

Caracterización del boom vitivinícola en Mendoza (Argentina), 1904-1912

Patricia Barrio de Villanueva

Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA)-CONICET
Universidad Nacional de Cuyo
pbarrio@conicet-mendoza.gov.ar

Characterization of the wine boom in Mendoza (Argentina), 1904-1912

Resumen

En consonancia con el ritmo de crecimiento de la economía nacional, la vitivinicultura mendocina vivió, entre 1904 y 1912, un verdadero *boom* económico-productivo. En este artículo se presenta información de dicho fenómeno a través de algunas variables representativas del sector. En segundo lugar, se intenta reconstruir los costos de producción de uva y vino, y la probable rentabilidad de los actores vitivinícolas.

Palabras clave: Vitivinicultura; Mendoza; Producción de uva; Producción de vino; Rentabilidad.

Abstract

Mendocinean viticulture experimented between 1904 and 1912 a booming economical growth consistent with the national average growth. In this article we present the values of some variables that illustrate some representative indicators of that section of the economy. We attempt to reconstruct the production costs of grapes and wines and the possible revenues of the viticulture actors.

Keywords: Viticulture; Mendoza; Grape production; Wine making; Profitability.

Con 50 hectáreas cultivadas de viña en Mendoza se puede tener un palco en el Colón. En cambio con 10 leguas de campo donde no llueva se puede ser un gran terrateniente y morir de hambre (La Industria, 4-5-1911:5).

1. Introducción

La vitivinicultura mendocina, entre 1904 y los albores de la Primera Guerra Mundial, vivió la etapa más exitosa del modelo agroexportador argentino caracterizado, entre otros aspectos, por el incremento demográfico, la inversión en obras de infraestructura, y el aumento de la tierra cultivada y de las exportaciones.⁽¹⁾ Este período se enmarcó en dos crisis: la de principios del siglo XX (entre 1901 y 1903) y la que se inició en 1913, cuando por los primeros problemas económico-financieros provocados por los acontecimientos internacionales, el mercado nacional no pudo absorber la creciente producción de vino.

La evolución de este modelo generó la demanda creciente de bienes para el mercado interno y la consecuente expansión de la industria alimenticia dentro de la cual se incluía la vitivinicultura. En especial, la demanda de vino estuvo ligada a la

llegada de nuevas oleadas de inmigrantes a la Argentina (principales consumidores de la bebida), al aumento de su consumo *per capita* de 41,3 litros en 1904 a 71,5 litros en 1913, y a la ampliación territorial del mercado a través del mejoramiento de las comunicaciones (*Boletín del Centro Vitivinícola Nacional*, nº 100, 1914:2.778).

En el presente artículo describimos este proceso de crecimiento vertiginoso (Balán y López, 1977:396) a través del análisis de sus principales indicadores ofreciendo, también, información aproximada de los costos de la implantación de vid y de las ganancias de los principales actores involucrados en el proceso productivo.

2. La superficie con viñedo

La expansión del área cultivada con viñedo (Tabla 1), iniciada en las últimas décadas del siglo XIX, no se vio afectada por la corta crisis de principios del siglo XX, aunque a partir de 1904, con la reactivación aumentó el ritmo de plantación, con un promedio de 5.200 ha nuevas por año entre 1908 y 1912, y un crecimiento de la superficie, para todo el período, del 152,5%. Este fenómeno es destacable en una economía de oasis donde la tierra apta para el cultivo es un bien escaso, limitado por la disponibilidad de agua para riego.

Tabla 1: Provincia de Mendoza. Extensión de la superficie con viña, 1904-1912

Año	Hectáreas	Aumento por año	
		Ha	%
1904	22.875	-	-
1905	23.561	686	3
1906	24.989	1.428	6
1907	26.086	1.097	4
1908	31.722	5.636	18
1909	38.722	7.000	18
1910	44.722	6.000	13
1911	53.551	8.829	16
1912	57.764	4.213	7

Fuentes: Intervención Nacional. Ministerio de Industrias y Obras Públicas, Mendoza, 1931:s/p. Nota aclaratoria: Se ha elegido esta fuente porque presenta datos completos del período en estudio. Las diferencias en las estimaciones ofrecidas por las fuentes son notables debido a que habían distintos criterios de recolección de la información: el de las hectáreas de viñedo plantadas, sólo el de las viñas en producción y, finalmente, el que consideraba también las hectáreas que se estaban plantando. Además, el tema se complica porque hay cálculos que sólo tienen en cuenta las hectáreas empadronadas (y que pagaban impuestos), y otras que suman las hectáreas con viñedos no declarados oficialmente.

La Tabla 2 permite describir el proceso de difusión del viñedo en la provincia.(2)

Tabla 2: Provincia de Mendoza. Superficie con viña (en hectáreas), en años seleccionados; porcentaje de crecimiento total del período considerado y promedio por año; por departamento, 1883-1914

Departamento	1883	1883-1899		1899-1909			1909-1914			
	Sup.	Sup.	%(*)	%(**)	Sup.	%(*)	%(**)	Sup.	%(*)	%(**)
Ciudad	218	675	209	13	506			204		
Godoy Cruz	340	1.958	476	30	1.582			1.314		
Guaymallén	584	3.853	560	35	5.027	30	3	6.950	38	8
Luján	138	3.040	2.103	131	6.006	141	14	7.964	33	6
Maipú	325	5.667	1.644	103	11.042	95	9	14.262	29	6
Junín	421	911	116	7	2.263	148	15	5.799	156	31
Las Heras	382	864	126	8	1.449	68	7	2.123	46	9
San Martín	270	904	235	15	2.764	206	21	6.665	141	28
Rivadavia	-	985			2.937	198	20	7.256	147	29
Santa Rosa	-	402			259			889	243	49
La Paz	8	82			61			521	754	151
Lavalle	30	124			118			962	715	143
San Carlos	22	176			266			1.780	569	114
Tunuyán	32	58			102			688	574	115
Tupungato	10	3			18			195		
San Rafael	8	771	9.537	596	4.307	458	46	12.901	199	40
Total	2.788	20.473	634	40	38.707	89	9	70.467	82	16

Fuentes: 1883: Richard-Jorba, 1998: 304; 1899: Galanti, 1900: 60; 1909: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1910: 359; 1914: República Argentina, 1916, t. V: 207-215.

