

## *Diálogos entre sordos. Los pragmáticos y los técnicos en la época inicial de la industria vitivinícola argentina*

*Ana María Mateu y Steve Stein*

### 1. INTRODUCCION

A comienzos del siglo XXI, los vinos argentinos comenzaron a llamar la atención por su excelente calidad en todo el mundo, tanto entre los críticos como en el público en general. El que la Argentina fuera capaz de producir vinos de primera calidad no debía sorprender a nadie, ya que era una asignatura pendiente. Sus regiones diversas, al pie de los Andes, poseen condiciones casi ideales para la producción de vinos: tierras óptimas, clima seco con variaciones marcadas de temperatura entre el día y la noche, y un aprovechamiento progresivo de las aguas de sus ríos que fue estructurando el espacio productivo.

Los elogios internacionales a la calidad de los vinos argentinos recién comenzaron hace menos de una década. Sin embargo, Argentina, hoy incluida entre los «nuevos países vitivinícolas», tiene una larga tradición que a partir de una raíz colonial comenzó a crecer y a transformarse en una verdadera industria a partir de fines de la década de 1870. Su crecimiento estuvo en estrecha relación con la inserción del país, hacia fines del siglo XIX, en el circuito capitalista internacional como país periférico, dentro de un patrón de relaciones económicas claramente definidas: exportación de materias primas

---

*Fecha de recepción del original: Noviembre de 2005. Versión definitiva: Junio de 2006*

■ *Ana María Mateu es investigadora adjunta del Conicet (Mendoza) y profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo. Dirección para correspondencia: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo, Reconquista 75, Godoy Cruz, Mendoza (Argentina). mateu@lanet.com.ar*

■ *Steve Stein es profesor de Historia y Director del Center for Latin American Studies, University of Miami. Dirección para correspondencia: srafael@miami.edu*

e importación de manufacturas bajo un régimen de libre cambio. Argentina era una de las regiones nuevas, con abundancia de recursos naturales y en excelentes condiciones de convertirse en país receptor. Ya había comenzado a realizar algunos cambios dentro del credo positivista de «Orden y Progreso» y a estructurar una compleja red de relaciones políticas, económicas y sociales que se tradujeron en una organización política más o menos estable, en la formación de un mercado nacional conectado por el ferrocarril, la estructuración de un sistema jurídico que ofrecía seguridad y garantías para los extranjeros y sus inversiones, y la incorporación de nuevas tierras para el ganado y los cereales.

Esta investigación examina la conformación del modelo productivo y comercial de la vitivinicultura mendocina en su época fundacional entre 1870 y 1930<sup>1</sup>. Nuestro enfoque principal es el análisis del permanente conflicto entre cantidad y calidad que ha caracterizado la vitivinicultura mendocina desde los últimos años del siglo XIX y durante casi un siglo después. Pretende confrontar las prácticas industriales e incluso las políticas públicas con los consejos de destacados especialistas y de estudios técnicos auspiciados por el gobierno, que asombran tanto por la minuciosidad y claridad de sus análisis como por la tenacidad con que fueron desoídos. Aunque el periodo a estudiar es el fundacional, desde mediados de 1870 hasta 1930, lo llamativo es que estos consejos para poner en niveles de competitividad a uno de los principales polos industriales del país, en medio de una economía agro-exportadora, fueron reiterados con llamativa fidelidad hasta hace muy pocos años. Y con igual empeño parecieran haber sido casi totalmente ignorados o más bien rechazados por los sectores dominantes de la industria. ¿Por qué ganó la cantidad sobre la calidad? ¿Por qué el modelo inicial se endureció y se tardó tanto en llegar a la producción de vinos finos y a los mercados de exportación? ¿Por qué la industria apuntó siempre casi exclusivamente hacia el mercado interno? Éstas son algunas de las preguntas que nos proponemos responder para estos años iniciales y para ensayar hipótesis para los posteriores.

## 2. LA MULTIPLICACION DE LAS UVAS Y LOS VINOS

Distintos autores han caracterizado los rasgos que adoptó la penetración de la Revolución Industrial y la inserción del país en el capitalismo internacional<sup>2</sup>. Las exportaciones cambiaron sustancialmente y los rubros principales se convirtieron en trigo, maíz, lino, tasajo, cueros vacunos. Aunque la importación de bienes de consumo siguió ocupando un lugar destacado, se comenzaron a traer insumos industriales, bienes de capital, materias primas y artículos no terminados, disminuyendo la de artículos que se habían comenzado a producir en el país como el azúcar, la cerveza, la harina y el vino.

---

<sup>1</sup> Mendoza fue, y sigue siendo, la región argentina de mayor importancia en términos de producción y comercio de vinos. Aunque aparecieron en estos años industrias vitivinícolas en otras zonas, como San Juan, Salta, La Rioja y Río Negro, dado el rol preeminente de Mendoza en la conformación del modelo, hemos centrado nuestro análisis en esta región para el presente trabajo.

<sup>2</sup> CORTÉS CONDE (1965); DORFMAN (1970); GIRBAL DE BLACHA (1987); LACLAU (1975); SCHVARZER (1996); SUNKEL Y PAZ (1984).

Dentro del gran marco de la inserción en la economía internacional y de los límites que ésta imponía, provincias como Tucumán y Mendoza pudieron insertarse exitosamente en ese circuito. Balán y López (1977) consideran a esta capacidad de maniobra provincial, que se prolongó hasta 1930, única en la historia de las economías regionales. En el caso de Mendoza, la ganadería comercial había dejado de ser redituable para la provincia a la par que tampoco se podía competir con la producción cerealera de las colonias agrícolas de Santa Fe. Esta coyuntura parecía indicar que había que pensar en otra actividad económica, y la reactivación de la vitivinicultura fue el camino escogido. El precio internacional de los vinos había aumentado por la epidemia de filoxera que invadió a partir de 1860 a los campos franceses, extendiéndose a otros países del mediterráneo, y provocando la destrucción de los viñedos y el descenso de la producción. Desde una perspectiva más cercana, las políticas inmigratorias argentinas habían traído al país el aumento enorme en el mercado de consumidores de origen sud-europeo, acostumbrados a una dieta que incluía el vino como elemento básico.

La expansión del mercado vitivinícola requirió de políticas públicas nacionales y provinciales que la acompañaran y facilitaran el acceso al mercado interno en expansión. Desde mediados de la década de 1870 se impulsaron una serie de medidas que harían posible el cambio de modelo económico dentro del campo de fuerzas de adecuación al sistema capitalista. Las políticas públicas se orientaron hacia el desarrollo de cuatro elementos básicos para el lanzamiento de una vigorosa industria vitivinícola: tierra irrigada, capital, mano de obra, y protección de la competencia internacional (Mateu, 1999-2000). Esto hizo posible el abandono de las tradicionales relaciones comerciales con el Pacífico y la vinculación con el Atlántico.

Uno de los desarrollos industriales más importantes que se dio en el país fue la vitivinicultura de Mendoza, que experimentó un crecimiento realmente explosivo a fines del siglo XIX y principios del XX. En 1884, 334 bodegas produjeron unos 23.000 hectolitros de vino con el fruto de 3.573 hectáreas de viñedos. Treinta años más tarde, 1.397 bodegas (incremento del 320%) estaban produciendo 4.310.000 hectolitros (incremento de 120.527%) con 55.293 hectáreas (incremento de 1.448%). Sólo entre 1901 y 1915 la producción de vino aumentó en un 90,4%, impulsando a Argentina al quinto lugar en el mundo y representando en 1914 el 76% del PBI provincial de Mendoza. Las diez bodegas de mayor tamaño producían el 15% de esa cifra<sup>3</sup>.

La explosión del consumo fue la fuerza motor de este crecimiento. En el período 1880-1930 esa demanda aumentaba en casi un 5% anual, resultado por una parte del creciente número de consumidores y por otra de una duplicación en el consumo per cápita, que alcanzó 65 litros en 1915. En este año el vino era el tercer artículo de consumo en el país después del pan y la carne, constituyendo el 8,7% del gasto familiar promedio para alimentos y bebidas.

Las tarifas aduaneras también tuvieron una gran incidencia sobre el desarrollo de este sector, aún siendo muy inestables y con propósitos mayormente rentísticos. La

---

<sup>3</sup> BUNGE (1929), MARTÍN (1992: 255, 258 y 259), MATEU (2002).

manera tradicional de crear industrias fue (y sigue siendo) la aplicación de un sistema aduanero proteccionista, ya que los derechos de importación a manufacturas extranjeras crean además de rentas fiscales un clima propicio para el desarrollo de actividades que, al amparo de esa seguridad, se hallan en condiciones competitivas muy favorables. Hubo varias medidas impositivas a partir de 1876 que tuvieron el efecto de virtualmente cerrar el mercado argentino a los vinos importados. Entre ellas destaca un aumento para el vino común del 40% de arancel. En los años siguientes éste nunca fue menor a 60%, subiendo al 80% en 1892-93 y entre 1906 y 1921. Para los vinos finos llegó a la cifra astronómica de 200% (Fernández, 2005: 2).

Sin embargo, esta industria en ebullición tuvo algunos ribetes menos favorables y que le imprimieron un perfil al cual costó cien años abandonar. En contraste, pues, con la opinión actual tan halagadora sobre los vinos argentinos, en las primeras décadas de la industria observadores muy entendidos como Pedro Arata, el presidente de la Comisión Nacional de Investigación Vinícola, escribió en 1903: «Con contadas excepciones, estas fábricas (bodegas) son de la peor especie, mal instaladas, peor dirigidas y por personas sin conocimientos técnicos, que ignoran los principios más rudimentarios de higiene y elaboran productos incalificables que se expenden al público en damajuanas y en cantidad verdaderamente asombrosa» (Arata, 1903: 236). La situación parecía no haber cambiado demasiado cuando, casi ochenta años más tarde, Ernesto Díaz Araujo se expresaba en términos igualmente negativos: «En la industria vitivinícola argentina se desconoce lo que es el vino...desconoce el vino el productor....sólo cuentan los kilos o quintales obtenidos por hectáreas sin preocuparle mayormente las variedades, suelos o clima y cuyo mayor desvelo y celo se pone en incrementar cada vez más el rendimiento» (1982: 67).

