21	100.00	100.00
1884	61.99	61.51	25.90	25.72	6.37	6.32	94.26	93.55	100.00	100.00
1885	60.76	60.20	29.52	29.14	4.80	4.74	95.08	94.08	100.00	100.00
1886	57.41	56.65	29.29	28.89	9.16	9.06	95.86	94.60	100.00	100.00
1887	56.06	56.61	25.32	25.00	11.86	11.75	93.24	94.88	100.00	100.00
1888	54.96	53.08	21.51	20.98	19.24	20.77	95.71	94.83	100.00	100.00
1889	49.33	48.25	19.34	19.28	27.50	27.35	96.17	94.88	100.00	100.00
1890	44.17	43.36	28.89	28.70	22.68	22.40	95.74	94.46	100.00	100.00
1891	53.03	52.36	20.48	20.30	23.23	23.00	96.74	95.66	100.00	100.00
1892	56.41	55.83	18.70	18.63	23.61	23.51	98.72	97.97	100.00	100.00
1893	59.09	57.98	16.12	16.16	23.33	23.63	98.54	97.77	100.00	100.00
1894	58.90	57.96	15.58	15.89	23.11	22.92	97.59	96.77	100.00	100.00
1895	60.10	59.30	16.02	16.00	28.48	21.62	97.60	96.92	100.00	100.00
1896	58.82	58.30	16.33	16.34	22.60	22.48	97.75	97.12	100.00	100.00
1897	59.40	58.96	16.66	16.75	21.51	21.37	97.57	98.07	100.00	100.00
1898	62.72	62.33	14.70	14.71	20.85	20.77	98.27	97.81	100.00	100.00
1899	64.12	63.65	13.71	13.73	20.46	20.26	98.29	97.64	100.00	100.00
1900	65.10	64.68	10.62	10.53	22.05	21.82	97.77	97.03	100.00	100.00
1901	67.95	67.52	11.22	11.24	18.17	18.10	97.34	96.86	100.00	100.00
1902	65.35	64.92	11.95	12.06	19.83	19.77	97.13	96.75	100.00	100.00
1903	58.91	58.42	13.62	13.64	22.19	22.02	94.72	94.08	100.00	100.00
1904	58.41	58.13	13.52	13.61	25.57	25.48	97.50	97.22	100.00	100.00
1905	59.05	58.47	11.03	11.15	25.45	25.25	95.33	94.87	100.00	100.00
1906	58.76	58.14	11.36	11.27	25.49	25.25	95.61	94.66	100.00	100.00
1907	56.61	55.09	12.12	12.86	27.41	27.36	96.14	95.31	100.00	100.00
1908	52.48	51.19	13.52	14.06	31.78	31.68	97.78	96.93	100.00	100.00
1909										
1910	52.01	51.59	14.47	14.51	28.81	29.06	95.29	95.16	100.00	100.00
1911	50.66	50.34	13.96	14.18	33.06	33.09	97.68	97.61	100.00	100.00
1912										
1913										
1914										
1915	56.75	56.62	8.64	8.70	31.41	31.19	96.80	96.51	100.00	100.00

En este período España se mantuvo en primer lugar, Francia fue desplazada del segundo lugar entre 1889 y 1891 por Italia, pero las tres principales procedencias se mantuvieron en conjunto entre el 98.72% y el 92.54% en volumen y entre el 98.07% y el 92.13% en valor de los vinos importados, pese a que cayeron del 100.00% al 20.40% en volumen.

Esta rígida estructura no permitió inicialmente a los nuevos productores salir de sus propios mercados nacionales.



CUADRO IV

Uruguay
Importación - Vinos Tintos y Blancos - 1900 - 1915
Por Calidades - Principales procedencias - Porcentajes
Vino Común

AÑO	ESPAÑA		FRANCIA		ITALIA		TOTAL	
	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR
1900	65.35	65.35	10.62	10.62	22.02	22.02	100.00	100.00
1901	68.48	68.48	11.10	11.10	17.99	17.99	100.00	100.00
1902	65.71	65.71	11.87	11.87	19.65	19.65	100.00	100.00
1903	59.40	59.40	13.53	13.53	21.99	21.99	100.00	100.00
1904	58.46	58.46	13.58	13.58	25.52	25.52	100.00	100.00
1905	59.62	59.62	10.85	10.85	25.47	25.47	100.00	100.00
1906	59.29	59.29	11.28	11.28	25.41	25.41	100.00	100.00
1907	57.86	57.86	11.44	11.44	27.25	27.25	100.00	100.00
1908	53.44	53.44	12.93	12.93	31.70	31.70	100.00	100.00
1909								
1910	52.39	52.39	14.08	14.08	28.91	28.91	100.00	100.00
1911	51.19	51.19	13.57	13.57	33.12	33.12	100.00	100.00
1912								
1913								
1914								
1915	57.18	57.18	7.96	7.96	31.90	31.90	100.00	100.00

Fuente original: Aduana, Uruguay
Fuente édit: Anuarios de la D.G. de Estadística

La procedencia de los vinos comunes y entrefinos importados tiene una estructura diferente a la de los vinos finos. Mientras la estructura de la procedencia de los vinos comunes y entrefinos es tripartita, estable y de un volumen masivo (más del 94% del total), la de los vinos finos es cuatripartita, inestable y de un volumen reducido.



CUADRO V

Uruguay

Importación - Vinos Tintos y Blancos - 1896 - 1915

Por Calidades - Principales procedencias - Porcentajes

Vinos Finos

AÑO	ESPAÑA		FRANCIA		ITALIA		PORTUGUAL	
	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR	LITROS	VALOR
1896	19.46	21.07	14.08	16.45	18.83	14.88	31.47	31.39
1897	19.03	19.09	21.05	24.04	15.71	10.40	29.35	30.32
1898	17.09	18.25	14.06	15.32	21.79	14.10	30.89	33.83
1899	27.70	29.46	15.21	15.60	13.64	7.89	29.76	32.06
1900	31.35	34.15	3.73	3.80	12.64	7.74	25.27	26.49
1901	19.86	23.89	10.67	12.97	21.61	14.69	37.84	35.79
1902	26.03	28.39	17.80	20.26	23.64	16.45	22.86	24.08
1903	23.85	25.31	12.70	14.89	22.80	13.67	21.21	23.33
1904	28.11	30.54	18.18	21.13	25.47	18.71	18.57	19.18
1905	24.74	26.58	16.33	17.49	20.39	15.97	21.57	21.71
1906	30.96	33.15	6.81	7.66	20.69	17.16	29.27	27.86
1907	12.75	17.09	35.42	31.96	36.16	29.32	6.63	9.43
1908	12.22	17.33	33.35	29.31	38.48	32.21	7.35	10.08
1909								
1910	3.97	5.38	12.89	17.48	65.22	58.51	---	---
1911	9.34	13.79	26.30	34.54	57.60	42.85	0.37	0.59
1912								
1913								
1914								
1915	37.90	37.91	16.79	16.79	---	---	40.38	40.37

Vinos Entrefinos

1900	47.07	46.70	16.67	17.52	22.79	31.79
1901	44.84	44.55	18.88	18.12	29.07	27.61
1902	53.42	53.47	15.15	15.14	29.02	29.00
1903	44.45	44.45	17.77	17.77	30.98	30.98
1904	60.17	60.17	10.76	10.76	27.24	27.24
1905	47.22	47.22	15.99	15.99	25.92	25.92
1906	50.19	50.19	15.00	15.00	29.25	29.25
1907	42.54	42.54	20.07	20.07	26.86	26.86
1908	46.76	46.76	21.39	21.39	29.31	29.31
1909						
1910	45.15	45.15	26.56	26.56	21.92	21.92
1911	37.99	37.99	25.45	25.45	27.60	27.60
1912						
1913						
1914						
1915	49.20	49.20	21.54	21.54	23.40	23.40

Fuente original: Aduana, Uruguay.

Fuente édit: Anuarios de la D.G. de Estadística



CUADRO VI

Uruguay

Importación - Puerto de Montevideo

Precios promedio por quincena del vino Tinto común en Pesos Oro

Contado - Mayorista

MES QUIN.		1876				1877				1878			
		CATALAN		BURDEOS		CATALAN		BURDEOS		CATALAN		BURDEOS	
		DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP
I	1ª	33	48	24.25			63	25.25			51.50	23.25	
	2ª	33	47	23.50			65	24.50			50	22	
II	1ª	33	47	23.25			69	24.50			44.75	23	
	2ª		47.50	23.50			69	24.50			45	22.50	
III	1ª		48				64.50	25			46.50	22	
	2ª		48.75	23.75			62.50	26.50			46.50	22.50	
IV	1ª		50	23.25			64	26.50			45	23	
	2ª		53	23.50			64	26.75			46.75	23	
V	1ª						65	25.75			48	22	
	2ª		55.50	23			69.50	25.50			49	22	
VI	1ª		54	23			71	24			51.50	21.50	
	2ª		54	22.50			69	23.25			51	22.50	
VII	1ª		53.50	21.50			69	23.25		34**	59	24.75	
	2ª		54				66	23		34**	59	24.75	
VIII	1ª		51.50	21.75			62.50	21.50			47	21.50	
	2ª		48.50	21.62			55.50	21.50			45.50	24	
IX	1ª		44	21.25			54	24.25		30.50	44		
	2ª		42.50	21.25			52	24.25		30**	43.50	26.25	
X	1ª		51	21.25			54	24			48	25	
	2ª		52.65	22.50			54	23.75			47.50	26	
XI	1ª		55	23.25			54.50	24.50	31		52.50	26	33.25
	2ª		55	24.75			52.50	23			54.50	25.25	
XII	1ª		60	24.75			53	22.25			55	25	
	2ª		59	24.75			51.50	22.25			54.50	25	

Dep.= Depósito

Desp = Despacho

Vino Tinto Catalán en Pipas = 463 lts.

Vino Tinto Burdeos en Bordalesas = 225 lts.

Fuente original: Alto Comercio de Montevideo.

Fuente édit: MOURAT, Oscar. Hacia las Historias masivas y democráticas. Mont. 1998, p.p. 195-196

Precios con alta fluctuación - Antiguos

* A plazo 5 meses.