(*): Porcentaje del crecimiento de la superficie del viñedo durante el período. (**): Promedio anual del porcentaje de crecimiento de la superficie del viñedo. Nota Aclaratoria : El año 1883 corresponde al empadronamiento oficial de viñas en producción. Con el objetivo de hacer más clara la información referida a la difusión del viñedo en la provincia de Mendoza, no se han tenido en cuenta los departamentos en las siguientes condiciones: A) para aquellos que tenían una superficie inferior a 300 ha de viñedo. B) los que presentaron un decrecimiento de la superficie del viñedo. C) los que en 1883 no tenían viñas porque no se puede realizar el cálculo.

Entre 1883 y 1899 el mayor crecimiento relativo del viñedo se ubicaba en los departamentos de la “Zona Núcleo de difusión de la vitivinicultura moderna” (Richard-Jorba, 1992: 132), especialmente Luján, Maipú, Guaymallén y Godoy Cruz. En ese período también se registraron dos fenómenos importantes: la incorporación al modelo de los departamentos del “cercano Este” (Junín, San Martín y Rivadavia), y de San Rafael en el oasis Sur.

En la siguiente etapa (1900–1909), el dinamismo en la plantación de viñedos se trasladó a los departamentos del “cercano Este”, y continuó en el oasis Sur (San Rafael). Asimismo, en los departamentos de la Zona Núcleo se produjeron cambios interesantes: Ciudad fue consolidando su papel de centro poblacional y de servicios; Godoy Cruz fue afirmando su tendencia urbana como prolongación natural de la capital mendocina a través de la calle San Martín (principal eje del crecimiento de la

ciudad), y su especialización como sede de algunas de las principales bodegas mendocinas (Arizu, Escorihuela, Germania y Trapiche). Finalmente, Las Heras debido al inadecuado drenaje del agua, perdió atracción para el cultivo de viñedos (Richard-Jorba, 1992:137-138).

Durante el último período considerado, entre 1909 y 1914, el mayor porcentaje de aumento del área con viñedos se produjo en los “extremos” del oasis Norte, en aquellos departamentos con problemas de agua (excepto San Carlos) que también eran los más atrasados económicamente; y donde pervivían la antigua hacienda y la ganadería (La Paz, Lavalle, San Carlos y Tunuyán, seguidos por Santa Rosa).

No obstante la difusión de la vitivinicultura desde la Zona Núcleo hacia los territorios alejados, al final de la etapa estudiada la provincia “vitivinícola” presentaba una fisonomía fragmentada debido a que los últimos departamentos que se integraron al modelo agroindustrial no alcanzaron a tener una superficie de viñedos destacada (Tabla 3). En general continuaron con su actividad predominantemente ganadera. Además, Tunuyán y Tupungato constituían una subregión, ubicada en el centro oeste de la provincia con una mala comunicación ya que el ferrocarril, instrumento fundamental en el desarrollo del modelo vitivinícola, sólo alcanzó un centro poblado de Tunuyán en 1912 y no llegó a Tupungato hasta varios años después.

Tabla 3: Provincia de Mendoza. Participación porcentual del cultivo vitícola por departamento, 1914

Departamentos	1914 (%)
Maipú	20
San Rafael	18
Luján	11
Guaymallén	10
Rivadavia	10
San Martín	9
Junín	8
Las Heras	3
San Carlos	2,5
Godoy Cruz	2
Lavalle	1,4
Santa Rosa	1,3
La Paz	1
Tunuyán	1
Tupungato	0,3
Ciudad	0,3
Total	100

Fuente: Ibidem Tabla 2

3. Los costos de implantación del viñedo

¿Cuánto costaba poner en producción una hectárea de viñedo? La pregunta resulta interesante si tenemos en cuenta el aumento creciente del área cultivada. Sin embargo, obtener una respuesta es complicado debido a los elementos a tener en cuenta en el cálculo (precio y tipos de tierra, insumos, intereses de los préstamos de capital).

El costo del terreno variaba de acuerdo con su estado y su ubicación. Una fuente expresaba, en 1911:

“La tierra inculca vale entre \$10 y \$20 la hectárea. Con derecho de riego su valor se eleva de \$250 a \$300. Una vez desmontada o “rozada”, como se dice en Mendoza, su valor sube a \$500; bien nivelada y puesta como un billar vale entre \$800 y \$1.000. Cuando la hectárea de viña está en producción (al tercer año) su valor asciende a \$5.000 y \$6.000. Obtienen el precio máximo las viñas cercanas a la estación del ferrocarril” (*La Industria*, 4-5-1911:5).

Para interpretar mejor la cita, aclaremos que la tierra inculca era aquella que no tenía derecho a riego y que sólo “era apta para la cría extensiva de ganado y la extracción de leña del monte nativo” (Richard-Jorba, 2004:448); la cultivable tenía derecho de agua pero no había recibido ningún tipo de mejora (era la que en la cita costaba entre \$250 y \$300); y finalmente estaba la tierra cultivada, generalmente con alfalfa. Las propiedades ubicadas dentro de este último grupo también tenían diferentes cotizaciones en relación con otras variables no mencionadas por el autor del texto como, por ejemplo, la presencia de callejones internos, cercos, edificios y sistemas de riego, y la distancia que separaba a cada una de ellas de un centro urbano (Richard-Jorba, 2004:449).

En relación con la cantidad de plantas por hectárea, se puede establecer una tendencia a aumentar su número de 3.000 vides (3) a más de 4.000 (en la estimación de 1903 era de 4.000 plantas y la de 1910, de 4.230). Por último, el interés del capital invertido variaba: en 1903 representaba el 15,2%, mientras que en 1910 había bajado al 13,8%.