Estos mismos críticos, que encontraron tantas deficiencias en los vinos argentinos, reconocían que el país era perfectamente capaz de hacer un producto de calidad. El problema no se debía a la falta de recursos, naturales ni materiales, sino al modelo de producción y comercialización que adoptó la industria desde sus inicios y que explica la enorme y paradójica distancia entre el potencial provincial y sus resultados.

## 2.1. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El explosivo desarrollo de la industria vitivinícola, o su «resurrección» (Arata, 1903: 236), se produjo dentro de una estructura productiva que marcó con firmes contornos el modelo. Los niveles de crecimiento muestran con claridad las concreciones de los sueños de los grandes bodegueros que lideraban la industria; algunos de esos sueños eran tan grandes como los paños de viñas y las bodegas que poseían, y se traducían en abultados volúmenes de hectáreas y hectolitros que la creciente euforia parecía indicar que la industria estaba en el camino correcto. Pero dentro de la realidad vitivinícola había otros que también soñaban. Estaban los pequeños y medianos bodegueros, los viñateros sin bodega, los contratistas que peleaban por comprar una hectárea, los trabajadores que formaban parte de los inmigrantes no exitosos y luchaban por dignas condiciones laborales, los sindicatos de trabajadores y las asociaciones empresariales que

clamaban por sus intereses sectoriales, los comerciantes honestos y los no tan honestos que estiraban los vinos.

Las relaciones muchas veces conflictivas entre los distintos eslabones de la cadena industrial e incluso los problemas intrasectoriales entre medianos y pequeños productores, y entre viñateros, bodegueros y trabajadores impusieron una dinámica de la cual a la industria le ha costado mucho despegarse. Justamente la estructura segmentada que caracterizaba casi la totalidad de la industria, que no fue factor limitante para el claro éxito de la industria en términos de crecimiento cuantitativo, sí fue barrera fundamental para el logro de vinos de calidad. La falta de integración vertical de la mayoría de las bodegas, por ejemplo, significaba que no tenían un control directo sobre la plantación y producción de las uvas, ni tampoco sobre la comercialización de sus vinos.

### **2.1.1. LOS VIÑATEROS**

¿Quiénes eran los viñateros? Muchos eran antiguos propietarios de la oligarquía mendocina que reconvirtieron a viñedos sus antiguos alfalfares y se beneficiaron de los créditos hipotecarios del Banco Nación, Provincia e Hipotecario y de las exenciones impositivas, aunque muchos de ellos no se convirtieron en bodegueros<sup>4</sup>. Otros eran inmigrantes, cuya vía de acceso a la viña fue a través del arrendamiento<sup>5</sup>, estrategia que les daba cierta autonomía de decisión sobre la tierra. Según el geógrafo Rodolfo Richard Jorba, en 1895 habría alrededor de 2.000 viñateros (1998: 294)<sup>6</sup>.

El tamaño de las viñas era variable. En 1895 predominaban los viñedos inferiores a las 5 has (Richard Jorba, 1998: 293), que representaban el 67,3% del total<sup>7</sup>. Estos pequeños viñateros tenían graves dificultades para subsistir y muchas veces vendían su fuerza de trabajo (Prieto y Choren, 1994). Era frecuente que un contratista e incluso un pequeño propietario trabajara de peón o de cosechador en otras fincas, como demuestran las fuentes empresariales<sup>8</sup>.

---

<sup>4</sup> *El Álbum del Centenario* menciona como viñateros a importantes familias vinculadas a la política mendocina y con fincas que muchas veces superaban las 100 ha. Algunos de estos nombres son: Zapata, Civit, Ruiz, Jardel, Ortiz, Day, Guevara o Serú. Para ARATA (1903: 236) era positivo que no todos se entregasen a la «ciega manía de la elaboración del vino».

<sup>5</sup> RICHARD JORBA (1998) analiza la figura del arrendatario y lo ubica como un antecedente del contratista de viña.

<sup>6</sup> GALANTI (1915) sostiene que en 1915 habían 3.618 viticultores con un promedio de 6 ha cada uno.

<sup>7</sup> ARATA, 1803. Considerará que este promedio de hectáreas por viñatero, que a su juicio implicaba poco fraccionamiento, era una ventaja para el progreso de la industria. Esta opinión debería relacionarse con estudios posteriores como el de PRIETO Y CHOREN (1994), que demuestran las graves dificultades de supervivencia para esta clase de propietarios.

<sup>8</sup> MATEU (2000). A pesar de las tempranas medidas de promoción y del furor en el que entró la industria vitivinícola, sorprendentemente en 1895 la alfalfa aún representaba el 77% de las has. cultivadas en la provincia de Mendoza. Las viñas alcanzaban sólo el 11% del total y se ubicaban en los departamentos más cercanos a la capital que contaban con derecho definitivo de riego. Maipú era el departamento con mayores extensiones de viñedos. Los oasis regados por los ríos Tunuyán, Diamante y Atuel se incorporarían paulatinamente al modelo, en estrecha relación con la extensión de las vías del ferrocarril. San Rafael tenía sobre el río Diamante en 1903 solamente 1.039 ha de

Dentro de la cadena vitivinícola, los viñateros, productores de una materia prima altamente perecedera como la uva, tuvieron un papel subordinado con respecto a los bodegueros, que eran los formadores de precios. Estaban expuestos a los accidentes climáticos y a algunas regulaciones del Estado, que aparecía cíclicamente para controlar la industria a través de medidas artificiales como la erradicación de viñedos o de la prohibición de plantar nuevas cepas.

Por otra parte el precio de la uva era una constante preocupación, porque los bodegueros presionaban por hacerlos descender y realizaban prácticas oligopsónicas. Esta situación llevaría a Juan Bialeto Massé a declarar en su *Informe* de 1904 que «Los viñateros y los pequeños bodegueros que venden su uva y sus mostos a las grandes bodegas eran explotados como los cañeros de Tucumán» (Bialeto Massé, 1985: 558). Este fuerte comentario intentaba iluminar la situación de un sector de la cadena, sin grandes capitales y con graves dificultades para integrarse hacia adelante. Precisamente el proceso que se comenzó a dar cien años más tarde, a principios del siglo XX, fue a la inversa: los bodegueros se integraron hacia atrás para controlar precios y calidades de la materia prima y hacia adelante para comercializar sus propios vinos.

El crecimiento de la demanda de vino más la decisión del Estado de eximir al sector de varias gamas de impuestos produjo un efecto «explosivo» (Chaca, 1961: 66) sobre los cultivos. «La industria vitivinícola entusiasmó a propios y extraños, que llevaron a Cuyo si no la mano del viti y vinicultor experimentado, por lo menos la acción nerviosa, insistente y febril del especulador que desea ganar mucho y sobre todo pronto» (Arata, 1904: 190). Una potencial rentabilidad del 40 o 50% anual en los primeros años del siglo XX justificó que Mendoza se convirtiera para los inmigrantes en la tierra prometida.

Si los viñateros ganaban exclusivamente en proporción a la cantidad de uvas que comercializaban, tuvieron un papel clave en el modelo productivista. Sin preocuparse por el cultivo de cepajes de calidad, apuntaron a maximizar las ganancias, cuadruplicando la densidad de cepas y elevando los rendimientos por hectárea.

Es importante notar que no todos aceptaron ciegamente este modelo. Hubo algunos técnicos, políticos y bodegueros interesados en la calidad de las cepas, como por ejemplo Aimé Pouget, Eusebio Blanco, Tiburcio Benegas y Emilio Civit, el más destacado político de la «oligarquía mendocina», quien ya en 1887 demandaba organizar la producción con criterios científicos y técnicos apoyados en estudios ampelográficos y de suelo y de clima (Richard Jorba, 1998: 267). Como sus pares en otras regiones «nuevas» para la vitivinicultura, miraron hacia Francia, la sede del buen vino y del buen gusto,

---

viña francesa y 246 de criolla, frente a 5585 y 863 de cada variedad mencionada, regadas por el río Mendoza en el departamento de Tunuyán, que también regaba 3.105 ha en los departamentos de San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz. Algunos pioneros se fueron extendiendo hacia el sur, como los Arizu, aprovechando el bajo costo relativo de las hectáreas situadas fuera del Oasis Norte. En 1903 una hectárea de terreno cultivado en Maipú, en la Zona Núcleo, costaba 252\$ y 44\$ si era cultivable y en San Rafael sus precios eran de 117\$ y 18\$ respectivamente. Estos valores descendían en Tunuyán y San Carlos, zonas hoy elegidas por grandes inversores.

con la idea de Francia, logrando en la última mitad del siglo XIX la substitución paulatina de cepas de *vitis vinífera* francesa por las uvas criollas tradicionales, a pesar de tener éstas una productividad mayor de aproximadamente un 10% por ha. sobre las nuevas<sup>9</sup>. Como consecuencia de sus esfuerzos, en 1902 había sólo 5.479 ha de viñas criollas frente a 16.379 ha de francesa (Arata, 1904: 189). De estas últimas las variedades predominantes eran la malbec (75%), la cabernet, semillón, verdot, sauvignon, y pinot. Fue una ironía notable que ya para el comienzo del siglo XX los viñateros cultivaban uvas que eran en su mayoría de buena calidad; pero sus criterios, metas y manejos que llevaron a una altísima productividad<sup>10</sup>, dieron como resultado la producción de vinos de muy mala calidad<sup>11</sup>.

## 2.1.2. LOS BODEGUEROS

Cuando se piensa en bodegueros de la época fundacional, nombres como Balbino Arizu y Tiburcio Benegas vienen a la mente. Arizu era un inmigrante español que llegó a Mendoza en 1884. Benegas pertenecía a la elite mendocina y había sido gobernador, gerente del Banco Nación y fundador del Banco Provincia. Arizu, junto a sus hermanos, había sido empleado de Benegas y lo había defendido con su escopeta durante el conato revolucionario encabezado por Rufino Ortega para derrocarlo. A pesar de estas remarcables diferencias entre ellos, los dos llegaron a integrar el reducido grupo de cerca de 20 personas que producían los mayores volúmenes de vino, un sector que se ampliaría poco a lo largo del periodo analizado. Ser integrante de este sector significaba contar con establecimientos modernos, con tecnología, con parte de viñedos propios, con desvíos del ferrocarril para agilizar los despachos y con cadenas de comercialización para llegar a un mercado consumidor que de a poco se iba conformando en todo el país. También formaban parte de las entidades empresariales, tenían capacidad de lobby ante el Estado e integraban los directorios de los bancos y de los clubes sociales.