** A bordo.



CUADRO VII

Uruguay

Importación - Puerto de Montevideo

Precios promedio por quincena del vino Tinto común en Pesos Oro

Contado - Mayorista

MES QUIN.		1903				1904				1905			
		CATALAN		BURDEOS		CATALAN		BURDEOS		CATALAN		BURDEOS	
		DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP	DEP.	DESP
I	1ª		1.50	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.50	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
II	1ª		1.50	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.50	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
III	1ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
IV	1ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
V	1ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
VI	1ª		1.55	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.59	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
VII	1ª		1.67	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.70	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
VIII	1ª		1.70	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.64	1.30	1.82		1.60	1.25	2.02		1.60	1.25	1.97
IX	1ª		1.61	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97				
	2ª		1.64	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
X	1ª		1.61	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.60	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
XI	1ª		1.60	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.60	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
XII	1ª		1.60	1.25	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97
	2ª		1.60	1.30	1.87		1.60	1.25	1.97		1.60	1.25	1.97

Dep.= Depósito

Desp = Despacho

Vino Tinto Catalán en pesos/ 10 litros

Vino Tinto Burdeos en pesos/ 10 litros

Fuente original: Alto Comercio de Montevideo.

Fuente édit: MOURAT, Oscar. Hacia las Historias masivas y democráticas. Mont. 1998, p.p. 204-205

Precios estables - Modernos



CUADRO VIII

Uruguay

Importación - Puerto de Montevideo

Precios promedio anuales del vino Tinto común en Pesos Oro 1875 - 1905

Contado - Mayorista

AÑO	CATALAN	BURDEOS
	DESPACHO	DEPOSITO
1875	46.25	21.54
1876	51.28	22.96
1877	61.42	24.23
1878	49.40	23.60
1879	53.09	24.20
1880	67.82	28.41
1881	70.93	28.48
1882	66.17	28.59
1883	71.08	26.81
1884	65.35	26.71
1885	76.86	26.93
1886	74.12	29.65
1887	67.92	30.57
1888	63.19	30.61
1889	76.16	29.96
1890	77.65	28.89
1891	77.28	29.46
1892	68.46	28.45
1893	64.02	26.07
1894	59.48	26.63
1895	60.30	25.90
1896	65.63	24.07
1897	67.13	24.07
1898	64.01	24.07
1899	67.98	23.96
1900	68.91	23.62
1901	70.14	23.62
1902	69.45	23.95
1903	73.27	28.97
1904	74.08	28.12
1905	74.08	28.12

Vino Tinto Catalán en Pipas = 463 lts.

Vino Tinto Burdeos en Bordalesas = 225 lts.

Fuente original: Alto Comercio de Montevideo.

Fuente édit: MOURAT, Oscar, ob. cit., Cuadro IX, Columna 7 y 10, p. 206

Aparecen aquí los efectos de las barreras aduaneras sobre los precios. En los vinos que no atraviesan la Aduana y que sólo quedan en depósito, la suba entre 1875 y 1905 es de 130,55%. Debe aclararse que el costo de la descarga es diferente, en 1875 se descarga en el puerto natural al cual puede ingresar y operar el velero con costos mínimos, en 1905 los vapores tienen que descargar en un puerto artificial en construcción y a través de canales artificiales que agregan el uso y costo de financiación de los mismos. En los vinos que atraviesan la barrera aduanera, es decir que han sido despachados por la Aduana, la diferencia es de alrededor de un 30% más que los que quedan en depósito, entre 1875 y 1904 la suba es de 160,17%.



CUADRO IX

La expansión de la Vitivinicultura en el Departamento de Salto

Síntesis del censo que realizara el diario salteño ECOS DEL PROGRESO en 1895.

1) Château Simon.

Fundado en 1685. Pertenece a Pedro Simón y es conocido también como “GRANJA SIMON”. Situado al Oeste del Hipódromo de la ciudad del Salto ocupa una extensión de 6 hectáreas plantadas con viña.

Las líneas en que se ubica la vid están alambradas y orientadas de N. a S. a 1 metro 50 de distancia entre sí y a 1,25 entre planta y planta. Las variedades plantadas son Harriague, Cahors y Yusancon para los tintos y para los blancos Curnay, Gros pierrot y Blanc doré. Se usa la poda corta y la planta es atada en un solo alambre. Existen árboles frutales que producen duraznos, naranjas y peras y un monte de paraísos.

La bodega es de 2 plantas, de 12 metros por 12 de lado. En la planta baja a nivel del suelo hay dos departamentos, en uno 2 grandes cubas de 50 hectolitros cada una para la primera fermentación, las mismas se utilizan luego del trasiego, tapándolas para la segunda fermentación. En el otro departamento se encuentra depositada la cosecha terminada en 100 bordalesas.

La parte superior es ocupada como habitación por la familia del propietario que participe en las tareas de la bodega y viña.

Produce un pequeño volumen de vinos tintos y blancos.

Fuentes: ALVAREZ, T. [Informe del Inspector a la Comisión N. de Viticultura fechado en Montevideo, 19 de Diciembre de 1894]. En: ECOS DEL PROGRESO, Salto, 15 de Enero de 1895, 1 p. 4 y 5 col.

—GRANJA SIMON. . ECOS DEL PROGRESO, Salto, 18 de Mayo de 1895, 1 p. 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VJQUE, R. BREVE HISTORIF\ DE SALTO...Salto, I.M. de S., 1991, pp. 186 a 192.

2) Granja Española.

Fundada el año 1886 por su propietario Esteban Arrarás, situada en San Antonio Chico en terreno de 32 hectáreas de los cuales la viña ocupa 63 h. y en el resto se cultivan cereales.

La viña está plantada en líneas de N. a S. y E. a O. en cuatro cuadros divididos por calles de 6 metros con la variedad Harriague. La chacra está rodeada por paraísos y cuenta con plantas frutales.

La bodega se ubica en un antiguo edificio que fue el almacén de Arrarás. La primera fermentación se hace en 2 piletas de portland con capacidad para 14 bordalesas y luego se termina en bocoyes y pipas. El vino se expende en el restaurante de Arrarás en Salto (calle Arapey y Guaviyú).



Fuentes: —GRANJA ESPAÑOLA. .5003 DEL PROGRESO, Salto, 21 de Julio de 1895, 1 p. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., idem.

3) Chacras de Balbela y Chapacase.

El viñedo, ubicado en la entrada del pueblo de Belén (Depto. del Salto) fue iniciado por el cura párroco Pedro Cisamolo en 1886 con las variedades Harriague y Morada. En 1890 fue adquirida la chacra de 27 hectáreas por los señores Balbela y Chapacase y continuaron extendiendo el viñedo hasta llegar a 18 hectáreas en 1895, aumentando las variedades con Cabernet, etc.

Plantado en líneas distantes 2 metros una de otra y a 1 metro de una planta a otra, orientadas E. a O. y N. a S. los plantíos nuevos, están alambrados con 3 hilos y postes de ñandubay.

La chacra que en su perímetro está cercada con alambre N^o 9 y 6 y postes de ñandubay, tiene gran cantidad de frutales y se cultivan legumbres.

Los mismos propietarios tienen otra chacra cercana de 22 hectáreas en las que se han plantado 5 hectáreas de viña con la variedad Harriague. El viñedo está a cargo del señor Fieravante.

Producen vino tinto y blanco que comercializan en la zona.

Fuentes: -Chacra de BALBELA y CHAPACASE... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 17 de Diciembre de 1895, 1 p. 1col.
-FERNANDEZ, J.-VIQUE, R., ídem.

4) Chacra de Petro Finozzi.

Cerca del pueblo de Belén se encuentra la viña de Petro Finozzi que iniciara en 1886 y que ocupa 3 hectáreas. Las líneas están orientadas E. a O., a una distancia de 2 metros 25 una de otra y las plantas a 1 metro. Las variedades son Harriague, Cabernet y Moscatel blanca. Hay plantas frutales y en el resto de la chacra se cultivan cereales y alfalfa. La chacra esta cercada con 4 hilos de hierro y postes de ñandubay.

Fuentes: Chacra de PETRO FINOZZI. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, 1 p. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

5) Chateau San Antonio.

Fundado en 1887. Pertenece a la firma social Clavé y Cía. Situado en San Antonio con una extensión de 300 hectáreas de las cuales 75 la ocupan la viña. La variedad dominante es la Harriague y una pequeña parte de Cabernet y Saint Emilion blanca. Está plantada en



líneas en su mayoría de N. a S. y el resto E. a O., y dividida en 17 cuadros, separados por calles de 6 metros de ancho. Una de esas calles lo une a la estación del F.C. y al camino departamental, está bordeada de casuarinas y “macadanizada”. Tiene gran cantidad de frutales que producen duraznos, naranjas, peras, etc. y árboles ornamentales como la acacia australiana. En el resto del predio se cultivan cereales.

La bodega posee un edificio de 38 metros de largo por 25 de ancho, dividido en dos cuerpos de 11 metros uno y otro de 27 en dos plantas. En la planta superior que también se usa de granero, da comienzo la fabricación del vino. En el cuerpo de 11 metros se hace la primera fermentación en 24 cubas de 3.000 litros cada una y luego se trasiega al cuerpo mayor donde se encuentran los bocoyes en que se termina la elaboración del vino y se encuentra la reserva de vino viejos. Tiene una alambique que permite elaborar cognac.

Su producción se comercializa en Salto y Montevideo.

Fuentes: CHATEAU SAN ANTONIO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Mayo de 1895, 1 p. 1col.

-FERNANDEZ, J-VIQUE. R., ídem.

6) Granja Balazani y Pierri.

Fundada en 1887 por el médico Mariano Balzani y el comerciante Vicente Pierri sobre la costa del arroyo San Antonio Grande a 3 kilómetros y medio de la estación San Antonio en una extensión de 250 hectáreas, ocupando la viña 54 de ellas. Variedad dominante Harriague, también Cabernet, Pinaud, Semillon y Vidiella plantadas en un terreno quebrado y en que las líneas en todas direcciones acompañan los accidentes del suelo. Están sujetas, con poda corta, a 2 hilos de alambre. En 1895 se hacían almácigos de plantas americanas para utilizarles como pie.