El cálculo del costo de implantación viñedo en una hectárea de terreno (Tabla 4) era de \$1.830 en 1903 y de \$3.400 en 1910. No obstante las diferencias de los elementos considerados en cada una de las fuentes que no permiten una comparación absoluta, se puede establecer que durante la etapa analizada ese costo se elevó siguiendo la tendencia del precio de la tierra (Tabla 5), de la uva y del vino.

Tabla 4: Provincia de Mendoza. Costo de implantación de 1 ha de viña en pesos moneda nacional, en 1903 y 1910

Factores	1903	1910
1 ha cultivable	500,00	1.500,00
Elementos necesarios para realizar la plantación (vides, rodrigones, medios postes, alambre, torniquetes, útiles de labranza, animales, forraje, herramientas)	651,00	1.456,00
Plantación y cuidados hasta el tercer año (por contrato)	400,00	-
Impuestos	16,00	16,00
Intereses (en tres años)	278,00	472,25
Total	1.829,00	3.428,22

Fuente: Arata, et. al, 1903:192. *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:454.

Este cálculo es sólo un acercamiento debido a las variaciones tanto del precio de la tierra como de los costos de implantación de un viñedo según fuera la tierra cultivable o cultivada con alfalfa. En el primer caso había que preparar la tierra para dejarla apta para ser plantada (tal como lo explica la cita) mientras que en el segundo caso parte del trabajo estaba realizado.

Tabla 5: Provincia de Mendoza. Cotización máxima de la hectárea de tierra alfalfada y cultivable en los departamentos vitivinícolas. En pesos moneda nacional, 1908 y 1912

Departamentos	Tierra cultivable		Tierra alfalfada	
	1908	1912	1908	1912
Godoy Cruz	600	1.400	2.000	2.500
Maipú	1.500	1.400	2.000	2.200
Guaymallén	500	1.000	1.500	2.000
Luján	800	1.500	1.000	2.500
Las Heras	500	500	1.000	2.000
San Martín	200	500	500	700
Junín	100	700	400	1.500
Rivadavia	250	800	500	1.500
San Rafael	100	500	350	1.000

Fuente: Rodríguez, 1908:275-278 y Rodríguez, 1912:318-324.

4. Las bodegas

La tabla 6 presenta la evolución del número de bodegas durante el período considerado. Las diferencias existentes se deben a que en algunos años se consideraba el total de las bodegas inscriptas en la Dirección de Industrias de la Provincia y en otros, sólo las que vinificaron esa temporada (Barrio de Villanueva, 2006:202-203). De todos modos, hacia 1910, la cantidad de establecimientos industriales dedicados a elaborar vino oscilaba entre 1.000 y 1.100. Ese año, el gobernador Rufino Ortega (h), en el discurso inaugural del Pabellón Industrial del Centenario en Buenos Aires, estimó que en la provincia operaban 910 bodegas con

adelantos técnicos y 250 secundarias, es decir un total de 1.160 (*La Viticultura Argentina*, nº 7, 1910:57).

Tabla 6: Provincia de Mendoza. Número de bodegas que elaboraron vino, 1899-1912

Año	Bodegas
1899	1.082
1900	s/d
1901	s/d
1902	1.742
1903	812
1904	s/d
1905	s/d
1906	s/d
1907	1.010
1908	1.287
1909	s/d
1910	s/d
1911	s/d
1912	927
1914	1.052

Fuentes: 1899: Galanti, 1900: 92; 1902: *Los Andes*, 18-7-1902:4; 1903: *El Comercio*, 27-10-1903:2; 1907: Sociedad Rural Argentina, 1910: 51; 1908: *La Industria*, 14-8-1908:5; 1912: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913b:355 y *Boletín del Centro Vitivinícola Nacional*, 1912, nº 82: 2209; 1914: Informe de la Dirección de Industrias de la Provincia de Mendoza, reproducido en Provincia de Mendoza, 1914:14.

El análisis de la estructura de la industria a partir del número de bodegueros (única información que aparece desagregada por capacidad de producción) muestra la profundización de una tendencia a la concentración productiva ya detectada anteriormente (Tabla 7).⁽⁴⁾ Efectivamente, al final del período estudiado, el 6,9% del total de los bodegueros (96 sobre un total de 1.398) tenía una capacidad de elaboración superior a los 10.000 HI. En este grupo, la mayoría (86 elaboradores) podía producir anualmente hasta 50.000 HI, y sólo 3, más de 150.000 HI. En el otro extremo, el 93,1% de los bodegueros (1.302) contaba con una capacidad de producción de hasta 10.000 HI anuales. La estadística corrobora la existencia de una cantidad de pequeños vitivinicultores que decidían producir vino cada temporada según las condiciones del mercado, situación que se demuestra por la variabilidad de los componentes de la categoría 1. Asimismo, se observa un aumento sostenido de los elaboradores de la categoría 2 (entre 10.001 HI y 50.000 HI) que constituían el grupo más dinámico por el número de sus integrantes: 56 en 1910 y 86 en 1914; es decir, un crecimiento del 54% en cuatro años. Este aumento pudo deberse tanto a la construcción de nuevas bodegas como a la ampliación de las existentes. La categoría 3, aunque integrada por muy pocos agentes, mostró un crecimiento relativo superior

(250% ya que entre 1910 y 1914 pasó de 2 a 7 elaboradores). Finalmente, separadas del grupo anterior, se destacan las tres principales empresas vitivinícolas de Mendoza que compraron bodegas y ampliaron las que tenían hasta darles un tamaño “monumental”, como se las llamaba en esa época: Giol y Gargantini, Tomba y Arizu.(5)

Tabla 7: Provincia de Mendoza. Clasificación de los bodegueros según capacidad de elaboración de vino, 1910-1912.