Mientras que los dos estaban insertos en el reducido grupo que decidía sobre la política y la economía provincial, hubo marcadas diferencias empresariales entre ellos. Tiburcio Benegas, desde sus orígenes, había sido un precursor de los vinos de calidad y del añejamiento de los mismos. Desde su Bodega Trapiche formulaba recetas para lo que llamó «variedades que convienen», que incluían «Imitación de Vino Burdeos» e «Imitación de Vino Bourgogne». Fue precursor de la pequeña minoría del sector que sí se preocupaba por producir vinos de calidad; utilizaban el añejamiento, ganaban premios y hasta buscaban por momentos mercados de exportación.

---

<sup>9</sup> La hectárea de viña francesa tenía en 1900 una valuación de 2.000\$ y la de criolla, de 1.300\$ según Galanti.

<sup>10</sup> ROMÁN CERVANTES (2000) destaca la alta productividad del viñedo mendocino, al que sitúa con 56,5 hl/ha en una primera posición, muy por delante del 32,7 de Francia y del 13,6 de España.

<sup>11</sup> Hoy resulta llamativo que el Centro Vitivinícola Nacional en 1910 sostuviera que se debían buscar variedades más apropiadas y que se pudieran aclimatar mejor que el malbec que necesitaba de demasiadas correcciones, proponiendo como más apropiado el tannat. Galanti se quejaría de que, a pesar de la gran variedad de cepajes, los vinos sólo se dividían en franceses y criollos.

Muy diferente era la bodega de los Arizu, la tercera más grande de Mendoza a comienzos de siglo. En 1908 esta bodega situada en Godoy Cruz tenía una superficie de más de 100.000 metros cuadrados de terreno, con 10 cuerpos de bodega superficial y 4 sótanos, 1 galpón de tonelería, 1 alambique y calderas, 1 sótano de 12x12 de bóveda, 5 casas habitación, 2 galpones de adobe y zinc, 1 corral con pesebreras cubiertas, 1 pileta de ladrillo para abrevadero y 1 sección de filtros para agua. La producción que había crecido notablemente, se invertía en cubas y toneles que procedían de Estados Unidos y Holanda. La bodega se manejaba con 17 trabajadores mensuales, 43 toneleros y 163 obreros de planta, y 150 carreros en los tiempos de elaboración.

Estas grandes inversiones en instalaciones y equipos ciertamente crearon la sensación que se estaban produciendo vinos de calidad. Pero un inmigrante como Arizu había venido a hacer la América, y eso le significaba que quienes vivieran en este pedazo de tierra americana bebieran sus vinos. Había que producir lo que el mercado demandaba. Esta sería la estrategia que traería el poder económico, el acceso a las redes políticas y económicas y el prestigio social demostrado por bodegas fastuosas.

A pesar de sus distintos criterios sobre el «negocio del vino», pocas cosas tenían en común Arizu o Benegas con los 820 bodegueros que a principios de siglo elaboraban menos de 400 hl (Galanti, 1915: 92) o con los 940 productores de menos de 1.000 hl, cifras que también demuestran la estructura oligopólica del sector más alto de la cadena. Publicaciones y censos de la época nos describen las cuantiosas diferencias que había entre los estratos de bodegueros. Por ejemplo, Santiago Dúcoli, de origen inmigrante, con sus 2 has. de viña en Las Heras, producía 150 Hls. en una «bodega» de 40 metros cuadrados en el año 1895 (Richard Jorba 1998: 296). De mayor importancia era la bodega mediana de Pedro Lobos Amigorena, «La Magdalena». Contaba con 40 ha de uvas de calidad –malbec, pinot noir y semillón– y producía aproximadamente 3.000 hl en su establecimiento de Maipú, de 1200 metros cuadrados. Tenía 28 cubas de roble y álamo y 15 trabajadores permanentes.

En resumen, la estructura productiva industrial se encontraba concentrada en los extremos: muy pocos que producían mucho y muchos que producían muy poco, aunque hay que resaltar el porcentaje de los medianos productores (6,6% del total) que representaban el 50% de la producción, a pesar de que sólo eran 78<sup>12</sup>. Eran los muy pocos bodegueros grandes (en 1910 aproximadamente doce, entre ellos 10 extranjeros), quienes producían los volúmenes que les permitieran incidir en el mercado como los principales formadores de precios.

Aunque los ribetes legendarios de las historias de los bodegueros exitosos impregnen el imaginario colectivo, y a pesar de que «los dueños del vino» (Arata, 1903) eran mayoritariamente extranjeros (sobre todo españoles e italianos)<sup>13</sup>, también este

---

<sup>12</sup> En la primera década del siglo XX únicamente un 0,7% de los productores producían más de 50.000 hl, representando el 20% de la producción total. El 93% de los establecimientos elaboraba menos de 5000 hl. pero participaba del 29% de la producción y un 6,6% elaboraba entre 5.000 a 50.000 hl que significaban casi el 50% del total.



sector fue integrado por miembros del antiguo grupo criollo, que había acumulado capital a través de la ganadería comercial. Este fue el caso de algunos viñateros, que habían hecho una reconversión económica o lograron diversificarse, en muchos casos con ayuda crediticia, en especial del Banco Provincia (Mateu, 1995). Si bien el grupo criollo no fue numéricamente tan importante entre los bodegueros, ocupó posiciones importantes en el aparato de Estado y por ello tuvo un peso en el sistema decisional que afectaba a la industria, más allá de su número.

Por su parte, los bodegueros extranjeros más importantes estaban lejos de ser considerados como «ciudadanos de segunda clase»; coqueteaban con el poder político y rápidamente adquirieron el estilo de vida de la clase dominante mendocina. Vivieron en lujosos palacetes, mandaron a sus hijos a estudiar a Europa, adquirieron un prestigio social que les permitió ingresar con bastante rapidez al círculo selecto de las familias más importantes de Mendoza. Tuvieron en sus manos la riqueza provincial y dejaron a su muerte considerables fortunas. Al observar su éxito, el viajero francés Jules Huret llegó a decir que no creía que hubiera en Europa bodegueros de tanta importancia como Domingo o Antonio Tomba, Juan Giol o Bautista Gargantini (Huret, 1913).

### **2.1.3. LOS TRABAJADORES VITIVINICOLAS**

Un elemento importante en la determinación de la ecuación cantidad/calidad fue el escaso nivel de capacitación de los trabajadores vitivinícolas dedicados a la plantación, cuidado y cosecha de las viñas y a las tareas en las bodegas. La mayoría de éstos eran inmigrantes españoles e italianos. Muchos llegaron a Mendoza reclutados por agentes del gobierno, recompensados por encontrar personas que demostraran comportamientos morales, que vinieran con sus familias y que preferentemente hubieran tenido experiencia en algún aspecto de la vitivinicultura. Como resultado de estos esfuerzos, Mendoza se convirtió en un punto de atracción para trabajadores agrícolas de origen europeo. Sin embargo, la mayoría de ellos no eran viticultores experimentados, sino, con contadas excepciones, trabajadores no calificados dispuestos a cualquier tarea que les proveyera un ingreso<sup>14</sup>.

La escasa formación de los recursos humanos tuvo consecuencias particularmente serias para la cosecha. Informes contemporáneos cuentan cómo trabajadores sin dirección y sin mayores conocimientos recolectaban las uvas que formarían la base de

---

<sup>13</sup> Para el Centenario de la Revolución de Mayo el 29% de la población provincial estaba representada por extranjeros, pero sólo una minoría había logrado una mínima especialización vitivinícola. Sin embargo, eran propietarios de alrededor del 80% de las 447 bodegas que cita el Censo Nacional de 1895 y del 74% de las consignadas en el Album del Centenario.

<sup>14</sup> RICHARD JORBA (2001: 3). Puede estimarse en unos 10.000 los trabajadores afectados a la viña en 1894, cifra que se ampliaba a 15.000 en 1913. A ello debía agregarse el personal incorporado en los meses de vendimia que, como mínimo, duplicaba el número de trabajadores permanentes, y los operarios de bodegas y los carreros afectados al transporte de la uva. En 1913, los establecimientos vinícolas ocuparon 12.000 obreros en vendimia y 12.203 peones tuvieron a su cargo la operación de más de 4.400 carros.

los vinos. «Para hacer la vendimia se emplean mujeres, niños, hombres que viven nómadas, de viña en viña, durante la época de cosecha y que reciben un tanto por cada canasto de uva..., empleando para este trabajo personas de todas las edades y categorías. Es imposible cortar los racimos prolijamente, sin mezcla de hojas, sarmientos, tierra, etc., y sin arruinar las mismas plantas. El cosechador desea como es natural cosechar la mayor cantidad posible por lo que se hace el trabajo con descuido» (Arata, 1903: 126; Biale Massé 1985 [1904]: 885).

Los trabajadores debían soportar los rigores de un trabajo caracterizado por la inestabilidad, la movilidad, la estacionalidad y los bajos salarios (Prieto y Choren, 1994). Lo notable es que estas malas condiciones se mantuvieron no sólo durante los periodos de crisis para la industria vitivinícola sino también en sus momentos más prósperos. Y no hubo cambio remarcable cuando a partir de 1918 gobernó en la provincia un partido populista, el Lencinismo, que propulsaba una legislación social avanzada. Los estudios empresariales demuestran que la afirmación de Biale Massé en 1904 fue válida para todo este período: «la política de los patrones fue pagar el menor jornal y hacer trabajar al obrero lo más que se pueda» (Biale Massé, 1985: 5), aún cuando estas intenciones chocaban con los reclamos de los trabajadores y sus medidas de fuerza.