El viñedo está formado por 54 cuadros separados por calles de 10 metros de ancho a cuyos costados hay plantados olivos. Hay plantas frutales que producen peras, manzana naranjas, ciruelas, duraznos, etc. Existe un monte al Este del viñedo de paraísos, eucaliptus y acacias para leña y madera.

La bodega construida en 1889 con ladrillos y cal, mide 38 metros de largo por 10 de ancho. Posteriormente se construyó otro edificio de 18 metros de largo por 9 de ancho, de 2 plantas usado provisoriamente como depósito de cereales.

En el primer edificio se encuentra la sala de la primera fermentación que se hace en bocoyes y en 15 cubas. Finalmente en grandes “foudres” de 45 hectolitros se hace la fermentación lenta luego del primer trasiego. En el segundo cuerpo hay dos inmensos “foudres” de 255 bordelesas de capacidad, de roble para vinos especiales.

La destilería posee un alambique que destila 60 litros por día. Posee máquina para embotellar. Se comercializa en Salto y Montevideo.



Fuentes: GRANJA BALZANI Y PIERRI... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Mayo de 1895, 1 p. 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

7) Granja Moll.

La viña iniciada en 1888, por los señores Moll, Salterain y Delgado, en 35 hectáreas²¹ ubicadas en la región de San Antonio en un predio de 150 hectáreas. Sus primeras plantaciones se hicieron con sarmientos de Harriague, luego con Moscatel y Cabernet venidos de Chile, Chassillet, Malvay y Blanc doré.

Los sarmientos fueron plantados en líneas orientadas de N. a S. a una distancia de 1,50 a 1,80 unas de otras. Encima tienen dos líneas de alambre. En 1895 aún se hallaba libre de filoxera, aunque no de otras enfermedades. Se hacían almácigos de plantas americanas para utilizarlas como pie.

El viñedo está dividido en 16 cuadros, separados por calles de 10 metros de ancho y solo en una de ellas se han plantado membrillos a sus costados. Hay árboles frutales fuera de la viña que producen duraznos, manzanas, peras, etc., posee además un monte de paraísos para madera y leña. Tiene una quinta y huerta que produce para el consumo del establecimiento.

Un molino de viento surte de agua mediante cañerías al predio.

La bodega tiene un edificio construido en piedra y cal de 24 metros por 12, de dos pisos y mediante un pescante ubicado en el piso superior se sube la uva donde inicia su proceso. Cae el líquido a 12 cubas ubicadas en el piso bajo, con una capacidad de 35 hectolitros cada una. El mosto se seca de las cubas y se coloca en bocoyes para que concluya su proceso. Tiene una pequeña destilería con un alambique. Posee máquinas para embotellar el vino. Tiene un taller de carpintería y tonelería.

Un mayordomo se encarga de la administración y dirección y da ocupación a 4 peones.

Produce vino tinto, blanco Cabernet y Harriague superior que se expenden en comercios de Salto y Montevideo y se han exportado a Brasil.

Fuentes:—ALVAREZ, T. [Informe...] art. cit., lp. 4 y 5 col.
—Granja MOLL. . ECOS DEL PROGRESO, Salto, 5 de Mayo de 1895, lp. 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

²¹ Según J.M. FERNANDEZ SALDAÑA y C. MIRANDA alcanzó a tener una superficie de 79 hectáreas. FERNANDEZ SALDAÑA, J.M.-MIRANDA, C. Ob. cit., p. 306



8) Granja Perseverancia

Fundada en 1888 por su propietario Joaquín Cemborain, en una superficie de 8 hectáreas de viña en Belén. La enfermedad de mildew la destruyó y el año siguiente la replanta, combatiéndose la enfermedad con sulfato de hierro, pero se pierde la mayor parte. En 1890 se vuelve a plantar y nuevamente avanza la enfermedad. En 1891 se replanta con plantas de raíz, acodos y sarmientos sacados de plantas que se salvaron de los años anteriores. De aquí en adelante comienza a avanzar el viñedo, ampliándose la superficie en 10 hectáreas, pero en Octubre de 1892 una gran invasión de langosta lo destruyó en gran parte, al año siguiente se repusieron las plantas destruidas y se llegaron a cubrir 22 hectáreas.

Las líneas están alambradas con postes de ñandubay y 3 alambres en algunos tramos y 2 en otros. Entre líneas hay 2 metros de distancia y entre planta y planta 1 m 20. Las especies plantadas son Harriague y demás variedades de ese viñedo. Las calles son de 6 metros de ancho con olivos plantados en las cabeceras. Atraviesa el viñedo una calle con álamos y lo rodean árboles de roble y nogal. Tiene un monte de paraísos, cañaverales y mimbres.

La bodega y la casa de familia del propietario ocupan un edificio de 30 metros de largo por 12 de ancho, de los cuales 20 ms. corresponden a la bodega.

Fuentes:—Granja PERSEVERANCIA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 19 de Junio de 1895, lp. 3 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

9) Estancia del Gral. Villar.

La viña fue comenzada a plantar en la estancia que el Gral. José Villar poseía entre los ríos Arapey Grande y Arapey Chico (Salto). Consta de 15 cuadradas y tiene numerosas variedades, Harriague, Vidiella, Cabernet, Moscatel, Nebiolo, Barbera, Portuguesa negra y blanca, Champagne. Está plantadas en líneas a 2 metros de distancia y 1,20 y 1,50 entre planta y planta. Está alambrada con 1 hilo y con postes de ñandubay. No posee bodega. La viña se encuentra rodeada por espectaculares jardines, que sólo de rosas tenía en 1895 más de 45 variedades. Posee montes desde naturales junto a los ríos y arroyos a artificiales de sauces, álamos, casuarinas, pinos, paraísos, frutales, etc. Se cultiva una chacra con cereales y en ganadería se especializa en Durham y Hereford.

El establecimiento tiene una superficie de una suerte de estancia.

Fuentes:—Estancia Gral. VILLAR... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 27 de Agosto de 1895, lp. 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.



10) Granja del Cerro.

Fundada en 1888. Ubicada en la falda del Cerro que se encuentra al Norte de la ciudad del Salto, en una extensión de 12 hectáreas de viñas, de las que 4 pertenecen al Dr. Manuel Cañizas y las otras 8 a los señores Serafín Cañizas y Antía.

Las líneas están orientadas N. a S. y E. a O., distantes 2 metros entre sí y los pies a 1 metro uno de otro. La variedad dominante es Harriague y en 1895 se sembraba viña americana para utilizarla como pie. Hay plantas frutales y el viñedo está rodeado de olivos.

La bodega situada en medio de la viña, es de piedra de dos pisos y mide 24 metros de largo por 18 de ancho. Tiene una capacidad de 1500 a 1600 bodegas. La elaboración del vino comienza en la parte alta. En la planta baja hay 11 piletas de portland para fermentación. Pero en 1895 se habían dejado de lado, porque retenían considerablemente la fermentación, utilizándose posteriormente pipas y bocoyes.

Produce vino tinto que se comercializa en Montevideo.

En su viña el Dr. Manuel Cañizas tiene su domicilio en un “chalet” que domina la propiedad.

Fuentes:—ALVAREZ, T. [Informe]... art. cit., lp.3 col.

—Granja del CERRO de Cañizas y Antía... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 14 de Mayo de 1895, lp. 1 col.

—Viñedo del doctor Cañizas. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 17 de Agosto de 1895,lp. 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

11) Granja Bella Vista.

Fundada en 1889, por los señores Cañizas y Antía, en la región de San Antonio próxima a la estación ferroviaria del mismo nombre y con una extensión de viñedo de 100 hectáreas.

Las líneas siguen diversos rumbos de acuerdo a un terreno quebrado. En 1895 se hacían almácigos de viña americana para servir de pie en que se injertarán la variedad Harriague para sustituir a las que la filoxera ha contaminado. Tiene árboles frutales, higueras, paraísos, álamos, eucaliptus, casuarinas, acacias, olivos, etc.

La bodega construida en 1891 mide 18 metros de largo por 15 de ancho, al año siguiente fue necesario hacer una nueva similar a la anterior, en la que se ubican 16 cubas de 50 hectolitros cada una y un “foudre” de 170 hectolitros. En 1893 se construyó una mayor de 53 metros de largo por 26 de ancho con una capacidad de 6.000 bodegas. Elabora vinos tinto, blanco, y el Malvasía se usa para la fabricación del vermouth.

Tiene destilería, con un alambique en que se produce cognac, grapa, aguardiente y duraznillo con alcohol extraído de la fermentación de duraznos.



Fuentes:—Granja BELLA VISTA de Cañizas y Antía. . .ECOS DEL PROGRESO, Salto, 10 de Mayo de 1895, lp. 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

12) Granja Santa Carmen.

Fundada en 1889 por su propietario Pedro Ambrosioni, situada al Oeste de la estación San Antonio y en las que 20 hectáreas son de viñas.

Plantadas éstas en tierras compuestas de pedregullo, sus líneas están orientadas predominantemente N. a S. Las variedades son Harriague, Cabernet y Verdet para tintos y Malvasia, Sauvignon, Gimenez, Semilion y algo de Rhin para los blancos. En 1895 tenía filoxera y se estaban plantando pies de americanas.

Hay árboles frutales, para leña y madera y se cultivan en el resto del terreno cereales.

Tiene un edificio de 29 metros de largo por 15 de ancho, de dos pisos y sótano en que se encuentra la bodega con capacidad para 500 bordalesas. En la planta baja se encuentra el almacén y tienda de Jacinto Amuedo y el escritorio y panadería de su propietario P. Ambrosioni; en el segundo piso viven las familias de ambos señores.

En la bodega la fermentación se hace en bocoyes y pipas y en 7 cubas de 20 bordelesas cada una.

Produce vino tinto, blanco y vermouth.

Fuentes:—Granja SANTA CARMEN...ECOS DEL PROGRESO, Salto, 16 de Mayo de 1895, lp. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

13) Granja Charrúa.