Año	1	2	3	4	5	6	Total
1910	1.129	56	2		2		1.189
1912	797	70	3	1	2		873
1914	1.302	86	7			3	1.398

Fuentes: 1910: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1912: 362; 1912: Ibidem, 1913b:355. 1914: Ibidem, 1916:209.

Referencias:

1: Hasta 10.000 HI

2: 10.001- 50.000

3: 50.001 - 80.000

4: 80.001-100.000

5. 10.001-150.000

6. 150.001- (En 1912 el rango llegaba hasta los 250.000 HI, mientras que en 1914 alcanzaba los 350.000 HI)

Por otra parte, si bien en todos los departamentos había bodegueros con establecimientos de hasta 10.000 HI (categoría 1), su número era superior en la Zona Núcleo (Guaymallén, Luján, Maipú), en el “cercano Este” (San Martín, Rivadavia y Junín) y en San Rafael (oasis Sur) (Tabla 8). Estos datos confirman la expansión de la vitivinicultura, ya analizada. Las jurisdicciones que incorporaron esa actividad productiva más tardíamente tenían menos elaboradores, todos encuadrados en la categoría 1 (Lavalle, San Carlos, La Paz, Santa Rosa, Tunuyán y Tupungato). Por último, los 10 bodegueros con mayor capacidad de elaboración se ubicaban en los departamentos de Godoy Cruz y Maipú.

Tabla 8: Provincia de Mendoza. Distribución de los bodegueros de acuerdo con su capacidad de elaboración por departamento, 1914

Categorías Departamentos	1	2	3	4	5	6	Total
Ciudad	16	2					18
Godoy Cruz	57	6	2			2	67
Guaymallén	238	12	1				251
Las Heras	53	1					54
Luján	110	15					125
Maipú	146	26	3			1	176
Junín	135	6					141
San Martín	194	6					200
Rivadavia	136	9	1				146
Santa Rosa	16						16
La Paz	18						18
Lavalle	30						30
San Carlos	19						19
Tunuyán	8						8
Tupungato	8						8
San Rafael	118	3					121
Total	1.302	86	7			3	1.398

Fuente: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1916: 209.

El ferrocarril fue el patrón de localización de las bodegas más importante porque de esta manera se facilitaba el transporte del vino.

El estudio del proceso de modernización de la bodega mendocina entre 1860 y 1915 que seguimos señala que la máquina a vapor y la electricidad posibilitaron en numerosos casos el paso de la bodega artesanal a la industrial. A principios del siglo XX, la electricidad se generalizó “rápidamente a través de pequeñas usinas hidráulicas o con el uso de motores a gas pobre, nafteros, etc., en coexistencia con las calderas a vapor” (Richard Jorba, y Pérez Romagnoli, 1994:128) . El ritmo de incorporación de estos adelantos puede apreciarse por medio de las siguientes variables: en tres años (entre 1909 y 1912) el número de motores creció un 63%, la producción de HP de esos motores un 65%, la producción de fuerza a través de calderas un 37% y las instalaciones eléctricas un 57%; estimaciones que no hacen más que corroborar la modernización de la industria (Tabla 9). Estos equipos eran originarios de Inglaterra, Estados Unidos y Alemania (Richard Jorba, y Pérez Romagnoli, 1994:132).

Los equipos para elaborar vino venían de Francia, Italia, Alemania y España. Muchos fueron adaptados a las necesidades locales en talleres surgidos en la provincia. En una etapa posterior comenzaron a ser fabricados; tales fueron los casos

de prensas, molidoras y filtros Garolla, Faffeur, Coq, pasteurizadores y turbinas hidráulicas (Pérez Romagnoli, 1997 y 2001).

Tabla 9: Provincia de Mendoza. Producción de energía en bodegas, 1909-1912

Año	Nº Motores	Fuerza HP		Instalac. eléctricas
		Motores	Calderas	
1909	215	3.389	3.443	86
1910	290	3.825	4.328	95
1911	303	4.067	4.367	109
1912	351	4.653	5.700	135

Fuentes: 1909: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1910: 380; 1910: Ibidem, 1912: 372; 1911-1912: Ibidem, 1913b:345-361.

La incorporación de equipo para bodegas y vasijas no siempre estuvo acorde con las necesidades de la industria. En algunos casos, esta falta de coordinación se conectaba con escasos conocimientos especializados; en otros, con una búsqueda de prestigio por parte de los elaboradores poderosos; y, finalmente, operaba el incentivo de producir más sin importar la calidad del producto. De todos modos, los autores que seguimos establecen que entre 1895 y 1911, la productividad del sector industrial vitivinícola aumentó “de modo permanente aunque no espectacular, en virtud de la combinación de edificios adecuados, equipamiento técnico, capacitación de personal e infraestructura del transporte ” (Richard-Jorba y Pérez Romagnoli, 1994:131).

5. La producción de uva y vino

La producción de uva tuvo un aumento del 149% para el período comprendido entre 1903 y 1912, con un promedio del 16% anual (Tabla 10). Además, continuó la producción de uva para consumo en fresco, aunque las estadísticas oficiales no indicaban a qué mercado serían enviadas (Guía Comercial e Industrial de Mendoza, 1908:21). En 1907 se vendieron fuera de la provincia 64.181,6 quintales métricos (qm); 24.812,9 qm en 1910, y al año siguiente, 74.384,7 qm.(6)

Tabla 10: Provincia de Mendoza. Producción de uva para vinificar (en quintales métricos), 1904-1912

Año	Producción de Uva
1903	1.989.679,23
1904	S/D
1905	S/D
1906	S/D
1907	2.876.427,88
1908	3.156.975,27
1909	2.878.056,05
1910	3.728.245,05
1911	4.479.552,78
1912	4.954.391,74

Fuentes: 1903: Provincia de Mendoza, 1904:118; 1907: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1910: 379. 1910: *La Viticultura Argentina*, 1910, n° 2:186. 1911: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913a: 342. 1912: Ibidem, 1913b: 352.