Debido a la modalidad que se adoptó para el trabajo en la viña, un sector muy importante fue el de los contratistas, responsables del cuidado de la mayoría de los viñedos. Trabajaban generalmente con un contrato de tres años según el cual los viñateros les proporcionaban las cepas, el alambre, los postes y los implementos agrícolas; los contratistas ponían el trabajo. La modalidad del contratista de viña en su papel de contratista de plantación incidió directamente sobre el modelo productivista, ya que recibía en parte de pago un porcentaje de la producción (Richard Jorba, 2003). En otras palabras, más uvas, más se ganaba. Las fuentes empresariales nos permiten precisar que los contratistas y los trabajadores de viña estuvieron signados por la inestabilidad y precariedad laboral (el 62% permaneció entre 1 y 2 años). Esto queda demostrado porque los contratistas solían ocuparse como peones al día en propiedades ajenas, justamente en los meses de la cosecha, marzo y abril. Esto permitiría revisar la creencia en el arraigo del contratista, y demostraría sus dificultades para acumular el capital necesario para convertirse en propietario (Mateu, 2000).

#### **2.1.4. EL COMERCIO DE VINOS**

Un elemento clave para el despegue de la industria vitivinícola fue la emergencia de un mercado de consumo masivo y creciente a partir de 1880. No es de sorprenderse que los grandes centros urbanos, sobre todo Buenos Aires, absorbieran la mayor parte de la producción. Durante estos años la capital argentina experimentaba un crecimiento demográfico realmente importante con la llegada de olas de inmigrantes. Mientras que Buenos Aires y Rosario eran los destinos más importantes para la producción mendocina, el ferrocarril también permitió mejores accesos a pueblitos lejanos y casi desconocidos. Firmas como Arizu S.A. enviaban sus vinos a Corrientes, Río Negro, Santiago del Estero, La Pampa, San Juan, San Luis, Neuquén y Salta. Muchos de los lugares consig-

nados eran estaciones del ferrocarril, pero desde allí se trasladaban a localidades más apartadas, llegando incluso hasta lugares tan remotos como Tartagal.

El aumento del consumo de vino estuvo directamente relacionado con la inmigración. Entre 1876-1880, cuando la población tenía una proporción de casi 7% de extranjeros, el consumo medio anual era de 23 litros por año, y ascendió a 62 litros para 1914 con un porcentaje del 29% de extranjeros. El consumo en Buenos Aires habría subido ya en esta época a niveles mucho aún más altos, llegando según unos a 95 litros por año y según otros a un litro por día (Bunge, 1929: 128 y Triones, 1938:140).

En un primer momento el volumen de la demanda fue tan grande que los vinos importados competían con los nacionales para abastecer el mercado, y en especial para el reducido sector de alto poder adquisitivo que demandaba calidad. Argentina se convirtió en uno de los importadores de vino más grandes del mundo en las últimas dos décadas del siglo XIX. Pero con el aumento de la producción del país, que creció un 90% entre 1900 y 1915, y con el alza de los aranceles, se llegó a la casi absoluta sustitución de importaciones, que se redujeron desde un 10% en 1910, al 4% en 1915 y al 1% en 1918.

La importancia del mercado interno en el modelo agroindustrial está demostrada por estadísticas que señalan que entre 1912-1936 la exportación se limitó a alrededor del 1% de la producción. Casi todo lo exportado se enviaba a países vecinos. Como Chile tuvo una fuerte protección arancelaria para los vinos argentinos, se limitaba la salida a Uruguay, Brasil y Paraguay.

El enfoque casi exclusivo en el mercado local ayudó a que no se produjera un mercado vinícola segmentado. Aunque los consumidores argentinos procedían de países con largas tradiciones de vino, para los inmigrantes españoles e italianos –por lo general pobres de origen campesino– el vino era un alimento básico. Simplemente, no demandaban un producto de calidad. Su mayor inquietud era que hubiera suficiente vino para paliar su sed y sobre todo que fuera barato. Y estos factores fueron determinantes para la estrategia del grueso de los productores. Arata sintetiza muy bien la estrategia: «Las bodegas de Mendoza y San Juan –hablo en general, pues hay que hacer excepciones escasas y honrosas...han sido hechas sin plan establecido de antemano...sólo obediendo en este último sentido al de producir mucho vino y sobre todo pronto» (Arata, 1903: 202).

Los vinos finos representaban sólo un 5% del total. Esto no debe sorprender ya que el vino bueno o regular «obtiene el mismo precio del vino malo» (Arata, 1903: 136). Sobre todo para aquellos pequeños y medianos bodegueros, quienes manejaban el 80% de la producción, no se justificaba dedicar sus escasos capitales al estacionamiento de los vinos para lograr una calidad mayor. Más bien su situación precaria les obligaba a largar los vinos al mercado lo más rápido posible para ir reponiendo sus exiguos recursos.

La característica común de los vinos de la época, que se extendió durante casi todo el siglo XX, era la falta de acidez, que determinaba un sabor agridulce que seguiría

desacreditando la industria por muchos años. Más aún, lo usual en estos vinos tintos no tipificados era que salían «muy gruesos, de mucho color, de alta graduación alcohólica» (Arata 1903: 136). A pesar de no satisfacer a los paladares de los más exigentes, este tipo de vino fue muy apreciado por productores interesados en mantener sus costos bajos y para aquellos que a través de la adulteración acrecentaban sus ganancias. Como cuenta un observador en 1917, «éstos usaban un líquido claro. Algunos bodegueros prefieren referirse a este proceso como 'corrección,' mientras que otros lo llaman desdobles. Entonces, hay quienes no son tan presuntuosos que simplemente lo llaman AGUA.» (Bottaro, 1917).

Los bodegueros no eran los únicos que incrementaron la cantidad de sus vinos añadiendo agua. El proceso de desdoble solía ocurrir en varios puntos de la cadena comercial. La relación entre productor y consumidor no era directa, sino a través del comerciante mayorista o minorista<sup>15</sup>. En el caso de mayoristas y minoristas por igual, el estiramiento del vino constituía una estrategia muy práctica para maximizar sus ganancias. Por eso, los responsables de las ventas generalmente preferían vinos pesados y alcohólicos, no con la idea de complacer a la clientela, sino porque éstos podrían soportar una mayor inyección de agua que los más refinados. Algunos críticos culparon tanto a los distribuidores como a los productores por esas alteraciones: «Es fuera de Mendoza, en todo el país donde los vinos son estirados a niveles imposibles (Bottaro, 1917).

### 2.1.5. LA INVERSION EN TECNOLOGIA

Hasta los años 80, las bodegas eran esencialmente artesanales<sup>16</sup>. La uva era prensada con los pies y los procesos de fermentación y conservación eran rudimentarios. Los establecimientos eran poco adecuados, escasos de higiene y los mostos se vendían sin haber completado la maduración. La falta de cualquier forma de refrigeración durante la fermentación, salvo en contadas instalaciones, fue una barrera decisiva para vinos de calidad, sobre todo dadas las altas temperaturas de los veranos mendocinos que producían uvas con mucho azúcar y faltas de acidez. Otra limitación tecnológica muy seria para la calidad fue el uso común de tanques de pino o álamo para la fermentación y almacenamiento. Ninguno de éstos dieron una fermentación uniforme y solían impartir sabores desagradables a los mostos.

Al promediar los años 80 comenzaron algunas bodegas a modernizarse. Para éstas, los ferrocarriles eran el factor clave para la introducción de los nuevos equipos que comenzaban a venir de Europa y Estado Unidos. La llegada de motores a vapor obligó a

---

<sup>15</sup> La importancia estratégica de la comercialización del vino la demuestra el hecho de que algunos de las empresas más grandes buscaban abrir distribuidores en Rosario y Buenos Aires.

<sup>16</sup> Los lagares de cuero habían prácticamente desaparecido en la década de 1870. RICHARD JORBA y PÉREZ ROMAGNOLI (1994) describen las bodegas anteriores al desarrollo vitivinícola: ranchos o enramadas, sin higiene, con lagares de cuero, y con procesos rudimentarios de fermentación que producían mostos que eran vendidos antes de completar su maduración.

la construcción de edificios adecuados. Se introdujeron también equipos refrigerantes, pasteurizadores, prensas hidráulicas, filtros, ferrovías Decauville para agilizar el movimiento de la uva del viñedo a la bodega y el transporte interior. Sin embargo, esa modernización tuvo grandes limitaciones porque no estuvo al alcance de todos. Más bien, incidió sólo sobre un grupo de establecimientos medianos, grandes y muy grandes ya que no se contaba con promoción fiscal directa. En 1895, según el Censo de ese año, todavía era escaso el número de bodegas tecnificadas. Al mismo tiempo que algunas de las grandes bodegas crecían, el proceso terminó produciendo una marcada diferencia con las pequeñas y muy pequeñas bodegas

La nota más discordante del problema fue que las grandes inversiones en instalaciones y equipos fueron dedicadas a *crear la sensación* que se estaba mejorando el nivel de los vinos, pero no realmente a hacer productos de calidad. Los límites de la modernización se ven claramente en el caso de algunas de las bodegas más grandes y prósperas, que reemplazaban sus tradicionales vasijas empleando roble europeo y norteamericano, lo que generó en ellas una sección de tonelería para el armado y mantenimiento. «El que haya visitado las bodegas de Mendoza admirará el lujo de las vasijas vinarias, la suntuosidad de las instalaciones, se dará cuenta de la importancia de los capitales invertidos y se convencerá que en todo esto ha presidido una aberración económica. Se ha gastado dinero, mucho dinero para conservar en vasijas que cuestan oro, y son *de oro* por su valor, los peores productos de malas vinificaciones, por la imperfección de las instalaciones en el sistema racional» (Arata, 1903: 202).