Fundada en 1889 por su propietario Jaime M. Illa, sobre la cuchilla del Salto en San Antonio, ocupa una extensión de 180 hectáreas de las que 30 estén plantadas con viña.

El viñedo se divide en 15 cuadros separados por calles de 5 metros, sus viñas son de la variedad Harriague y están plantadas en líneas colocados de N. a S. y E. a O., separadas a 2 metros entre sí y las plantas a 2m 20. Está rodeado de paraísos y álamos, en su interior hay árboles frutales. En 1895 tenía filoxera.

La bodega es la planta baja de un edificio de dos pisos de 18 metros de largo por 12 de ancho. La fermentación se hace en 3 cubas de 17 hectolitros cada una y en bocoyes abiertos, que luego tapándolos se usan para la fermentación lenta.

La planta alta es el depósito de granos que se cultivan en el resto del predio, por 4 colonos y sus familias que también habitan en el mismo.

El vino se comercializa en Salto.



Fuentes:—Granja CIIARRUA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Junio de 1895, lp. 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

14) Viñedo Atilio.

Fundada alrededor de 1889 por su propietario Bartolo Monetta, situado en Ceibal sobre el camino que va a los Corrales de Abasto de la ciudad de Salto, en terrenos contiguos a la casa de comercio de almacén, tienda, taller de carpintería y herrería de su propietario. La viña tiene algo más de 4 hectáreas plantadas con las variedades Harriague y Vidiella. Tiene bodega.

Fuentes:—Viñedo ATILIO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 3 de Setiembre de 1895 lp. 1 y 2 col.

—FERNANDEZ, J-VIQUE, R., ídem.

15) Viñedo Perez E. Irasusta.

Alrededor de 1889 comenzaron a formar este viñedo sus propietarios los señores Pérez e Irasusta en un establecimiento ubicado en la cuchilla de Itapebí Chico con una extensión de 120 hectáreas de las cuales 25 ocupa el viñedo. Predominan las variedades Harriague y Malvasía.

Producen vino que se expende en el comercio que los propietarios tienen en el mismo establecimiento. Tienen montes frutales, de madera y leña. Cultivan cereales, alfalfa y maní.

Fuentes:—Viñedo PEREZ e IRASUSTA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Diciembre de 1895,

1 p. 1 col.

—FERNANDEZ, J-VIQUE, R., ídem.

16) Estanzuela Teófilo Córdoba.

En una extensión de 650 cuadras de la estanzuela que fuera del Jefe Político y de Policía del Salto entre 1880 y 1894, Coronel Teófilo Córdoba, ubicada en San Antonio, comenzaron a plantarse viñas hacia 1889 y hasta 1894 habían cubierto 5 cuadras con la variedad Harriague. Las líneas de vid se encuentran separadas entre 2 metros y 2 m. 20 y de planta a planta a 1 m. 20.

En la estanzuela habían 30 cuadras dedicadas a chacra, cultivándose cereales y alfalfa y varios montes de frutales, madera y leña.

Fuentes:—Estanzuela “TEOFILO CORDOBA”. ECOS DEL



PROGRESO, Salto, 26 de Setiembre de 1995, lp. 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

17) Granja 19 de Abril.

Fundada en 1890 por su propietario Cesar Morell en un predio de 50 cuadras, con 12 cuadras de viña en San Antonio y plantas de la Vitícola Salteña (Harriague), de las variedades Harriague blanca y negra, y algunas líneas de Cabernet e Isabela.

Las viñas están plantadas en suelo arenoso y en algunas partes con pedregullo, en líneas a 2 metros entre líneas y a 1 metro entre planta y planta, encima tiene 3 hilos de alambre y se poda largo. En 1895 tenía filoxera y estaban haciendo almácigos de viñas americanas para servir de pie.

No tiene bodega y vende la cosecha a bodegas de Salto. En 1895 la granja fue vendida a Cesar Spinetta.

Fuentes:—ALVAREZ, T. [Informe]... art. cit., l p. 3 y 4 col.
—Granja 19 DF ABRIL. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 25 de Julio de 1895, l p. 1 col.
—FERNANDEZ, J-VIQUE, R. ídem.

18) Chateau San Jorge.

Fundado en 1890 por sus propietarios Jorge BRAUER y Ca. ,sobre la cuchilla del Salto en San Antonio, en una superficie de 38 hectáreas, dedicándole a la viña 20 hectáreas. Las variedades son Sauvignon, Semillon, Menscadile, Piquepoul blanc, Malvoisie , Pinaud blanc y Pinaud noir, Cabernet, Herdot, Piquepoul noir, Jacquet y Muscats.

La viña está plantada en 5 cuadros separados por calles de 6 metros de ancho, en líneas bien alambradas, orientadas N. a S. y E. e O. según el terreno. El suelo es de arena negra y subsuelo de pedregullo. Se poda largo. Las plantas frutales y olivos se encuentran a los largo de las calles.

La bodega está dividida en 4 cuerpos. Dos miden 12 metros de largo por 10 de ancho y el resto 12 metros de largo por 7 metros de ancho. La bodega N°1 está destinada a reserva de vinos preparados y de años anteriores, tiene una capacidad de 300 bordaleses. En la N°2 se hace la fermentación en 8 cubas de 3.000 litros cada una. Las cubas tienen tapas y luego de tapadas sirven para la fermentación lenta y depósito. También se encuentran 8 toneles de 1.500 litros cada uno, fabricados en la misma granja. El cuerpo N°3 es provisoriamente (en 1895) tonelería y será transformado en bodega, finalmente en el cuerpo N°4 se encuentra el motor de 5 caballos de fuerza que mueve las máquinas de la bodega.

Tiene un alambique que funciona con fuego directo o con vapor de la caldera del motor. Produce vino tinto y blanco, cognac, grapa y



vermouth. Recibió un premio en la Exposición de Chicago en 1892. Se distribuyen sus productos en comercios de Salto y Montevideo.

Fuentes:—CHATEAU SAN JORGE... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 7 de Junio de 1895, lp. 2 y 3 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

19) Granja Fe.

Fundada en 1890 por los señores Herran y coronel Andreu, situada sobre el camino al Hipódromo del Salto con una extensión de viña de 12 hectáreas. Tiene plantadas mayoritariamente variedades Harriague, algo de Cabernet y Vidiella. Las líneas se orientan N. a S. y están alambradas con 2 hilos y postes de ñandubay, se encuentran a 2 metros entre sí y los pies a 1 metro, sometidas a poda larga. El terreno en parte es arenoso y en parte de pedregullo.

En 1895 tenía filoxera y se hacían almácigos de viñas americanas para servir de pie inmune. Hay plantas frutales, paraísos y plantas de jardín. Los caminos están arenados.

La bodega tiene un edificio de 18 metros de largo por 8 de ancho con una capacidad para 150 bordelesas. Posee 2 cubas de 30 hectolitros y bocoyes donde se hace la fermentación. Tiene un alambique. Sólo elabora parte de la cosecha, el resto la vende en Salto.

Fuentes:—ALVAREZ, T. [Informe]...art. cit. l p. 5 col.

—Granja FE... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 9 de Junio de 1895, lp. 1 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

20) Granja San Bernardo.

Fundada en 1890 por su propietario Bernardo Cabiró en la Cuchilla del Salto (San Antonio) en una extensión de terreno de 120 hectáreas de las cuales la viña ocupa 12. La variedad dominante en viña es Harriague y algo de Pinaud, Cabernet, estando plantadas en 9 cuadros separados por calles de 6 metros de ancho. Las líneas están alambradas, orientadas N. a S. y separadas 2 metros entre líneas y las plantas a 1 m 20 entre sí. En 1895 no tenía filoxera. Posee mucha arboleda, frutales, olivos, etc. En el resto del terreno se cultivan cereales.

La bodega mide 10 m por 10 y es subterránea. La primera fermentación se hace en bocoyes abiertos, que luego se tapan para hacer la segunda.

Fuentes:—Granja SAN BERNARDO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Junio de 1895, 1 p. 1 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.



21) Viñedo Luis Maggia.

Fundado en 1890 por su propietario el comerciante italiano Luis Maggia en su establecimiento de campo de alrededor de 300 cuadras dedicado en gran parte a la ganadería, ubicado en la cuchilla de Laureles, 2ª sec. rural del Depto. a 12 leguas de la ciudad del Salto.

El viñedo ocupa 11 hectáreas y está dividido en 6 cuadros. Las líneas separadas a 1 metro 50 entre sí, están alambradas con 3 hilos y postes de ñandubay. Las variedades plantadas son Harriague, Malvasía, Moscatel y Cabernet. En 1895 no había llegado la filoxera. La viña está rodeada por montes de paraísos y eucaliptus y en su interior tiene plantas frutales e higueras.

La bodega de conservación se encuentra en la planta baja de un edificio de dos pisos de 14 metros de largo por 6 de ancho, con capacidad para 180 bordalesas. Encima está el depósito del comercio de almacén que se encuentra en el mismo predio. Existe otro edificio para elaborar el vino, de material y techo de zinc de 16 metros de largo por 7 de ancho. Posee 2 cubas de 35 hectolitros cada una.

Este establecimiento combina granja y chacra que ocupan 40 cuadras de las 300 y pastoreo para el ganado con el comercio de almacén y tienda del propietario y una escuela pública. Es un emporio de trabajo y producción en medio de enormes extensiones de campo intacto dedicado a la ganadería primitiva que en 20 leguas a la redonda pertenecen a no más de 5 personas.

Fuentes:—Viñedo LUIS MAGGIA... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 18 de Junio de 1895, l p 1 y 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

22) Granja Carlos y Juan.

El viñedo fue fundado en 1890 por su propietario Félix Berreta, en los suburbios de la ciudad del Salto, en el barrio denominado “La Blanqueada”.

La viña ocupa 5 hectáreas y contiene las variedades Harriague y Cabernet. Está plantada en 5 cuadros separados por calles de 5 a 6 metros. Las líneas están alambradas y orientadas N. a S., rodeadas de membrillos y junto a un naranjal de 4 hectáreas en producción desde algunos años antes del viñedo.