Aun cuando los datos no son muy seguros,^(Z) el crecimiento de la producción de vino fue aproximadamente del 217%, con un promedio anual del 27% (Tabla 11). La diferencia entre el aumento de la producción de uva para vinificar y de vino probablemente se deba a problemas estadísticos. Lo cierto es que este proceso, que también se dio en las otras provincias vitivinícolas, llevó a posicionar a la Argentina, hacia 1912, en el quinto lugar entre los productores mundiales de vino, detrás de Francia, Italia, España y Argelia (Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913b:367). Para evaluar la importancia de Mendoza dentro de la Argentina, ese año la provincia obtuvo el 83,4% de la producción nacional de uva y el 84,4% del vino (Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913b:365).

Tabla 11: Provincia de Mendoza. Producción de vino, 1904-1913

Año	Hectolitros
1904	1.088.530
1905	1.336.446
1906	S/D
1907	2.214.628
1908	2.288.903
1909	1.618.577
1910	2.598.156
1911	3.002.432
1912	3.451.800

Fuentes: 1904: *El Comercio*, 28-10-1904:5. 1905: Ibidem, 30-3-1906:4. 1907, 1908, 1909 y 1910: Ministerio de Hacienda de la Provincia de Mendoza, 1911: 209. 1911: Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913a: 346; 1912: Ibidem, 1913b: 356.

6 . Los precios de la uva y del vino

El precio de la uva variaba de acuerdo con su tipo ya que la francesa, que comprendía a las variedades europeas introducidas a partir de la modernización de la vitivinicultura, era más cara que la criolla. También influía la ubicación de los viñedos respecto de las bodegas y del ferrocarril, y la vinculación (o no) del productor con los bodegueros. Respecto de esto último, habían dos circuitos principales de comercialización de la materia prima; uno, que relacionaba a los grandes compradores de uva (Giol y Gargantini, Tomba, Arizu, Germania, Escorihuela, Stritmatter e Hilbing...) con algunos viñateros (por ejemplo Juan Serú, Olaya Pescara de Tomba, Emilio Civit), generalmente pertenecientes al grupo dirigente local de origen criollo;(8) y otro, formado por los bodegueros de menor envergadura. Los primeros, especialmente Giol y Gargantini, y Tomba, establecían en conjunto el precio máximo para el quintal de uva, que era tomado como referencia por el resto de los compradores. Por ejemplo, una fuente de 1910 señalaba que un grupo de bodegueros de Maipú no quería pagar “más de \$2,80 el q. Por eso hay viticultores sin vender en ese lugar. El primero que subió el precio fue Tomba, seguido por Germania, Barraquero, Scaramella, Arizu y Escorihuela y otros”.(9) Para la concertación de los precios de uva y vino cumplió una función importante *Bolsa Vitivinícola* fundada en 1907 (*La Industria*, 13-2-1910:7).

Podemos preguntarnos qué cantidad de la uva obtenida cada año correspondía a los viñateros. Los datos de los últimos años del período permiten establecer un aumento de la capacidad de producción de los viñateros, en consonancia con la expansión de los espacios con viñas. Así en 1908, el 55,5% de la uva para vino fue producida por viñateros, mientras que en 1910 ese porcentaje se elevó al 60,6% y en 1912 el 63%. (10) Es numerosa la información que demuestra la necesidad creciente por parte de los bodegueros importantes de comprar uva y vino a otros productores. Pierre Denis comentaba al respecto: “Los dueños de bodegas casi siempre son también propietarios de viñedos pero no se contentan con su vendimia y compran la de los cultivadores que no poseen bodegas” (Denis, 1920:128). Igualmente, Huret, refiriéndose a la bodega Tomba, señalaba que además de los 100.000 HI de producción propia, compraba a los viticultores con qué fabricar de 120.000 a 150.000 hectolitros más (Huret, 1913:231). Los contratos de Giol y Gargantini de adelanto de compra de producción de uva muestran la preocupación que tenían por una provisión estable de materia prima. Huret reafirmaba que esta empresa compraba anualmente 20 millones de kilos de uva a pequeños productores (Huret, 1913: 237).

El precio de la uva mostró una tendencia fuertemente alcista entre 1904 y 1912, con

excepción de 1908 cuando sufrió una caída.⁽¹¹⁾ Por ejemplo, la cotización media del quintal de uva francesa (de 46 kg.) con los gastos de la cosecha a cargo del comprador fue en 1904 de \$2,20 y en 1912 de \$4,50 a \$4,80.⁽¹²⁾ En cuanto al vino, se pueden distinguir distintos precios según el tipo de operación realizada: en el mercado de traslado, “sobre vagón”;⁽¹³⁾ en los depósitos ferroviarios de la Capital Federal, en el mercado mayorista y en el minorista.

El mercado de traslado, que era la compraventa de vino entre bodegueros (o entre un bodeguero y un intermediario), mostró una tendencia ascendente: de \$0,10 el litro en el mes de marzo en 1904, a \$0,18 en igual mes de 1912 (Barrio de Villanueva, 2007:259). A finales de la etapa que exploramos, el volumen de vino comercializado en este mercado representaba el 33% del total elaborado, y aunque no tenemos datos estadísticos, la estructura empresarial existente nos permite deducir que esa porción, aunque pequeña, involucraba a la mayoría de los bodegueros (Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913b: 356 y 358). El precio del vino sobre vagón también ascendió: de \$0,19 a \$0,25 en 1905, a entre \$0,25 y \$0,30 en 1912 variando según marca, calidad y casco (Barrio de Villanueva, 2007:259).