Una de las ironías más grandes de la situación fue que aún en aquellas bodegas donde se utilizaban vasijas de roble europeo y norteamericano, casi ningún productor recurría a éstas para añejar sus vinos<sup>17</sup>. Ese mismo desfasaje entre apariencia y utilidad en la tecnología se extendía a la construcción de bodegas. Se ha descrito a estas nuevas bodegas como edificios que siguieron las formas propias de algunas regiones europeas con tradición vitivinícola pero no adaptadas a la región mendocina (Richard Jorba y Pérez Romagnoli, 1994). En otras palabras, pareciera que la ansiedad de muchos de los productores más orgullosos era demostrar su «éxito» con edificios lujosos y aparatos vistosos, pero sin preocuparse seriamente por la calidad de sus vinos. Y no hay que olvidarse que aún en las bodegas que se modernizaban la meta principal fue incrementar la eficiencia para poder elaborar mayores volúmenes de vino. Primaba la fiebre por «producir *mucho* vino y sobre todo *pronto*» (Arata, 1903: 202).

Dadas estas condiciones, las inversiones de los grandes bodegueros habían sido realmente excesivas y regidas por un tecnicismo especulativo. Esta adaptación tecnológica tampoco se tradujo en la calificación del personal. A pesar del establecimiento del Departamento de Agronomía en el Colegio Nacional (1872-1880), la Escuela Nacional de Agricultura –creada en su reemplazo– y la Escuela Nacional de Vitivinicultura, los graduados de estas instituciones sólo se insertaban en el mercado laboral cuando las bases del modelo en plena expansión estaban ya firmemente asentadas. El resultado: «El des-

---

<sup>17</sup> Sobre la aplicación de tecnología a la industria, RICHARD JORBA Y PÉREZ ROMAGNOLI (1994:119-155); ARATA (1903:128-133; FAVARO (1967); y Junta Reguladora de Vinos (1938).

arrollo de la viticultura fue tan rápido y absorbió un capital efectivo tan enorme que ni por el tiempo ni por los medios pudo la enología seguirle los pasos. Luego, dada la forma y los fines con que se emprendió y difundió el cultivo de la vid, resultó fácil congraciarse a él con actividad febril y con éxito casi seguro» (Galanti, 1915: 94).

## 2.1.6. POLÍTICAS PÚBLICAS

Ya hemos analizado la importancia de la estructura productiva sobre las características del modelo agroindustrial. Pero hubo otro actor que jugó un rol clave desde los comienzos de la industria: el Estado, a nivel nacional y regional. Emilio Civit, gobernador de Mendoza y miembro prominente de sus élites, utilizó en 1909 términos muy sugerentes al describir la relación entre el gobierno y la industria vitivinícola. Según Civit, lo ideal era un Estado «protector», que «defiende», que «cuida» y que da «estímulos» para que la industria «crezca y prospere<sup>18</sup>». Como se ha visto, iniciativas estatales como el establecimiento de aranceles altamente proteccionistas sobre vinos importados, la exención impositiva a la plantación de viñedos, la creación del Banco Provincia, las obras de irrigación y la llegada del ferrocarril además de la promoción de inmigración para el incremento de la fuerza de trabajo fueron cruciales para el lanzamiento de la industria.

A pesar que la meta principal de estas políticas fue proteger a la industria, también el Estado quiso beneficiarse del incremento en producción. Por eso se instituyeron impuestos internos a partir de 1891. Recién en 1898 se comenzó a gravar los vinos naturales, cobrando un impuesto de 0,04\$ por litro, que al año siguiente se redujo al 0,02\$. El gravamen fue mayor para los vinos no naturales. El crecimiento de la vitivinicultura permitió a la Provincia de Mendoza salir de penurias económicas extremas que se arrastraban desde las Independencia. Los nuevos impuestos provinciales sobre la industria terminaron siendo la principal fuente de recursos. Fueron aumentando ininterrumpidamente desde 1894, gravando a la industria en montos variables según el volumen producido: a mayor producción, mayor recaudación.

Las políticas impositivas afectaron a sus principales actores de forma distinta. Los viñateros tuvieron una protección impositiva bastante prolongada; entre 1881 y 1900 por ejemplo, 2.900 viñedos fueron exentos de pagar impuestos, lo cual estimuló la plantación de viña. No ocurrió lo mismo con las bodegas, que sí fueron protegidas e impulsadas, aunque no se recurrió a la exención. Los gobiernos intentaron no ahogar al sector más dinámico, aunque no rehusaron gravarlo cuando fue necesario para mantener o ampliar el aparato provincial del Estado.

Lo paradójico es que los apoyos estatales, muy valorados por los viñateros y bodegueros de la época, y en gran medida fruto de las presiones ejercidas por ellos, a la larga actuaron en perjuicio de un sano desarrollo de la industria. «El aumento de los precios generado por el incremento de la demanda, unido a la sustancial reducción del costo de los fletes y con el solo resguardo de los aranceles generales de importación

---

<sup>18</sup> Centro Vitivinícola Nacional. *La Vitivinicultura Argentina en 1910*, s/f. p.22.

vigentes, hubiera posibilitado un crecimiento sano. La excesiva protección arancelaria, los préstamos oficiales artificialmente baratos y las exenciones impositivas promocionales, sólo sirvieron para tomar un ritmo de crecimiento físico vertiginoso, con costos descuidados, con inversiones mal pensadas y con productos no controlados en cuanto a su calidad. Sin estas prebendas, el crecimiento físico hubiera sido más lento pero el desarrollo económico real mayor a través de producciones más valiosas que no hubieran debido derramarse...La excesiva presión fiscal existente desde 1907 constituyó una pesada carga para la industria y un factor de declinación y crisis» (Coria López y Fortin de Iñones, 1997: 157).

Durante los períodos de crisis el comportamiento del Estado centraba su protección en los intereses de los grandes bodegueros, que eran los formadores de precios y que al comenzar a nuclearse en las primeras corporaciones acrecentaron su capacidad de lobby. A manera de ejemplo de la repercusión de algunas políticas públicas podemos traer a colación lo que aconteció durante la segunda crisis del siglo XX, iniciada en 1914. En esa ocasión una ley provincial creó la Compañía Vitivinícola que, bajo un disfraz cooperativo, se constituyó en una entidad monopólica a la que se obligaba a pertenecer a todos los bodegueros y viñateros por medio de un impuesto coactivo. Al implementar esta medida, el Estado salió en defensa de los grandes productores. Les otorgó el manejo de la institución y por ende de la industria. La Compañía adoptó como medidas regulatorias la eliminación de uvas y vinos. Estas repercutieron muy desfavorablemente en los viñateros que debieron perder sus viñedos, y en los trabajadores que no pudieron efectuar sus tareas y por consiguiente no tenían cómo cobrar sus magros salarios (Mateu, 2002a).

### **3. LOS CONSEJOS PARA NO MATAR A LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO<sup>19</sup>**

En su época fundacional, la industria vitivinícola había asumido un conjunto de características que se pueden calificar como «desequilibradas y desequilibrantes» (Azpiazu y Basualdo, mimeo: 37). Estas pusieron límites a su desarrollo inicial y definirían su trayectoria a lo largo de casi un siglo. El modelo resultante consistió en: una producción orientada hacia el mercado interno basada en la cantidad y no en la calidad; conflictos intrasectoriales entre viñateros y bodegueros (Mateu, 2002b); una tecnificación desigual y en muchos casos poco operativa; trabajadores mal pagos y sin calificación, y un apoyo del estado diferencial según los sectores con propósitos meramente rentísticos. En lo referido al vino podemos mencionar la mala calidad, la adulteración, la carencia de tecnología y de personal calificado<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> La expresión es de Eduardo Cazenave (1904: 43).

<sup>20</sup> A los factores mencionados podemos añadir: crisis recurrentes de sobreproducción, estructura productiva oligopólica, la escasa fiscalización del gobierno, la no eliminación de los vinos averiados, y la escasa incidencia de sociedades cooperativas. En relación a la uva, las principales dificultades eran la anarquía en los precios y su fijación unilateral por parte de los bodegueros, la desprotección ante los accidentes climáticos la falta de créditos para cosecha, y la competencia con los vinos artificiales. En lo referido a los vinos, las variaciones anuales en las tasas de consumo, la

Las impresiones de observadores contemporáneos citadas en este artículo, sustentadas en la identificación de los elementos responsables por el surgimiento del modelo vitivinícola, tienen sus antecedentes en estudios del periodo fundacional, que denotan una preocupación constante por solucionar una serie de problemas recurrentes que ya se presentaban como impedimentos para el desenvolvimiento óptimo de la industria. En estos análisis saltan a la vista varios factores decisivos: falta de planificación o de conocimientos técnicos, falta de escrúpulos de algunos componentes de la cadena productiva, y la creencia generalizada de que la industria vitivinícola, tal como estaba estructurada y sin recurrir a cambios fundamentales, podría convertir a muchos en millonarios. Un breve recorrido por los estudios publicados, algunos financiados por los mismos gobiernos, proporciona una visión nítida sobre cuan claro, temprano y difundido fue el conocimiento de los principales defectos de industria.

Uno de los primeros estudios sistemáticos sobre la vitivinicultura en la Argentina fue el *Manual del Viñatero*. Publicado en 1876, fue escrito por Eusebio Blanco, suegro de Tiburcio Benegas, quien a su vez fue suegro de Emilio Civit. Era la traducción simplificada y anotada de la obra de Henry Machard, un enólogo francés que al mismo tiempo estaba impregnada de la experiencia del mendocino en el tema. Confiesa Blanco que el objeto de su traducción es «ofrecerlo a los agricultores, persuadido de que encontrarán acá todos los conocimientos y los adelantos hechos hasta el día; e indicando así mismo los procedimientos que deben emplearse para elaborar, perfeccionar y conservar bien los vinos» (Blanco, 1870: 4). Su propósito era sacar a la industria del estado embrionario, estimulando el cultivo y aumentando y perfeccionando la producción. Afirmaba que trataba de hacer una obra simple, de acceso a las «inteligencias más vulgares», que trasladaba y adaptaba los procedimientos franceses al entorno mendocino. Para el cultivo de las viñas, insiste que la producción se limite a las buenas cepas como las variedades traídas por Aime Pouget ya que el éxito de los vinos depende sobre todo de la uva. Afirmo la importancia de prestar debida atención a la localización de los viñedos, dada la importancia del «terrior», y aconseja que se los oriente de Sur a Norte y que se sitúen preferiblemente en las faldas de las sierras para aprovechar al máximo la luz solar (tendencia que se está imponiendo en la actualidad). Con respecto a la elaboración, mantenimiento y añejamiento de los vinos, aconseja usar vasijas apropiadas para su traslado y conservación. Argumenta que es muy importante luchar contra los vinos ácidos y picantes a los cuales los mendocinos se habían acostumbrado. Sostiene que con frecuencia se encuentran en bodegas pequeñas vinos agradables, sanos y bien conservados como resultado del cuidado y buena manutención de la viña, de la bodega y de las vasijas. Para la vendimia, se opone a la fijación de fechas límites ya que cree que debe depender de las condiciones de cada viñatero. Y por último critica los comerciantes especuladores, detallando sus procedimientos para estirar el vino.