Se utilizan 2 piezas de la casa habitación como bodega. En 1895 las viñas se encontraban libres de enfermedades.

Fuentes:—Granja CARLOS Y JUAN. FCOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Junio de 1895, l p. 3 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.



23) Granja Constitución.

El viñedo de este establecimiento iniciado hacia 1890 por su propietario Alfonso Arenas vecino del pueblo de Constitución ubicado a 12 leguas al Norte del Salto, tiene una extensión de 11 hectáreas sobre una cuchilla, en una superficie total de la granja de 150 hectáreas.

Las líneas de vid se encuentran plantadas entre hileras de olivos importados de España distantes entre sí a 9 metros, comprenden las variedades Jacques, Borgoñas, Pinot negro y blanco, Cabernet, Caurai, Sauvignon, Perogimenes y otras. Una parte de estas variedades está injertada en pies americanos (Rupestris) en previsión de la filoxera. Existen montes frutales, de pinos, eucaliptus, fresnos, robles, jacarandá, casuarinas, acacias, nogales, lapachos, paraísos, etc.

El establecimiento tiene una chacra de 38 hectáreas que se cultivan cereales. En el centro de la granja se encuentra la casa en que habita el propietario con su familia.

Fuentes: —Granja «CONSTITUCION»... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 6 de Diciembre de 1895 1 p 1 y 2 col.

—FERNANDEZ, J.-VIQUE, R. ídem.

24) Parada Herrería.

El viñedo fue iniciado en 1890 por Manuel Díaz en un terreno de 64 cuadras de las cuales ocupa 3 con la variedad Harriague. La parada Herrería del F.C.N.O. se encuentra en este predio. Está rodeado de plantas frutales. Tiene casa de piedra.

Fuentes: —Parada HERRERIA de Manuel Díaz. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 25 de Julio de 1895, lp. 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

25) Granja Caridad.

Fundado el viñedo en 1891 por su propietario el cura de la Iglesia de Salto Crisanto López ubicado al Sud-oeste del Hipódromo en un terreno de 18 hectáreas de las que 14 ocupa la viña. La mayoría son de la variedad Harriague y un poco de blanca Semillon.

Las líneas orientadas E. a O. están separadas a 2 metros entre sí y a 1 metro entre planta y planta. En 1895 no tenía filoxera, pero estaba cambiando el pie del viñedo por la americana (Riparia). El viñedo está plantado en cuadros separados por calles en las que se han plantado a sus costados frutales y en el exterior paraísos.

La bodega construida de ladrillos y techo de zinc y cielo raso de tejuela, mide 12 metros de largo por 7 de ancho. Tiene 2 pisos, el primero subterráneo a 2 metros por debajo del nivel del suelo y el segundo a 2 metros por encima del suelo.

El piso superior sirve de depósito y se embotella el vino en una



máquina. El piso inferior tiene una capacidad para 200 bordalesas. La fermentación se hace en bocoyes y pipas.

Fuentes: —Granja “CARIDAD”. ECOS DEL PROGreno, Salto, 9 de Junio de 1895, lp. 1 col.

—FERNANDEZ, J. —VIQUE, R., ídem.

26) Granja Sañudo.

Situada en San Antonio Chico en una superficie de 28 hectáreas de las que el viñedo ocupa 18, e iniciado en 1891 por su propietario Manuel Sañudo. Las variedades plantadas son Harriague, Gupienott, Blanc dore y algo de Cabernet.

Las líneas alambradas ordenadas de N. a S. y E. a O. de acuerdo al terreno y agrupadas en 9 cuadros separados por calles de 8 metros, en las que hay plantados olivos, durazneros, manzanos y peros.

Hay un almácigo de 30.000 plantas Harriague destinadas a la venta. En el frente, junto al callejón que pasa por el Hipódromo del Salto se plantaron acacias de Australia y al fondo del viñedo, casuarinas.

El propietario vivía en una casita en el predio, pero aún en 1895 no tenía bodega por lo que la producción de uva se vendía a bodegas salteñas.

Fuentes: —Granja SAÑUDO. ECOS DEL PROGRESO), Salto, 21 de Julio de 1895, lp. 2 y 3 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

27) Viñedo Porto.

Ubicado sobre la costa del arroyo San Antonio Chico, fue iniciado en 1891 por su propietario Antonio Peixoto en un terreno de 32 hectáreas de las cuales el viñedo ocupa 4 con plantas de la variedad Harriague. En el resto del terreno se cultivan cereales y alfalfa y se han plantado frutales. En el predio tiene su casa-habitación el propietario.

Fuentes:—Viñedo PORTO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 24 de Agosto de 1895, l p. 1 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

28) Viñedo Geronasso.

También ubicado en San Antonio Chico, frente al anterior, pertenece a Andrés Geronasso. Plantado desde 1891 en 6 hectáreas de viña de la variedad Harriague. En el resto de la propiedad se cultivan



cebada y alfalfa. Tiene gran variedad de árboles frutales y ornamentales. Se encuentra en él la casa-habitación del propietario, un galpón para los empleados y un stud de caballos de carrera.

Fuentes: —Viñedo GERONASSO. ECOS DEL PREGRESO, Salto, 24 de Agosto de 1895, l p. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

29) Viñedo Amorim y Mo.

Iniciado en 1891 en una chacra en les inmediaciones de los Corrales de Abasto del Salto. El viñedo tiene 6 hectáreas de la variedad Harriague. El predio tiene además 1 hectárea de frutales, 1 hectárea de alfalfa y otra de cebada y una extensión en que se cultivan verduras. El encargado del establecimiento utiliza para su vivienda la casa de material que se encuentra en el predio.

Fuentes: —Viñedo AMORIM Y MO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 4 de Setiembre de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

30) Viñedo Castro y Cuevas.

En la costa del arroyo San Antonio Chico se encuentra este viñedo desde 1892 en un predio de 20 hectáreas de las cuales la viña ocupa 12.

Dividido en 10 cuadros separados por calles de 5 metros. Las líneas orientadas N. a S. y a una distancia de 1 m.80 entre sí y las plantas a 1 m.40.

En 1895 se plantaban almácigos con sarmientos de le misma viña para ampliar en el futuro la misma. Las calles tienen plantados plátanos y rodeando la viña plantas frutales en gran variedad.

No tiene bodega, vendiéndose en Salto la cosecha. Una casita la ocupa el encargado del establecimiento.

Fuentes: —Viñedo CASTRO Y CUEVAS... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 11 de Junio de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

31) Viñedo Duraznal.

Situado en las inmediaciones y hacia el Noroeste del Hipódromo del Salto en una propiedad de Juan Vuscassolich de 15 hectáreas de las que ocupa el viñedo, iniciado en 1892, 9 hectáreas de la variedad Harriague y algo de blanca Semillion. Tiene gran variedad de árboles frutales y paraísos. No tiene bodega y la casa esta ocupada por el encargado del viñedo.



Fuentes: -Viñedo DURAZNAL... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Junio de 1895, 1 p. 1 col.
-FERNANDEZ, J.-VIQUE, R., ídem.

32) Viñedo Lazbal.

También situado al Noroeste del Hipódromo salteño en una extensión de 35 hectáreas, correspondiéndole al viñedo 18.

A diferencia del resto, no se halla dividido en cuadros, sino en dos por una calle central. Iniciado hacia 1892, sus líneas se orientan E. a O. a 2 metros de distancia entre sí y las plantas a l m 20. Había en 1895 almácigos de viña americana (Riparia) para pie de injerto.

Tiene una casa de material ocupada por los encargados de la viña y se hace la fermentación del vino en bordalesas.

Fuentes:—Viña LAZBAL. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Junio de 1895, lp. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

33) Granja San Nicolás.

Ubicada al Oeste del Hipódromo del Salto y propiedad de la Viuda de Orcasitas en un predio de 37 hectáreas, de las que 14 están plantadas con viñas desde 1892 de la variedad Harriague.

Las líneas están orientadas de N. a S. a 2 metros de distancia entre ellas y las plantas a l m 60.

El viñedo esté dividido en 4 cuadros separados por calles de 7 metros en las que se plantaron olivos. Hay árboles frutales y almácigos de viñas americanas. En una casita habita el encargado del viñedo.

Fuentes: —Granja SAN NICOLAS. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Junio de 1895, lp 2 col
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, P., ídem.

34) Viñedo Pigurina Burnett.

Iniciado en 1892 y situado en San Antonio en un predio de los Señores Pigurina y Burnett de 30 cuerdas de las que 10 corresponden a la viña.. Se encuentra a su vez rodeado de los viñedos “Granja MOLL”, Chateau “SAN ANTONIO” y el viñedo “SAN JORGE”.

Plantado en su mayor parte con la variedad Harriague y algo de Cabernet. Sus líneas orientadas N. a S. y alambradas con postes de ñandubay.

En 1895 no tenía filoxera y en previsión tenía almácigos de viñas americanas (Licecumen, Morticula, Solonis, Sticalis, Riparia y Champin).



En el establecimiento se encuentra un edificio y galpones, pero no tiene bodega. Se cultivan cereales y la viña ocupa permanentemente a 6 peones.

Fuentes:—Viñedo FIGURINA BURNETT. ECOS DEL PROGRESO. Salto, 19 de Junio. 1 p. 3 col..

—FERNANDEZ, J.-VIQUE, R., ídem.

35) Viñedo Félix Berreta.

Vecino del viñedo Figurina Burnett, se encuentra en San Antonio, el de Félix Berreta, iniciado en 1892 en un terreno de 21 hectáreas de las cuales 6 están plantadas con viñas de la variedad Harriague.

Las líneas estén orientadas N. a S., a 2 metros de distancia entre ellas y las plantas a 1 m. 20.

La bodega tiene un edificio de 8 metros de largo por 7 de ancho, en dos pisos.

Fuentes:—Viñedo FELIX BERRETA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Junio de 1895, 1 p. 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

36) Granja Isabelita.

En un establecimiento agropecuario de 600 hectáreas aproximadamente ubicado en la costa del Yacuy, a una legua de la estación Santa Ana (F.C.N.O.) el señor Semblat Morel tiene en él un viñedo de 5 hectáreas iniciado hacia 1892. Distribuido en 5 cuadros y plantadas las variedades Harriague, Cabernet y Malvet.