Referido al mercado minorista podemos afirmar que había una importante variación del precio del vino común de acuerdo con la distancia entre Mendoza y la multitud de los centros de consumo. Así lo revelan las estadísticas de Juan Alsina, correspondientes a 1905, y las del Departamento Nacional del Trabajo, de 1907 y 1908. También influían fuertemente los circuitos de comercialización donde se insertaba la producción y la calidad de la bebida.⁽¹⁴⁾ A modo de ejemplo, en 1905 el promedio de la cotización de la bebida en diez localidades de la provincia de Buenos Aires era de \$0,267 (Alsina, 1905: 396-397) y en 1907, el promedio de las provincias de Buenos Aires, Rosario y Córdoba era de \$0,383 (Boletín del Departamento Nacional del Trabajo, 1907, nº 3). De todos modos, a finales del período, en Buenos Aires, el vino se cotizaba alrededor de \$0,33 (Barrio de Villanueva, 2007:259).

7 . Los costos y las ganancias de producir uva y vino

Según una calificada fuente, la utilidad global de la vitivinicultura era de 37,5% en 1907 (Rodríguez, 1908:271), y de 35% en 1911 (Rodríguez, 1912:304). En este apartado realizamos un cálculo aproximado de las ganancias de los principales agentes involucrados en la agroindustria, siguiendo la clasificación de Richard-Jorba (1998:293-298): el viñatero, el productor agroindustrial, el industrial bodeguero y el bodeguero integrado.

El *viñatero* (Tabla 12), si bien tenía una “relación de subordinación respecto del elaborador de vinos”,⁽¹⁵⁾ gozó de una buena situación económica durante estos años

gracias a la demanda creciente de uva. El cálculo de rentabilidad de una hectárea de viñedo ha dado como resultado una importante dispersión, entre el 7,3% y el 27,6%, puesto que se ha realizado sobre la base de dos estimaciones posibles respecto de la tasación de la hectárea de viñedo (entre \$3.000 y \$4.000), del precio de la uva (entre \$3 el y \$4 el quintal de 46 kg), del rendimiento (entre 280 y 300 q de uva por hectárea) y de los gastos de mantenimiento (entre \$170 y \$200 al año). Esto nos permite deducir que la situación económica de los viñateros era variable pero permitía ganar dinero y, en muchos casos, acumular capital.

Tabla 12: Provincia de Mendoza. El viñatero. Cálculo estimativo del costo y ganancia de una hectárea de viñedo, hacia 1910.

Factores	Cálculo desde	Cálculo hasta
Rendimiento de uva francesa (q/ha)	280	300
Precio de la uva por q (\$)	3	4
Ganancia bruta por ha (\$)	840	1.200
Contribución directa (\$) (4/mil)	16	12
Interés sobre el capital (\$)	(8%) 320	(6%) 180
Gastos de mantenimiento (\$)	200	170
Interés del capital de trabajo (6%)	12	10,2
Costo total por ha (\$)	548	372,2
Ganancia neta (\$)	292	827,8
Una ha de viña en producción (\$)	4.000	3.000
Rentabilidad sobre el valor de la propiedad (%)	7,3	27,6

Aclaraciones y fuentes: Se han realizado dos estimaciones. La primera, con los máximos gastos y la mínima producción para establecer la rentabilidad más baja posible; y la segunda, con los gastos mínimos y los rendimientos más altos para calcular el máximo de ganancia. a) Rendimiento de la viña francesa en quintales españoles de 46 kg cada uno: *La Industria*, 16-2-1910:7; *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:454-455. b) Precio de la uva por q de 46 kg: si bien la variación era mayor como hemos señalado más arriba, en general osciló entre \$0,03 y \$0,04. c) Precio de una hectárea de viña entre \$3.000 y \$4.000 según nuestro cálculo y la estimación aparecida en *La Industria* (16-2-1910:7). d) Contribución directa: cálculo nuestro. No estaba considerado en las fuentes consultadas. El impuesto podía variar cada año, pero se mantenía en un rango de entre el 3 y 6 por mil sobre la tasación de la propiedad. e) Gastos de mantenimiento: *La Industria*, 16-2-1910:7; *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:454-455. f) Interés sobre el capital invertido: *La Industria*, 16-2-1910:7 y cálculo nuestro. g) Interés del capital de trabajo sobre los gastos de mantenimiento.

El *industrial bodeguero* (Tabla 13) era el elaborador de vino que debía comprar la materia prima. Para él, el costo de producción de un litro de vino podía oscilar entre \$0,15 y \$0,187 que era el precio aproximado de la cotización del vino de traslado, lo cual quitaba estímulo a este tipo de actividad. De todos modos, cabe la posibilidad de que bajara los costos a través de alguna estrategia como la compra de cascos usados y de uvas criollas, el aguamiento y/o la falsificación de los caldos.

Lo interesante es destacar que muchos comerciantes de vino extra-provinciales se convirtieron en industriales bodegueros (alquilando o comprando una bodega en

Mendoza) como primer paso hacia su instalación en la provincia. En este caso el negocio sí era rentable. Veamos: al cálculo más bajo del costo de producción (\$0,15) habría que sumarle el acarreo del producto a la estación ferroviaria (\$0,025 por litro) (16) y el flete (\$0,045), lo que suma \$0,22. Si consideramos que el precio del litro de vino en los centros de consumo oscilaba entre \$0,26 y \$0,38, podemos suponer una ganancia probable de \$0,04 a \$0,14 por litro, sin contar los gastos de la estructura comercial. Estas perspectivas explicarían los casos de “integraciones hacia atrás” que se verificaron durante estos años.