---

no ampliación de los mercados, los vaivenes de los precios, la acumulación de stocks, la excesiva carga impositiva, el excesivo costo de los fletes, la falta de crédito, y los comportamientos cíclicos de la producción y de los precios que seguían a pesar de algunas ineficaces medidas regulacionistas del estado (MATEU, 2002b).



A pie de página incluye algunas prescripciones, realmente modernas para la época, dirigidas explícitamente a Mendoza. Por ejemplo, aconseja no hacer cortes y salir de la rutina de los vinos comunes fabricados a la usanza de los abuelos. Recomienda la asociación como la mejor forma para el desarrollo de la industria, afirmando que de esta manera se podrían poner en práctica sus consejos, y que se establezca comunicación con la Sociedad Rural y con Chile y la suscripción a distintas publicaciones vitivinícolas europeas. Blanco termina su obra describiendo las técnicas del envasado con la recomendación del añejamiento en botellas. Insiste que es de fundamental importancia adoptar estas prácticas para perfeccionar los vinos ante la pronta llegada del ferrocarril.

Una definición aún más clara de los desarrollos tempranos mendocinos la da el propio Emilio Civit en una carta enviada desde Francia a su suegro Tiburcio Benegas. Civit fue el personaje más destacado de los sectores dirigentes mendocinos, dos veces gobernador de la provincia y Ministro de Obras Públicas del gobierno de Roca. Como demostrara a lo largo de su actuación pública, Civit era un pragmático. Al mismo tiempo que admiraba al modelo francés, sabía que había que adaptarlo a la realidad mendocina. Pensaba que sus propias plantaciones y las de su suegro no tenían nada que admirar ni en cuanto a las condiciones naturales ni al esfuerzo humano, «sin embargo, estamos a tientas en lo que puede llamarse la parte técnica o científica del cultivo y sobre todo la fabricación del vino» (Civit, 1887: 24-25). Se lamentaba de la falta de estudios de suelo y aconsejó que debían ser encarados por el gobierno. También enfatizaba la falta de personal capacitado en teoría y práctica para colocar al frente de las explotaciones. Era terminante en sus apreciaciones: si el vino de Burdeos era el que gustaba, había que hacer esto (tal como lo habían hecho los chilenos), sin contrariar los gustos, y sin falsificadores. Requería finalmente de la acción del gobierno y de un «núcleo de hombres de buena voluntad» para, en el término de diez años, acabar con la importación de vinos (Civit, 1887: 28).

Pasó más de una década de las recomendaciones de Emilio Civit hasta que en 1900 el enólogo italiano A. N. Galanti sostuviera que los pasos realizados por la industria habían sido efectivamente gigantescos; pero se habían hecho a ciegas. En su obra *La industria vitivinícola argentina* pidió apoyo al Ministro de Agricultura para impulsar las debidas rectificaciones. En el prefacio, escrito por Manuel Chueco, se argumentaba que la cantidad y la calidad de la producción deberían ser aumentadas. Identificaba los siguientes inconvenientes: la falta de capitales no permitía el apropiado añejamiento de los vinos; los vinos sufrían mucho de la adulteración en los mercados consumidores; y había una carencia de conocimientos científicos para el cultivo de la vid. Galanti insistía que seguían presentes los mismos escollos a comienzos de siglo con los que había nacido la industria décadas antes. «Demasiado se apresuraron los viticultores en el camino del progreso, sin conocer ni haber trazado de antemano las mejoras a introducirse. La clase y las condiciones especiales del ambiente han favorecido su audacia y la de los capitalistas; pero quedan aún las huellas de los pasos gigantescos hechos a ciegas» (Galanti 1900: 17). Remarcaba que la industria no había consolidado su estabilidad o su independencia por la falta de perfeccionamiento de las variedades de uva, situación que se intentaba corregir haciendo los cortes, con la consiguiente pérdida en los caracteres específicos de cada vino. Los resultados fueron vinos que ostentaban importantes defec-

tos: «diversidad e inconstancia de los tipos y ausencia de caracteres peculiares a la producción local, deficiencia de la vivacidad de color en los vinos tintos, y ...velo persistente en los criollos y en los blancos; pobreza de acidez; superabundancia de sustancias albuminoideas; escasez de tanino, un olor y un gusto desagradables de tierra; gran facilidad y predisposición para ser atacados por las enfermedades; un sabor desapaciblemente dulce, y otros de menor cuantía» (Galanti, 1900: 27).

Trazó una larga lista de culpas y culpables por la producción de estos vinos. Citó como elemento fundamental la apatía y la carencia de conocimientos científicos de los interesados, de las escuelas especiales y hasta de las autoridades científicas que tendrían que haber divulgado y popularizado los conocimientos enológicos. A su juicio, las fallas técnicas comenzaban con el riego, que se practicaba demasiado a menudo, un sistema de poda que se realizaba para obtener la mayor cantidad de fruto y en general con insuficiente cuidado. Como resultado se obtenían uvas demasiado grasas, aguadas y de mucho peso que poco favorecían a la producción de buenos vinos. Considerando que existían 3.618 bodegas, sostenía que había demasiados productores de vino. Creía que la integración vertical no era para todos. A juicio de Galanti, en el caso del modesto viticultor era suficiente con que elaborara materia prima de buena calidad, y aconsejaba que este sector no debería dedicarse a producir vino (Galanti, 1900: 92). Sobre la calidad de las bodegas opinaba que existían en la provincia «verdaderos establecimientos vinícolas y verdaderos abortos de bodega», que, dadas precisamente sus condiciones de abortos, no deberían de llevar ese nombre ni admitir clasificación alguna (Galanti, 1900: 93). A pesar de todo, estimaba que aún había tiempo para guiar a la industria por el recto camino ya que la producción seguía escasa frente al consumo. Confiaba que a la larga la producción de vino podría representar una gran fuente de riqueza nacional.

Algunos años después de la llegada de Galanti a la región se produjeron dos hechos decisivos que formarían parte importante de lo que hemos llamado «diálogo de sordos». Ya en los albores del nuevo siglo la industria entró en su primera gran crisis; y en 1903, el prestigioso Dr. Pedro Arata, fundador de la Sociedad Científica Argentina y Director General de Agricultura, fue encargado por el Senado de hacer un estudio detallado de la industria vitivinícola de Mendoza y San Juan. Las metas eran buscar formas para mejorar la industria y evitar así crisis futuras. Hay algunos detalles llamativos del proceso de su investigación. O por falta de interés o molestos por la misión que traía Arata de inspeccionar y enseñar, a pesar de la eminencia y el «poder» del Comisionado, sólo doce mendocinos y cinco sanjuaninos respondieron a una encuesta detallada dirigida a 700 industriales. Más tarde, ante la convocatoria a una reunión de todos los sectores vinculados a la industria, solo concurrieron doce personas.

Por su parte, el Presidente de la Comisión Nacional de Investigación Vinícola lanzó duras críticas a la industria. Sus inspecciones de las bodegas detectaron casi dos millones y medio de litros de vino averiado en establecimientos de la talla de Arizu, Escorihuela, Giol y Gargantini, La Germania y del propio gobernador Elías Villanueva. Puso el acento con mayor intensidad en las prácticas de los mismos bodegueros y sus enólogos, acusándolos de haberse convertido en expertos cortadores de vino para adulterar sus vinos, mezclándolos con productos extraños y con material de cosechas ante-

riores. Para Arata sólo un 3% de las bodegas merecían el nombre de tales.

Lo curioso es que en estos momentos casi los mismos productores en cuyas bodegas habían sido encontrados los vinos en mal estado fundaron la *Sociedad de Defensa Vinícola Nacional*, que después se convirtió en el «*Centro de Defensa Vitivinícola Nacional*», más tarde conocido como «*Centro Vitivinícola Nacional*». Anunciaron sus objetivos en una lujosa publicación elaborada y patrocinada por ellos para la celebración del centenario de la Independencia. Sus conclusiones, llenas de contradicciones, son una fascinante mezcla de realidades y sueños. En primer lugar, culpabilizaban a la crisis de 1901-03 justamente por los vinos mal elaborados. Pero al mismo tiempo reconocían no saber a ciencia cierta cuáles eran los mejores tipos de vino que podía proveer la industria. Después, aducían que las viñas mendocinas no tenían nada que envidiar a Europa, aunque paralelamente se lamentaban de que el 75% de la producción fuera de malbec, ya que según ellos dicha variedad reclamaba demasiadas correcciones en sus mostos con ácido tartárico y cítrico comprado en el extranjero. Llegaron incluso a promocionar el tannat.