Las líneas orientadas N. a S. y alambradas con 3 hilos y postes de ñandubay, colocadas a 2 metros de distancia una de otra y las plantas a 1 m 50.

No tiene bodega. Existen frutales, paraísos y mimbres.

Fuentes: —Granja ISABELITA de Semblat Moral. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 25 de junio de 1895, 1 p. 4 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, 2., ídem.

37) Granja San Carlos.

El comerciante Carlos Maldini, de estación Palomas del F.C.N.O., inició en 1892 el cultivo de una viña en su campo contiguo, en una superficie de 6 hectáreas de la variedad Harriague.

Dividido en 4 cuadros separados por calles de 10 metros, a cuyos costados se han plantado paraísos y olivos.

En 1895 tenía filoxera, por lo que tenía almácigos de viñas americanas para utilizarlos como pie.

La bodega mide 20 metros de largo por 12 de ancho, es subterrá-



nea a 9 metros de profundidad, escavada en terreno de piedra. En el piso superior, a nivel del suelo, se elabora el vino. La construcción es de piedra y portland.

El vino se comercializa en el mismo almacén.

Fuentes:—Granja SAN CARLOS. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Junio de 1895, l p 3 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

38) Granja Recco (o Becco).

En La Blanqueada, sobre el camino al Hipódromo del Salto, Lázaro Machiavello ha iniciado en 1892 un viñedo de 4 hectáreas con la variedad Harriague.

Las líneas por estar en la cima de una colina se orientan en todas direcciones. Hay frutales, entre ellos un importante naranjal. En el resto del predio se siembran cereales y verduras.

No tiene bodega.

Fuentes: —Granja «Recco». ECOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Junio de 1895, 1 p. 3 col.

—FERNANDEZ, J. —VIQUE, R., ídem.

39) Granja El Paraíso.

En una extensión de 80 hectáreas, los señores Machín y Martínez han iniciado en 1892, en el paraje Palomar, un viñedo en 6 hectáreas de la variedad Harriague.

Hay frutales y paraísos y en una parte del terreno se cultiva maní. Tiene una casa para sus jornaleros y un galpón para granero. No tiene bodega.

Fuentes:—Granja “EL PARAISO”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 21 de Julio de 1895, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

40) Granja Ester.

Situada en San Antonio Grande, próxima a la estación del F.C.N.O., en una extensión de 48 cuadradas, su propietario Alejandro Osimani inició en 1892 un viñedo en 7 hectáreas. La variedad dominante es Harriague y algo de Semillon.

Las líneas alambradas con postes de ñandubay, estén orientadas N. a S., se encuentran a 2 metros una de otra y las plantas a l m 40. En sus inicios se plantaron 10 cuadradas con la variedad Harriague, pero se perdieron 7. En 1893 se plantaron 6 cuadradas, perdiéndose 4 por causa de la seca y la langosta. En 1894 se repusieron, llegándose a un total de 7 hectáreas de viña. En 1895 no tenía filoxera.



En las calles de la viña de 8 a 10 metros de ancho se han plantado naranjos, durazneros y damascos. Tiene un monte de paraísos, casuarinas, acacias; cañaverales y mimbres.

En la planta baja de un edificio construido en piedra, se encuentra la bodega de 13 metros de largo por 10 de ancho y 4 metros de altura. Es dirigida por su propietario y da trabajo y alojamiento a 6 peones de los que 4 son nacionales.

Fuentes:—Granja “ESTER”... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Julio de 1895, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

41) Establecimiento San Luis.

Es una colonia particular propiedad de Luis López Jaureguy, situada en Itapebí Grande, 3ª sección rural de Depto. de Salto.

Está dividida en 24 chacras que ocupan 1.800 cuadradas en las que trabajan 64 personas. Se siembra trigo, maíz, maní, etc. Posee herramientas adecuadas a sus labores desde trilladora a vapor hasta arados, animales, etc. Tiene un granero de zinc de 60 metros de largo por 24 de ancho.

Se ha plantado un viñedo en 10 hectáreas desde 1892, con la variedad Cabernet. Las líneas están alambradas y separadas a 2 metros entre sí y las plantas una parte a 2 metros entre planta y planta y otra a 1 m 20.

Fuentes:—“SAN LUIS”... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 24 de Julio de 1895, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

42) Viña de Gerónimo Lechini.

Gerónimo Lechini es propietario de 5 cuadradas de terreno en la ciudad del Salto en el que ha plantado desde 1892, 2 cuadradas de viña de la variedad Harriague.

Hay frutales y paraísos, tiene en el mismo una casa, taller de herrería y carpintería.

Fuentes:—GERONIMO LECHINI... ECOS DEL PROGRESO, Salto 25 de Julio de 1895, 1 p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

43) Granja Viuda de Noguera.

Ubicada sobre la costa del San Antonio Chico en el paraje denominado “La Colonia”, en un predio de 30 hectáreas se inició en 1892 un viñedo ocupando 7 hectáreas con la variedad Harriague.



El viñedo está dividido en 6 cuadros separados por calles. Las líneas están orientadas en todas direcciones y a una distancia de 1 m 20 entre sí. En 1895 estaba aún libre de filoxera.

No tiene bodega, vende la uva en Salto.

Fuentes:—Granja "VIUDA DE NOGUERA". ECOS DEL PROGRESO, Salto, 24 de Agosto de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

44) Granja Chetau San Pablo.

Se encuentra en la región de San Antonio conocida como "Centro Vitícola" a la altura de Parada Harrería del F.C.N.O. con una extensión de 28 hectáreas. Su propietario Pablo Gommeret inició en 1892 una viña de 13 hectáreas y media. Predomina la variedad Harriague con algo de Cabernet, Pinaud y Saint Emilion.

El viñedo se divide en 5 cuadros, con amplias calles en las que se han plantado árboles frutales y ornamentales. Las líneas orientadas N. a S. y E. a O. se encuentran a la 20 de distancia entre si.

Hay una casa para el señor Julio Boissos, encargado del establecimiento.

No tiene bodega y la uva se la vende a Harriague. En 1894 tenía filoxera y estaban injertando sobre pie americano la variedad Harriague.

Fuentes: —ALVAREZ, T.[Informe]...art. cit., lp 4 col.

—Granja CHATEAU "SAN PABLO". ECOS DEL PROGRESO, Salto, 1~ de Setiembre de 1895 lp 1 y 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

45) Chacra de Juan Bautista Bergara.

En la afueras del pueblo de Constitución, se encuentra en una cuchilla la chacra de Juan Bautista Bergara con una superficie de 30 hectáreas de las que cultiva 16 y en 2 ha comenzado a plantar desde 1892 una viña predominando la variedad Harriague. Tiene frutales, paraísos y álamos.

Fuentes:—JUAN BAUTISTA BERGARA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 10 de Diciembre de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

46) Chacra Chambla.

Situada en la costa del San Antonio Grande y en una extensión de 150 hectáreas, de las que 15 se dedican a agricultura y las restantes divididas en potreros a la ganadería, son propiedad de los hermanos



Andrés y Domingo Chambla, que de jornaleros pasaron a arrendatarios y finalmente a propietarios.

De las 15 hectáreas dedicadas a la agricultura, 10 se siembran de legumbres y verduras para el mercado de la ciudad del Salto y 5 hectáreas se han plantado con viña desde 1892. Las variedades son Harriague y Cabernet.

Fuentes: -Granja CHAMBLA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, 1 p. 2col

-FERNANDEZ, J.-VIQUE, R., ídem.

47) Viñedo Urreta.

Es propiedad de la firma Urreta y Cía. y está situado en “El Palomar”, en un predio de 20 hectáreas.

Desde alrededor de 1893 se ha plantado una viña en 6 hectáreas, dividida en 7 cuadros separados por calles de 5 metros de ancho.

Las líneas están orientadas de N. a S. a una distancia de 2 metros entre ellas y de planta a planta a 1 m 50. Se usa la poda corta y no tiene bodega.

Fuentes:—Viñedo URRETA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 11 de Junio de 1895, 1 p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

48) Bodega Santa Magdalena.

Ubicada en San Antonio Chico y lindera de la Granja «Sañudo», propiedad de Manuel N. Pintos, se inició desde 1893 una viña de 8 hectáreas con la variedad Italiana. Hay plantas frutales en especial naranjales. Tiene una casa de 12 metros de largo por 8 de ancho, en cuyos sótanos se encuentra la bodega.

Fuentes: -Bodega SANTA MAGDALENA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 21 de Julio de 1895 1 p 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

49) Viñedo Castellano.

En el paraje “La Colonia” y en una extensión de 30 hectáreas propiedad de los señores Castellano e hijos, se ha plantado desde 1893 una viña en un área de 10 hectáreas en su mayor parte de la variedad Harriague y una parte de viña exclusivamente para mesa.

El viñedo está dividido en 5 cuadros y separados por calles de 5 a 6 metros de ancho. En las calles se han plantado árboles frutales y lo rodean paraísos. Hay una casa que sirve de vivienda al mayordomo. No tiene bodega.



Fuentes:—Viñedo “CASTELLANO”... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 3 de Setiembre de 1895, l p 1 col.
—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

50) Viñedo Eladio Moll.

En San Antonio y lindero con los viñedos de Brauer, Berreta y Pigurina se encuentra en una superficie de 30 hectáreas que pertenecen a Eladio Moll un viñedo iniciado en 1893 en un área de 8 hectáreas. Las variedades dominantes son Harriague, Gamay y Blanca. El viñedo está dividido en cuadros, con líneas alambradas. En el resto del predio se cultivan cereales.

Posee un “chalet” con techo de tejas en que habita su propietario y explota el establecimiento con 3 peones.

Fuentes:—Viñedo de ELADIO MOLL. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 26 de Setiembre de 1895, l p 1 col.
—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

51) Viñedo de Jose Souto.

A tres leguas de Constitución, en un establecimiento con una extensión de 2.050 hectáreas y de las que se cultivan 20, José Souto ha comenzado a plantar un viñedo desde 1893 en 7 hectáreas.