Tabla 13: Provincia de Mendoza. El industrial bodeguero. Cálculo estimativo del costo de producción de un casco de vino (200 litros) y de un litro de vino, hacia 1910

Factores	Desde (en \$)	Hasta (en \$)
6 q (de 46 kg) de uva	(\$3) 18,00	(\$4) 24,00
Gasto de cosecha y acarreo	3,00	3,00
Costo de elaboración y personal técnico	3,00	3,00
Costo de elaboración de 200 litros	24,00	30,00
Pérdidas por mermas al 5%	1,20	1,50
Casco	1,00	1,50
Impuesto provincial y derecho de análisis	2,10	2,10
Interés del capital de trabajo (6%)	2,07	2,46
Costo de producción de 200 litros	30,37	37,56
Costo de producción de 1 litro de vino	0,15	0,187

Aclaraciones y fuentes: a) 6 quintales de uva para elaborar 200 litros de vino: *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:455 b) Precio de la uva por ql de 46 kg: si bien la variación era mayor como hemos señalado más arriba, en general osciló entre \$0,03 y \$0,04. c) Precio del casco: *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:454-455, *La Industria*, 17-2-1910:7 y Rodríguez, L., 1912:307. Como el casco se reutilizaba durante 5 a 7 temporadas, y el precio oscilaba entre \$7 y \$7,50, se han calculado dos amortizaciones (máxima y mínima) considerando los dos costos posibles del envase y los dos períodos de utilización. d) Impuesto provincial y derecho de análisis, cálculo nuestro. e) El interés de capital de trabajo se ha calculado sobre toda la inversión.

El *productor agroindustrial* (Tabla 14) cubría las fases agrícola e industrial. Su rentabilidad podía presentar variaciones de acuerdo con su capacidad para producir uva y vino. Un primer subgrupo, que era el mayoritario, estaba compuesto por pequeños y medianos elaboradores que vendían su vino en el mercado de traslado, tal como se deduce la tabla correspondiente al tamaño de las bodegas. La ganancia de este conjunto de productores también podía tener una importante variación. Si consideramos que se pagaba \$0,15 el litro de vino en el mercado de traslado y el costo de producción rondaba alrededor de \$0,11 el litro, podemos establecer una ganancia probable oscilante entre de \$0,02 y \$0,06 por litro, es decir entre un 15% y 54% sobre el costo de producción.

Tabla 14: Provincia de Mendoza. Productor agroindustrial. Cálculo estimativo del costo de producción de un casco de vino (200 litros) y de un litro de vino, hacia 1910

Factores	\$
Costo de producción de 6 q de uva	10,96
Gasto de Cosecha y acarreo	3,00
Costo de elaboración y personal técnico	3,00
Costo de elaboración de 200 litros	16,96
Pérdidas por mermas (5%)	0,836
1casco (americano)	1,00
Impuesto provincial y derecho de análisis	2,10
Interés del capital de trabajo (6%)	0,97
Costo de producción de 200 litros	21,866
Costo de producción de 1 litro	0,10933
Rentabilidad en el mercado de traslado (entre \$0,13 y \$0,17)	15% a 54%
Costo de 1 litro de vino puesto en la estación ferroviaria	0,14
Rentabilidad venta directa (\$0,22)	57%

Aclaraciones: Las estimaciones se realizan suponiendo una hectárea de viñedo valuada en \$4.000, con un rendimiento de 300 q y cuyo costo de producción era de \$548 al año (Tabla 13, primera columna). El interés del capital de trabajo se ha obtenido sobre el costo de producción de 200 litros sin incluir la uva puesto que en su precio está contemplado el interés del capital de trabajo necesario para su producción (Tabla 12). El precio del vino de traslado: se ha considerado una oscilación media aunque las variaciones podían ser mayores. Respecto de la venta directa, se ha colocado un precio un centavo inferior respecto de la cotización mínima correspondiente a 1910 (Cf. Barrio de Villanueva, 2007:259). Fuentes: *Páginas Agrícolas*, nº 36, 1910:454-455, *La Industria*, 17-2-1910:7 y tabla 13.

Los agentes mejor posicionados eran los productores de vinos de cierta calidad, suficientemente capitalizados como para conservarlos hasta venderlos en los meses en que el producto empezaba a escasear (a partir de setiembre/octubre, según el año). Muchos de ellos, además, tenían relaciones sociales y comerciales con algunos de los bodegueros integrados que les pagaban mejores precios.

Un subgrupo dentro de la categoría del productor agroindustrial vendía sus vinos en forma directa a comercializadores, generalmente fuera de la provincia. Lo podía hacer a granel o con marca comercial. En este último caso, se cotizaba más puesto que la marca registrada daba valor agregado a la producción. Los anuncios de marcas registradas hallados en los periódicos durante estos años permiten comprobar el ascenso numérico de este subconjunto, estrategia que asociamos con el aumento de las bodegas medianas, aunque era también aplicada por los grandes elaboradores. Sin duda, estos bodegueros estaban insertos en redes comerciales que les otorgaban estabilidad a sus proyectos empresariales, y posibilidades de crecimiento. Un ejemplo de lo dicho es el caso de Miguel Escorihuela Gascón. Los libros de expendio de su empresa de 1907 y de 1912, explorados por Bragoni, permiten comprobar los numerosos agentes que vendían su producción en una gran cantidad de localidades. Según este trabajo, en esos dos años, se envió vino una sola vez a 117 poblados, y

más de una vez en otros 193. El área de distribución y comercialización comprendía, además de las ciudades Buenos Aires y Rosario, “centros medianos y chicos del interior del territorio bonaerense, santafesino y cordobés” (Bragoni, 1999:132-133). Sin duda, esta ampliación del mercado, que dio oportunidad a nuevos negocios, se relaciona con la expansión de las líneas férreas en las provincias mencionadas.

A los \$0,11 del costo de producción de un litro de vino había que sumarle otros gastos como el acarreo del vino hasta la estación ferroviaria (\$0,025 el litro) y la colocación de las etiquetas con las marcas. Podríamos suponer, entonces, que para poner un litro de vino en la estación del ferrocarril se necesitaba cerca de \$0,14. Este agente vendía su vino “sobre vagón” a precios que iban desde \$0,22 a \$0,28 según la calidad y marca del vino, y el tipo de casco, sin el pago del flete. Si consideramos un precio de venta de \$0,22, la ganancia rondaba en un 57% sobre el costo de producción de un litro (Tabla 14). No obstante, esta ganancia tampoco era neta, puesto que, frecuentemente, el agente debía comprar uva y/o vino en el mercado de traslado para cumplir con sus compromisos comerciales, ya fuera por el aumento de la demanda de su circuito de comercialización o por fenómenos climáticos que podían afectar su propia producción de materias primas.