Si en términos generales voltearon la espalda al trabajo de la Comisión Arata, terminaron coincidiendo con los críticos que la elaboración de vinos finos no alcanzaba ni al 5% del total de la producción. Y admitían que, salvo el caso de Tiburcio Benegas quien introdujo cepas francesas, la mayoría lo único que quería era producir mucho vino y venderlo pronto, sin interesarse en la calidad. «Tenían un fin, ganar dinero, hacer fortuna, sin preocuparse de la nobleza y de los medios.»<sup>21</sup>

Sin embargo, este selecto grupo de bodegueros no aceptaba una mayor responsabilidad propia en la elaboración de vinos de mala calidad. Más bien echaban la culpa a la falta de capitales, lo que les exigía largar la cosecha al mercado antes de concluir la fermentación para conseguir los recursos para pagar a acreedores, bancos, préstamos, y personal. Al mismo tiempo aceptaban implícitamente los juicios que Arata y otros críticos independientes planteaban al problema de la falta de calidad al anunciar como objetivos del Centro Vitivinícola Nacional luchar contra los fraudes masivos, inspeccionar bodegas y hacer convenios con las autoridades. Propusieron también que los gobiernos empezaran a organizar torneos anuales de productos vitivinícolas para fomentar el consumo y la calidad y sugerían el estudio de las maderas del país para no seguir importando toneles<sup>22</sup>. Alegando que en esa época la Argentina no era ya un país despoblado sólo apto para la ganadería extensiva, explicaban que existía un mercado interno con un consumo de 75 litros anuales por habitante. Para mejorar su posición en él solicitaban un proteccionismo mesurado (cosa extraña, dado que existía hacía tiempo un proteccionismo desmesurado). Terminaban afirmando que «Los excesos de producción no son posibles, ni hay probabilidades de que lo sean, si se considera el aumento de la población

---

<sup>21</sup> Album del Centro Vitiv, *op. cit.* p.XIX

<sup>22</sup> También tenían como metas oponerse a la subida de impuestos, al alto costo de los fletes y a la entrada de vinos extranjeros que venían con fluoruro.

del país y el consumo mayor del vino por habitante»<sup>23</sup>. Reiteraban así su optimismo de que la industria sería en breve un brillante negocio<sup>24</sup>.

En 1908 un nuevo actor entra al debate, José Trianes con su libro «*Por la vitivinicultura argentina y el consumidor argentino*». Trianes comienza criticando una obra llamada «*La Argentine au XX siècle*», escrita por Alberto Martínez, argentino, y Mariano Lewandowski un financista francés<sup>25</sup> en 1906, cuyo objetivo había sido hacer conocer en Francia los excelentes suelos argentinos con la idea de atraer inmigrantes y capitales franceses a la industria vitivinícola. La opinión de este estudio fue que cierto que se había escogido las mejores vides y se había plantado en las mejores condiciones, pero los productos dejaban mucho que desear. Los autores sostenían haber probado vinos malos, agrios, mezclados con agua lo que los hacía dudar de que existiera una industria vitivinícola. Concluían que «en general, salvo excepciones tan honorables como escasas, la industria vitivinícola produce tisanas y no vinos» (Trianes, 1908: 6). Ante estas opiniones tan duras, Trianes manifestaba su disconformidad. En primer lugar, no aceptaba que se hablara de una industria joven, naciente, explicando que había empezado en cierta forma hacía 300 años con los misioneros y se había disparado en los 80 con la llegada del ferrocarril. Expresó que desde el principio los vinos eran selectos y que «mientras más sencillos, más buenos: «buena uva y madura; vasija limpia; trasiegos periódicos; y cuidados de padres de familia». Rescataba esa industria mendocina, de la etapa prefiloxera, anterior a los nuevos sistemas de vinificación europeos, alegando que esa plaga había traído cambios, expansiones extraordinarias, nuevos bodegueros y especuladores, situación que aseguraba ya se había dado también en el Mediodía francés: «en Cuyo no hay nada nuevo bajo el sol» (Trianes, 1908: 6).

Sostenía que la compra de maquinarias sólo había traído a Mendoza mayores gastos, que habían terminado traduciéndose en peor calidad. El seguir elevando los costos terminaría con «matar la gallina de los huevos de oro» ya que la única forma para elaborar un producto aceptable sería comprar vinos importados para hacer cortes. A juicio de Trianes, faltaba un proyecto común para mejorar a una industria argentina donde reinaba solamente la ley de la oferta y la demanda, De acuerdo a esa «ley», las grandes bodegas estimulaban a los viñateros a producir el máximo de uvas sin importar su calidad. Afirmaba con énfasis que no se podía hablar de sobreproducción en una Argentina donde el mercado crecía más allá de las posibilidades de la industria para satisfacerlo y en donde al principio no había competidor. Es llamativa su idea de que se debía exportar vino a Inglaterra, junto a todos los productos argentinos, como lo hacían California, Ciudad del Cabo, Argelia y Australia. Sostenía que cualquier aumento de las ventas

---

<sup>23</sup> *Album*.op. cit. p. XXVI.

<sup>24</sup> Aunque casi no existiera un comercio de vinos entre Argentina y Chile, los bodegueros mendocinos no desconocieron al modelo chileno. Aceptaban la superioridad del país trasandino en cuanto a calidad, poniendo énfasis en los orígenes diferentes de las principales familias bodegueras de ese país, quienes habían acumulado capitales previos en la minería, y por consiguiente tenían fondos para el añejamiento. Argumentaron que en Chile los centros de consumo no quedaban lejos de las bodegas, en contraste, los vinos mendocinos pagaban en fletes a Buenos Aires al doble de lo que pagaba el vino que venía de Europa.

<sup>25</sup> Martínez había sido subsecretario de Estado en el Ministerio de Hacienda; Lewandowski, doctor en Derecho, era director de una institución de crédito francés que se había instalado en el país.

debía ir acompañado con la difusión de los estudios de la Academia de Medicina de Inglaterra que demostraban los beneficios del vino para la salud.

Dentro de lo que consideramos una búsqueda de la calidad pero también el primer intento de cambiar las reglas del juego de la estructura productiva y años más tarde, Lepoldo Suárez, bajo el régimen político leoninista (1916-1929), afirmaba que había que defender a los viñateros, porque el industrial ganaba en una proporción mayor en la transformación de la materia prima que los que la proveían. Para remediar esa situación, lanzó la radical propuesta que todos los viñateros deberían poder elaborar sus propias uvas: «Existían [parcelas de] 35 mil ha. que no tienen bodega propia y que constituye la base de la especulación» (Suárez 1922: 57). Justificaba el rol de Estado regulador, ya que creía que éste debía comprar uva para garantizar un precio mínimo y así propiciar la mejora en la calidad de los vinos. A su vez, de esta forma el gobierno fomentaría la exportación al extranjero al establecer primas diferenciales en el precio de la uva que fuera dedicada a la elaboración de vino con dicho destino. «La conquista de nuevos mercados extranjeros...es...el desiderátum en la solución de nuestros problemas industriales» (Suárez, 1922: 104-105 y 114). Suárez fue el autor de las leyes de Emergencia 758 y 759, de 1919, que tendieron a un desarrollo más equilibrado de la industria. Defendían explícitamente a los viñateros estableciendo, la indemnización de pérdidas por plagas naturales, heladas y granizo, la fundación de cooperativas regionales de venta para luchar contra la trustificación, el aprovechamiento de toda la cosecha, la construcción de bodegas regionales y el uso de primas por la preparación de subproductos enológicos.

## **CONCLUSIONES**

A lo largo de estas páginas sobre el periodo fundacional de la industria hemos podido conocer sus principales rasgos:

1. Una estructura productiva muy segmentada y con profundos desequilibrios y con una seria falta de solidaridad y cooperación dentro de la cadena de producción.
2. Un modelo productivista que priorizaba la cantidad sobre la calidad.
3. El desinterés en la elaboración de vinos de calidad debido a una visión limitada a una coyuntura sostenida en un mercado interno en constante expansión y sin exigencias.
4. Crisis recurrentes de producción y de consumo unidas a las oscilaciones del precio de la uva y el vino.
5. La falta de tecnología apropiada y de personal calificado para alterar la dirección de un modelo firmemente establecida.
6. La adulteración de los vinos que a principios del siglo XX alcanzaba grandes proporciones, tanto en Mendoza como en los centros de consumo, y la falta de controles estatales efectivos.

7. La incapacidad de los sectores públicos y privados de pensar un plan industrial que fuera más allá del permanente crecimiento de la demanda generada con la llegada de la inmigración masiva.
8. La falta de legislación apropiada para la elaboración del vino.
9. La creciente protección aduanera del producto nacional respecto del importado que fue un aliciente importante a la producción para un mercado en expansión.

Si ésta era la realidad, ¿cuáles fueron las soluciones propuestas? Nos hemos acercado a los consejos de Eusebio Blanco y Emilio Civit con sus pretensiones de hacer una vitivinicultura al estilo de Burdeos, aunque adaptándola a la realidad argentina. Esto nos hace pensar que, a pesar de alto prestigio del que gozaban estas dos personas en la sociedad mendocina de la época, y de los consejos de Blanco especialmente detallados sobre temas técnicos, la propuesta de un modelo original de calidad fue desbordada por la velocidad del crecimiento de la actividad. Hemos conocido también las duras palabras de Galanti sobre una industria que había crecido a ciegas, donde todos querían ser bodegueros, con falta de conocimientos científicos, donde se regaba mucho y abundaban los obreros sin calificación. Por su parte, Pedro Arata, crítico defensor de nuestros vinos y propulsor de la integración vertical, realmente puso el dedo en la llaga al demostrar que los defectos comenzaban en el sector de los grandes productores que sobre todo querían ganar mucho y por eso fabricaban vinos de escasa calidad y muchas veces en mal estado.

Otro fue el discurso del Centro Vitivinícola Nacional, institución creada justamente para defender a ese sector. El Centro ubicaba el problema afuera del gremio, y se dedicaba especialmente a pregonar los reclamos sectoriales que les permitirían maximizar sus beneficios. Su lujoso «Álbum del Centenario» abre una ventana reveladora a las contradicciones inherentes en su discurso. Por una parte los bodegueros «protagonistas» de la vitivinicultura argentina no dejaban de reconocer varios de los principales problemas descubiertas por la Comisión Arata. Pero por otra se vanagloriaban del rápido e impresionante crecimiento de la industria, culpando sobre todo a la falta de capitales por sus deficiencias, y acudían al Estado para aumentar la política de las subvenciones.

Después, José Trianes nos asombra por lo moderno de su discurso. Al contrario de los grandes bodegueros, no veía como un éxito el acelerado ritmo de la expansión de la industria y en parte lo responsabilizó por haber ahogado la enorme potencialidad de la vitivinicultura argentina. No le preocupaba la superproducción, ya que creía en el crecimiento del mercado nacional y al mismo tiempo alentaba a los mendocinos a buscar mercados europeos y asiáticos. Finalmente, Leopoldo Suárez se suma a los que criticaban a los grandes bodegueros, poniendo el énfasis en sus desmesuradas ganancias frente a los otros sectores de la industria. Se convierte en defensor de los viñateros con su propuesta para la creación de bodegas regionales donde podrían elaborar sus propios vinos. Propone un rol mucho más activo del Estado no sólo en apoyo de los más débiles del sector sino también, y como reflejo de los anhelos de varios de sus colegas, para fomentar la exportación de los vinos argentinos.