Existen 4 hectáreas con árboles frutales. El predio que está frente al Río Uruguay se dedica en su mayor parte a la ganadería.

Ha producido vino que comercializa en la zona.

Fuentes:—JOSE SOUTO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 10 de Diciembre de 1895, l p l col.
—FERNANDEZ, J—VIQUE, R., ídem.

52) Chacra de Angel Ambrosioni.

La chacra se encuentra en una cuchilla cerca del pueblo de Belén, pertenece a Angel Ambrosioni. El viñedo que en ella se comenzó a cultivar en 1893 está a cargo del piemontés Antonio Prato, idóneo en viticultura. Tiene 6 hectáreas con las variedades Harriague, Blanca, Moscatel y americana para utilizarla como pie de injerto.

Las líneas están orientadas N. a S., a 2 metros de distancia entre ellas y a 1 metro entre una planta y otra. Están alambradas con 3 hilos de alambre N° 9 y 10 y postes de madera blanca y ñandubay. Las otras 12 hectáreas de la chacra se siembran con cereales y legumbres. Hay árboles frutales y forestales. Toda la chacra está cercada con 4 hilos de alambre de hierro y postes de ñandubay. Tiene un rancho de terrón y techo de zinc y otro de techo de paja.



Fuentes: —Chacra de Angel Ambrosioni a cargo de Antonio Prato. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 17 de Diciembre de 1895, 1 p 1 y 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

53) Granja Pérez Iglesias (o Victoria)

El viñedo de este establecimiento se ha iniciado en 1894. Se han plantado variedades americanas y europeas en almácigos alambrados que se cubren con lonas para resguardarlos cuando sea necesario.

La viña ocupa 6 hectáreas dividida en cuadros de 1 hectárea. Las líneas están a una distancia de 2 metros una de otra y las plantas a 1 m 66.

La bodega es subterránea con capacidad para 100 bordalesas.

Fuentes: —Granja PEREZ. IGLESIAS. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Junio de 1895 l p 1 col

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

54) Granja Rousseau.

Situada el Oeste del Hipódromo del Salto, lindando con la granja “Simon”, propiedad de Pedro Rousseau, tiene 7 hectáreas de viña en que predomina la variedad Harriague.

Las líneas orientadas N. a S. se hallan a una distancia de 1 m 50 entre ellas y las plantas a 1 m 25 entre sí. Se usa la poda redonda y se abona con la grapa que queda luego de elaborado el vino.

El viñedo está dividido en 6 cuadros separados por calles de 4 metros. Hay plantados frutales y paraísos. La bodega es subterránea, mide 13 metros de largo por 8 de ancho. Para la fermentación tiene 2 cubas de 50 hectolitros cada una y un alambique en el que produce cognac. Elabora vinos tintos, blancos y cognac que están muy bien conceptuados por la experiencia de su propietario, uno de los viticultores pioneros en el departamento.

Fuentes: —Granja RO[U]SSEAU. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Junio de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

55) Granja Juanche Hnos. (Jaureche Hnos.).

Ubicada en Salto en las calles Cuareim y Sequeira, propiedad de los señores Juanche Hnos. (Jaureche Hnos. según J. Fernández y R. Vique), el viñedo, tiene una superficie de 3 hectáreas, está dividida en 4 cuadros y separados por calles en las que se plantaron naranjos y olivos, las variedades de viñas son Cabernet y Chasselle. Tiene una



casa sobre la calle Cuareim en que habita el encargado del establecimiento.

Fuentes: —Granja JUANCHE HNOS... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 17 de Agosto de 1895, lp. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

56) Viñedos Gallino.

El viñedo se encuentra en la quinta de Pedro Gallino de naranjos y mandarinos que tiene desde hace muchos años en el paraje denominado “La Amarilla” en Salto. Tiene una extensión de 4 hectáreas dividido en 4 cuadros con líneas orientadas N. a S.

A 500 metros y en otra chacra de Pedro Gallino hay otro viñedo de 6 hectáreas de la variedad Harriague. Cada viñedo tiene casa de material para los encargados de los mismos.

Fuentes: —Viñedos “GALLINO”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 27 de Agosto de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

57) Viñedo Real.

Se encuentra en el camino a los Corrales de Abasto del Salto la quinta de Pedro Real en la que tiene un viñedo al costado de su casa, ocupando una extensión de 4 hectáreas. Está dividido en 4 cuadros, separados por calles de 5 metros de ancho.

Las líneas se orientan E. a O. y las variedades plantadas son Harriague y algo de Vidiella. En el resto del predio se cultivan cereales.

Fuentes: —Viñedo “REAL”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 3 de Setiembre de 1895, l p. 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

58) Viñedo Luciano Bordain (o Poupdin)

El viñedo de Luciano Bordain (o Bourdin) con 2 hectáreas de viña de la variedad Harriague, se encuentre en la parada herrería del F.C.N.O. Tiene plantas frutales y paraísos.

Fuentes: —“LUCIANO BORDAIN”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 4 de Setiembre de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.



59) Viñedo Viera.

Ubicado en Salto Chico, pertenece al coronel Viera, ocupa un área de 5 hectáreas, predominando la variedad Harriague, algo de Vidiella y americana. Tiene plantas frutales y de ornato.

Fuentes: -Viñedo «VIERA». ECOS DEL PROGRESO, Salto, 26 de Setiembre de 1895, 1 p 1 col.

-FERNANDEZ, J-VIQUE, R., ídem.

60) Viñedo Berro.

Situado cerca de la costa del San Antonio Chico en el paraje «El Palomar», propiedad de Enrique S. Berro, con una superficie total de 18 hectáreas de las que 5 y media lo ocupa el viñedo.

La viña plantada con la variedad Harriague, está dividido en 3 grandes cuadros separados por calles de 5 a 6 metros a cuyos costados se han plantado casuarinas.

Las líneas están orientadas E. a O. y distantes 1 m 40 entre sí. Hay almácigos de viña americana (Riparia y Rupestris) para servir de pie. Tiene plantas frutales.

Frente a la calle que pasa por el viñedo se encuentra el “chalet” de techo de tejas que lo habite su propietario. No tiene bodega.

Fuentes: —Viñedo de BERRO. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Junio de 1895, lp. 2 y 3 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

61) Bodega Hispano Uruguaya.

Instalada en la casa de comercio de los señores Avellanal y Cia. en la ciudad del Salto.

La bodega se divide en 3 secciones. La primera de 25 metros de largo por 20 de ancho es la sala de fermentación. Tiene 16 cubas con una capacidad de 34 hectolitros cada una, un “foudre” de 160 hectolitros y otro de 40. La fermentación lenta se hace en bocoyes con una capacidad de 500 litros cada uno. Como particularidad éstos tienen unos tapones de madera, con una perforación en el centro que se tapa con algodón para permitir la salida del ácido carbónico e impedir el escape de alcohol. Los vinos hechos se colocan en cascots. La segunda sección, mide 20 metros de largo por 20 de ancho y se usa como depósito para estacionamiento de los vinos en cascots que se encuentran sobre estibas de pino tea. La tercera sección mide 30 metros de largo por 7 de ancho y es un depósito de cascots vacíos, pero eventualmente puede servir de sala de fermentación y depósito de vinos. La capacidad total de la bodega es de 1.000 bordalesas. Produce vinos tintos y blancos. Se comercializa en la misma casa y en Montevideo.

Fuentes: —Bodega HISPANO URUGUAYA. ECOS DEL PRO-



GRESO, Salto, 21 de Julio de 1895, lp 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

62) Granja Esperanza.

Ubicada frente al Hipódromo del Salto, pertenece al coronel Teófilo Córdoba en un terreno de 16 hectáreas en el que se ha plantado una viña de 8 hectáreas con la variedad Harriague. En las calles que separan los cuadros se encuentran plantados durazneros, naranjos, casuarinas, olivos y plantas ornamentales.

Tiene casa con jardín y el establecimiento está a cargo de Juan Giroud.

Fuentes: —Granja “ESPERANZA”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Agosto de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

63) Viñedo Tres Manantiales.

También se encuentra próximo al Hipódromo del Salto, propiedad de Joaquín Mascaró, a cargo de Bautista Pisagni. El viñedo tiene una extensión de 4 hectáreas y domina la variedad Harriague y algo de Cabernet y Chasselet-dore. Hay variedad de plantas frutales.

Fuentes: -Viñedo «TRES MANANTIALES». ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Agosto de 1895, 1 p. 1col.
-FERNANDEZ, J.-VIQUE, R., ídem.

64) Maison Playe.

Pertenece este establecimiento a los señores Ricardo Williams y Carlos Playé, situado próximo a los talleres del F.C. en el paraje “La Blanqueada”.

Son 7 hectáreas de viñas de la variedad Harriague, divididas en 4 cuadros. En sus calles, una variedad de árboles frutales, acacias y ciprés.

Tiene su casa-habitación Carlos Playé y su familia.

Fuentes: —MAISON PLAYE... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 20 de Agosto de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

65) Viñedo Chouhy.

El viñedo tiene cerca de 5 hectáreas y se encuentra a corta distancia de la ciudad del Salto, en el paraje Salto Chico, perteneció a Pedro Chouhy.

La viña está dividida en 4 grandes cuadros y calles de 5 metros de



ancho a cuyos lados hay plantados árboles frutales y olivos. La mayoría de las viñas son Harriague y algo de Cabernet.

Tiene una casa que utilizan como vivienda los encargados de dirigir al establecimiento.

Fuentes: —Viñedo CHOUHY. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 22 de Agosto de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

66) Viñedo Laborda.

Junto al anterior (Chouhy) se encuentra el viñedo perteneciente al señor Laborde. Son 14 hectáreas de viña, divididas en cuadros y calles con árboles frutales. Predomina la variedad Harriague y algunas Cabernet y Chassellet-doré. El propietario tiene una casa de material para su vivienda.

Fuentes: —Viñedo LABORDA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 22 de Agosto de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

67) Granja La Bodeguita.