Indudablemente la agroindustria vitivinícola fue producto de esa masa de consumidores, en gran proporción inmigrantes, sin mayores exigencias para el vino que consumían. Igualmente decisivos fueron aquellos bodegueros importantes que, preocupados sobre todo por la fácil ganancia, saltearon importantes etapas, copiando modelos, incorporando maquinarias, adaptando estilos arquitectónicos para sus bodegas –traídos de afuera– que no eran siempre apropiados para el progreso sano de la industria vitivinícola. Por su parte, el Estado no impulsó un plan equilibrado para dar un apoyo sólido a este sector.

¿Podríamos hablar de una industria aluvial dentro de un país aluvial? Tal vez sea un buen término para describir esa primera etapa del desarrollo de un sector donde las viñas, las bodegas, los capitales, los trabajadores y los consumidores llegaron con tal rapidez y en proporciones tan grandes que los productores del vino argentino terminaron cegados por la euforia y no vieron los problemas del modelo ni las posibilidades para alcanzar un progreso sustentable y a largo plazo.

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores agradecen al Dr. José Miguel Martínez Carrión por su interés en el trabajo, así como también los comentarios de Alejandro Fernández cuando la ponencia fue presentada en las Jornadas de la Universidad Argentina de la Empresa de julio de 2004. Para la redacción final de esta investigación nos fueron de sumo interés las críticas de los comentaristas anónimos de la Revista de Historia Agraria. A todos ellos nuestro agradecimiento.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ARATA, P. ET. AL. (1903): «Investigación Vitivinícola. Informes presentados al Ministro de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro N. Arata (presidente), Ulises Isola (secretario), Luciano Garola, José Lavenir y Domingo Simois (vocales)», *Anales del Ministerio de Agricultura-Sección Comercio, Industrias y Economía*, Tomo I, 1, Buenos Aires.
- ARATA, P. (1904): *Investigación Vinícola Complementaria de 1904, Anales del Ministerio de Agricultura-Sección Comercio, Industrias y Economía*, Tomo II, Buenos Aires.
- AZPIAZU, D. Y BASUALDO, E. (2000): «El complejo vitivinícola argentino en los 90: potencialidades y restricciones», Documento preparado en el marco del proyecto «Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe y competitividad internacional». Inédito.
- BALÁN, J. Y LÓPEZ, N. (1977): «Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina. La política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914», *Desarrollo Económico*, 67, 17, Buenos Aires, pp. 391-345.
- BIALET MASSÉ, J. (1985) [1904]: *Informe sobre el estado de la clase obrera*, Hispamérica.
- BLANCO, E. (1870): *Manual del Viñatero en Mendoza*, Buenos Aires, Imprenta Americana.

- BOTTARO, S. (1917): *La industria vitivinícola entre nosotros*, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Tesis de doctorado.
- BUNGE, A. E. (1929): *Informe sobre el problema vitivinícola. Sociedad Vitivinícola de Mendoza.*, Buenos Aires, Cia. Impresora Argentina, S.A.
- CAZENAVE, E. (1904): «Informe sobre la cronología en las provincias de Mendoza y San Juan», *Boletín de la Sociedad de Defensa Vitivinícola Nacional*, 27 de diciembre de 1904, Buenos Aires.
- CHACA, D. (1961): *Breve historia de Mendoza*, Mendoza, Ediciones Juan Castagnola e hijos.
- Centro Vitivinícola Nacional(1910): *La Viti-vinicultura en 1910*, Emilio Coll e hijos editores, Buenos Aires.
- CIVIT, E. (1887): *Los viñedos de Francia y los de Mendoza. Importante carta del Dr. Emilio Civit al Sr. Tiburcio Benegas*, Mendoza, Tipografía Los Andes.
- CORIA LÓPEZ, L. Y FORTÍN DE IÑONES, L. (1997): «El boom vitivinícola mendocino (1883-1912) y la acción del Estado», *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Mendoza*, Tercera Época, 1, Mendoza, pp.151-161.
- CORTÉS CONDE, R. (1965): «Problemas del crecimiento industrial de la Argentina (1870-1914)», en DI TELLA, TORCUATO Y OTROS (eds.), *Argentina, Sociedad de masas*, Buenos Aires, pp. 59-84.
- CORTES CONDE, R. (1979): *El progreso argentino. 1810-1914*, Buenos Aires, Sudamericana.
- DIAZ ARAUJO, E. (1998): «El problema del vino en Mendoza. Crisis y soluciones» en DIAZ ARAUJO, E.: *Crisis vitivinícola: estudios y propuestas para su solución*, Mendoza Idearium, Universidad de Mendoza, Mendoza, p. 67.
- DORFMAN, A. (1970): *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires, Solar Hachette.
- FAVARO, A. M. (1967): *Financiación bancaria de la industria vitivinícola: Problemas, soluciones y perspectivas presentes y futuras de esta industria*, Buenos Aires.
- FERNÁNDEZ, A. (2005): *Los importadores españoles de Buenos Aires y el proteccionismo vitivinícola (1880-1930)*, Inédito.
- FLEMING, W. (1979): «The cultural determinants of entrepreneurship and economic development: a case of study of Mendoza Province, Argentina 1861-1914», *Journal of Economic History*, XXXIX, 1, pp. 211-224.
- GALANTI, A.N. (1900): *La Industria vitivinícola argentina*, Buenos Aires, Talleres S. Ostwald y Cía..
- GALANTI, A.N. (1915): *Estudio crítico sobre la cuestión Vitivinícola; estudios y pronósticos de otros tiempos*, Buenos Aires, Talleres Gráficos de Juan Perrotti.
- GIRBAL DE BLACHA, N. (1982): *Historia de la agricultura argentina a fines del siglo XIX*, Buenos Aires, Papiros.
- GIRBAL DE BLACHA, N. (1983-1987): «Ajustes de una economía regional. Inserción de la vitivinicultura cuyana en la Argentina agroexportadora (1885-1914)», *Investigaciones y Ensayos*, 35. Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia, pp. 409-443.
- HURET, J. (1913): *Argentine; La Argentina, del Plata a la Cordillera de Los Andes*, París, Fasquelle.
- Junta Reguladora de Vinos de la Argentina (1938): *Recopilación de leyes, decretos y disposiciones sobre la industria vitivinícola: 1888-1938*, Buenos Aires, Ministerio de



Agricultura.

- LACLAU, E. (1975): «Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno», en ZAPIOLA, M. (ed.), *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Buenos Aires, Amorrortu, pp. 19-58.
- MARTÍN, J. F. (1992): *Estado y empresas, relaciones inestables: Políticas estatales y conformación de una burguesía regional*, Mendoza, Editorial de la Universidad Nacional de Cuyo.
- MATEU, A. M. (1999-2000): «Estado y vitivinicultura. Las políticas públicas de la transición. Mendoza 1870-1890», en *Elites, cuestión regional y Estado Nacional*, Tucumán, Travesía, pp.177-207.
- MATEU, A. M. (2000): «Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza (1919-1927)», *Actas de las XVII Jornadas de Historia Económica*, CD, Tucumán.
- MATEU, A. M. (2002a): «De productores a comerciantes: Las estrategias de integración de una empresa vitivinícola mendocina, 1887-1921», ponencia presentada a las *Jornadas de Productores a Comerciantes, Universidad Argentina de la Empresa*, Buenos Aires.
- MATEU, A. M. (2002b): «Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza. Argentina (1900-1920)». CD Actas XII Jornadas Internacionales de Historia Económica. Buenos Aires.
- MATEU, A. M. (1995): «Bancos, créditos y desarrollo vitivinícola», *Cuadernos de Historia Regional*, 17, Universidad Nacional de Luján, Buenos Aires, p.113-162.
- PÉREZ ROMAGNOLI, E. (1998): «La Constitución de industrias derivadas de la constitución del vino. Intentos y logros (1889-1920)», *Boletín de Estudios Geográficos*, 94, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, pp. 133-156.
- PODESTÁ, R. A. (1982): «La intervención del Estado en la vitivinicultura», en DÍAZ ARAUJO, E. ET AL, *Crisis vitivinícola: Estudios y propuestas*, Mendoza, Ediciones Idearium, Universidad de Mendoza, pp. 63-70.
- PRIETO, M. DEL R. Y CHOREN, S. (1994): «El trabajo familiar en el contexto rural de Mendoza a fines del siglo XIX», XAMA, 4 y 5, Publicación de la Unidad de Antropología, Cricyt, Mendoza, pp. 121-140.
- RICHARD JORBA, R. (1998): *Poder, economía y espacio en Mendoza. 1850-1900*, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- RICHARD JORBA, R. (2003): «El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El contratista de viña: aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910», *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 18, Buenos Aires, pp. 5-37.
- RICHARD JORBA, R. Y E. PÉREZ ROMAGNOLI (1994): «El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)», *Ciclos*, 7, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires, pp. 119-155.
- RICHARD JORBA, R. (2001): «Cambios tecnológicos y transformaciones económico-espaciales en la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza (Argentina), 1870-2000», Mendoza, Instituto de Geografía de la U.N. de Cuyo e INCIHUSA-CONICET, p. 3.

- ROMÁN CERVANTES, C. (2000): «Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870/1936) (I)», ponencia presentada al XVII Congreso de Historia Económica Argentina, Tucumán.
- SCHVARZER, J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta.
- SUÁREZ, L. (1922): *La acción del Estado en la Industria Vitivinícola de Mendoza*, Mendoza, Imprenta Italia.
- SUNKEL, O. Y PAZ, P. (1984): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- TRIANES, F. J. (1938): *La viña bajo la tormenta*, Buenos Aires.
- TRIANES, J. (diciembre de 1907): «Por la vitivinicultura Argentina y el consumidor argentino», Bs. As.