Sobre el camino de La Blanqueada, se encuentra esta granja de propiedad de Nicolás Solani. La vía del F.C.N.O. la parte en dos. A un lado está el viñedo de 4 hectáreas en un solo cuadro y de la variedad Harriague. Las líneas están orientadas N. a S. y alambradas con postes de ñandubay. A los costados están plantados olivos y árboles frutales.

Al otro lado se encuentra un espectacular “chalet” de 17 metros de largo por 5 m y medio de ancho. Cerca del “chalet” se encuentra la vivienda del encargado del establecimiento y una caballeriza.

En los sótanos del “chalet” se encuentra la bodega, de las mismas dimensiones que éste, tiene capacidad para 100 bordalesas.

Fuentes: —Granja «LA BODEGUITA»... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 23 de Agosto de 1895, 1 p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

68) Viñedo Massarini.

Ubicado en el paraje «La Colonia», pertenece a Juan Massarini, con una superficie de viña de 2 hectáreas.

Posee una casa para habitación de su propietario.



Fuentes:—Viñedo MASSARINI. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 24 de Agosto de 1895, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

69) Viñedo Sosa.

Pertenece e Cecilio Sosa y también está situado en “La Colonia”. El viñedo tiene 2 hectáreas, con la variedad Harriague. Tiene algunos árboles frutales y paraísos y se encuentra la casa en que vive su propietario.

Fuentes:—Viñedo “SOSA”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 27 de Agosto de 1895, lp. 2 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

70) Estancia Arnaud.

En la estancia de Juan B. Arnaud, de una legua de extensión, situada a legua y media de la estación Isla de Sarandí, paraje “Patitas” en el Depto. de Artigas se ha plantado una viña de 8 hectáreas con diversas variedades, dividida en cuadros. Hay montes de árboles frutales, forestales, incluso exóticos, chacras donde se cultivan cereales, legumbres, hortalizas, etc. El resto de la superficie lo ocupa la ganadería.

En agricultura trabajan permanentemente 11 personas y en ganadería 5.

Fuentes: —Un establecimiento importante en Artigas. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 29 de Agosto de 1895, lp 1 y 2 col.

—Idem, 30 de Agosto de 1295, l p. 1 y 2 col.

71) Granja Miquelarena.

En la granja perteneciente a Pedro J. Miquelarena se han plantado 10 hectáreas de viña de las variedades Harriague, Cabernet, Pinaud, Vidiella, Moscatel blanca y negra y una parte de viña americana (Riparia y Champion).

Las líneas están alambradas con 2 hilos de alambre galvanizado y postes de ñandubay. En los caminos que separan los cuadros, de 7 metros de ancho y de 9 el principal hay plantados olivos y árboles frutales. También existen paraísos, acacias, fresnos, casuarinas, etc.

Fuentes: —Granja MIQUELARENA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 1º de Setiembre de 1895, lp 1 col

—FERNANDEZ, J.—VIQUE., R., ídem.



72) Granja Stella Lombarda.

Con una superficie de 18 hectáreas, la granja propiedad de Bernardo Tenca, situada en “La Colonia”, existe una viña de 6 hectáreas de la variedad Harriague.

El viñedo está dividido en 5 cuadros y calles de 5 metros. Hay frutales y en el predio se encuentra la casa-habitación de su propietario.

Fuentes: —La “STELLA LOMBARDA”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 1º de Setiembre de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J. —VIQUE, R., ídem.

73) Granja Arzadum.

En Mataojo en un terreno de 26 hectáreas se encuentra la granja de Santiago Arzadum, donde a su vez está su casa de comercio.

El viñedo tiene 6 hectáreas y en el resto se cultivan cereales. Las variedades que tiene la viña son las de Harriague.

Fuentes:—Granja “ARZADUM”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 10 de Diciembre de 1895, lp 1 col
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

74) Chacra de Esteban Baquerie.

Se encuentra en las cercanías de Belén, la chacra del francés Esteban Baquerie con una superficie de 22 hectáreas. En 4 hectáreas está plantada la viña de las variedades Harriague y Morada. Las líneas están orientadas de E. a O. y a 2 metros de distancia una de otra y las plantas a 1 metro.

Toda la chacra está cercada en parte con 4 hilos y en otra de 5 hilos de alambre de hierro y postes de madera blanca y ñandubay.

Fuentes: —Los viñedos de Belén. Sus estados, números y extensión... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 11 de Diciembre de 1895, lp 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

75) Chacra de Julián Orcasitas.

A 15 cuadras del pueblo de Belén se encuentra esta chacra de 22 hectáreas propiedad de Julián Orcasitas y a cargo de D. M. Legrand.

Tiene una viña de 2 hectáreas de las variedades Harriague, Cabernet y Blanca.



Fuentes:—Los viñedos de Belén... art. cit. l p 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

76) Chacra de Julián Orcasitas (Bis)

Situada en la costa del arroyo Ceibal a unas 20 cuadras de Belén, esta chacra propiedad de Julián Orcasitas, a cargo de Pedro Olaizola.

El viñedo ocupa una extensión de 5 hectáreas, formado por las variedades Harriague y Cabernet. Las líneas se encuentran a una distancia de 2 metros una de otra y las plantas a 1 metro.

La chacra se halla cercada con 4 hilos de alambre de hierro y postes de ñandubay.

Fuentes: —Los viñedos de Belén...art. cit., lp 1 y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

77) Chacra de Antonio Giachetto.

Próximo a 10 cuadras de belén se encuentra la chacra de Antonio Giachetto de 22 hectáreas, en la que desde 1894 ha plantado una viña de 1 hectárea. Las líneas se orientan S. a N. y las medidas entre líneas y entre plantas son similares a la de las chacras anteriores.

La chacra está cercada con 3 hilos de alambre de hierro y postes de madera blanca y ñandubay.

Fuentes: —Chacra de ANTONIO GIACHETTO... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, 1 p. 1 col.
—FERNANDEZ, J. —VIQUE, R., ídem.

78) Chacra de Gerónimo Catalán.

En La chacra de Gerónimo Catalan ubicada en la costa del Ceibal a media legua de Belén ha plantado una viña de 1 hectárea. Se cultivan además cereales y legumbres.

Fuentes: —Chacra de GERONIMO CATALAN. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, l p 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

79) Chacra de Alejo Robadain.

Carlos Maldini es propietario de una chacra de 70 hectáreas ubicada a una legua de Constitución, arrienda 35 hectáreas a Alejo Robadain desde 1892. El rentero ha plantado una viña de 6 hectáreas, además de árboles frutales.

Produce vino que ha comercializado en Montevideo.



Fuentes: —ALEJO ROBADAIN. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

80) Chacra de Pascual Ozandavaral (Oxandabarat).

En la chacra de Pascual Ozandavaral de 38 hectáreas ubicada al Suroeste del pueblo de Constitución (Depto. de Salto) se han plantado 3 hectáreas de viña, cuya producción primaria se vende en Salto.

Fuentes: —PASCUAL OZANDAVARAL... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Diciembre de 1895, lp 1 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

81) Chacra de Domingo Ozandavaral (Oxandabarat).

En la chacra de Domingo Ozandavaral de 14 hectáreas ubicada en las cercanías del pueblo de Constitución se plantó 1 hectárea de viña. Las dificultades de comunicación que tenía Constitución distante 25 kilómetros de la estación Palomas del F.C.N.O. dificultó la comercialización de la producción de los viñedos a las bodegas.

Fuentes: —DOMINGO OZANUAVARAL. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Diciembre de 1895, lp 1 col
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

82) Chacra de Echaguaine y Arzuaga.

Los señores Echaguaine (o Echaguain) y Arzuaga son comerciantes establecidos en Constitución, poseen varias chacras en las afueras del pueblo. Han hecho plantar 3 hectáreas de viña en una chacra cercana y luego elaborado vino que han comercializado en su almacén, donde tienen en el sótano el depósito de los vinos.

Fuentes: —ECHAGUAINE Y ARZUAGA. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 12 de Diciembre de 1895, 1 p y 2 col.
—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

83) Viñedo La Criolla.

Situado en Salto Chico, lindando con el viñedo Viera, se encuentra esta propiedad de Pedro Gaudin. El viñedo de 5 hectáreas y media se divide en 4 cuadros con sus respectivas calles en las que se han plantado árboles frutales. Las variedades que tiene son Harriague, Cabernet, Valenciana, Blanca y otras.

Tiene una pequeña bodega, que consiste en dos piezas de material en las que se ubican varias cubas y bocoyes de vino.



Fuentes: —“LACRIOLLA”... ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Enero de 1896, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

84) Bodega Lago Di Como.

En Pueblo Nuevo (Salto), calle Valentin esquina Tangarupá se encuentra el edificio la bodega “Lago di Como” que pertenece a Pedro Invernizzi. Posee tres piletas para la fermentación y dos grandes cubas una para vino tinto y otra para el blanco. La uva la compra a los viñedos de las cercanías. Elabore vino tinto, blanco, quinado, vermouth, guindado, vino rosado.

Fuentes: —Bodega “LAGO DI COMO”. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Enero de 1896, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

85) Quinta de Lazabo Grille.

El señor Lázaro Grille posee una quinta en “La Blanqueada” (Salto) y en ella ha plantado 2 hectáreas de viña. No tiene bodega.

Fuentes: —LAZARO GRILLE. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Enero de 1896, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

86) Viñedo de Juan Valtazar.

Se encuentra en Salto Chico el viñedo de Juan Valtazar de 2 hectáreas de extensión. No posee bodega.

Fuentes: —JUAN VALTAZAR. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 8 de Enero de 1896, lp 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.

87) Viñedo Sauce.

La firma Pascual Harriague posee este viñedo que se encuentra en la costa del arroyo Sauzal con una superficie de 6 hectáreas, junto a un inmenso monte de sauces. El viñedo está dividido en 5 cuadros separados por calles de 6 metros. Está arrendado a Bernardo Etchardt, que lo mantiene muy bien cuidado y la tierra es removida con arados tirados por 2 y 3 caballos.

Fuentes: —Viñedo SAUCE. ECOS DEL PROGRESO, Salto, 26 de Setiembre de 1895, l p 1 col.

—FERNANDEZ, J.—VIQUE, R., ídem.