Un último subgrupo de la categoría en consideración era aquel que nombraba uno o varios representantes en los centros consumidores. Si bien debía hacerse cargo del pago del flete ferroviario y de la comisión por la venta del vino (generalmente un 5% de la ganancia), normalmente las ventas aumentaban y se generaba una mayor ganancia. Por ejemplo, cuando Domingo Tomba acordó con el comerciante e importador de vinos de Buenos Aires Francisco Janello la colocación de sus vinos en esa plaza, el crecimiento de sus ventas fue enorme. Según *Los Andes* (25-10-1909:7), Janello vendió 9.851 bordalesas (aproximadamente 19.000 HI) de vino Tomba en 1902, y 32.576 bordalesas (65.000 HI) en 1905. La *Revista Vitivinícola Argentina* (1904, nº 3:62) señalaba que, en 1904, la empresa había vendido 140.000 HI.

Por último, estaban los *bodegueros integrados*, aquellos que manejaban su propio mercado a través de una sucursal. Como en el caso anterior, el cálculo sobre las utilidades es muy variable. Si consideramos que el costo de un litro de vino colocado en los depósitos ferroviarios de Buenos Aires (Catalinas y/o Retiro) era de alrededor \$0,185, (considerando un flete de \$0,045 por litro), y su precio de venta en los centros de consumo variaba entre \$0,26 a \$0,38, la ganancia “en bruto” era de \$0,075 a \$0,195 por litro. A este cálculo hay que restarle los gastos de mantenimiento de una estructura comercial y, generalmente, la compra de uva y vino de traslado. Si bien no poseemos estos datos para dar una respuesta ajustada a la cuestión planteada, sin duda, la ganancia de este agente debía ser superior al del productor agroindustrial.

Resulta oportuno reafirmar que la rentabilidad generada en satisfacer consumidores pertenecientes a los sectores populares -especialmente de origen inmigratorio- explica el interés de los bodegueros por continuar con un modelo que privilegiaba la cantidad por sobre la calidad del vino. En efecto, cuando Jules Huret preguntó porqué no se producían vinos de excelencia, le contestaron que no era fácil para firmas como Tomba o Giol y Gargantini, tomar la decisión de reducir la producción de sus caldos, ya que los 200.000 HI de vino que vendían anualmente a razón de 66 francos el HI representaban un capital de más de 13 millones de francos. “¿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”.(17)

Sobre esta afirmación cabe algún comentario. La elaboración de vinos finos y estacionados no constituía una pérdida económica para los grandes bodegueros integrados, sino el cumplimiento de ciertas condiciones técnicas y de inversión; y el tiempo de guarda del vino hasta su envío al mercado.(18) También suponía el riesgo de que la calidad de la bebida no resultara la esperada. Pero salvado esto último, el precio multiplicaba el del vino común. Otro factor que reforzaba el rechazo al cambio se originaba en la escasa demanda a los vinos finos, formada por un grupo reducido de consumidores con alta capacidad económica que, por otra parte, preferían los vinos importados.

La situación de los pequeños bodegueros era diferente: por la falta de capital de trabajo, de equipo y de conocimiento técnico, ellos elaboraban bebidas de escasa calidad que debían comercializar rápidamente; pero si subsistían, era gracias a las características de un mercado poco exigente.

8. Conclusiones

Entre 1904 y 1912, la vitivinicultura mendocina vivió un *boom* de crecimiento. El área cultivada con viñedo alcanzó, entre 1908 y 1912, un promedio de 5.200 ha nuevas por año, un aumento muy elevado si tenemos en cuenta que este proceso se realizaba en un oasis de regadío. Asimismo, el viñedo se expandió desde el centro (la Zona Núcleo de la vitivinicultura mendocina) hacia los bordes de la provincia (los departamentos tradicionalmente ganaderos). Al final del período estudiado, el paisaje agroindustrial mendocino aparecía fragmentado entre los departamentos en los cuales la vitivinicultura había motorizado el desarrollo (junto al ferrocarril) y aquellos en los cuales la implantación de la agroindustria era un proceso reciente. Desde otra perspectiva, también se ha comprobado la cada vez mayor participación de los viñateros en el total producido de uva que alcanzó un 60% a fines del período

estudiado.

La industria no perdió su perfil concentrado ya que, en 1914, sobre un total de 1.398 bodegueros sólo 96 (6,9%) tenían una capacidad de elaboración superior a los 10.000 HI., y dentro de este grupo sólo 3 podían elaborar más de 150.000 HI. En el otro extremo, el 93,1% de los bodegueros (1.302) contaba con una capacidad de producción de hasta 10.000 HI anuales. Todo indica que los pequeños bodegueros continuaban con la práctica de producir vino cada temporada según las condiciones del mercado, y como novedad se destaca el aumento del número de elaboradores con una capacidad de entre 10.001 HI y 50.000 HI. Este último dato se relaciona con la modernización de las bodegas, analizada por Richard-Jorba y Pérez Romagnoli, que intensificó el paso de la bodega artesanal a la industrial.

En acuerdo con el proceso descrito fue creciente la cotización de la uva y del vino. Esto nos llevó a preguntarnos por las utilidades de la actividad que, según una fuente, era de 37,5% en 1907 y de un 35% en 1911. Nuestros cálculos muestran una realidad menos homogénea. Los viñateros podían moverse en un rango de rentabilidad muy amplio, entre un 7,3% y el 27,6%, que daba una media del 17,4% anual sobre el capital invertido. El productor agroindustrial, que cubría las fases agrícola e industrial, también tenía una amplitud que oscilaba entre un 15% y un 54%. En cambio para el bodeguero que no producía uva, el negocio no aparece con buena rentabilidad, aunque cabe la posibilidad de que bajara los costos a través de alguna estrategia como, por ejemplo, la compra de cascos usados y uvas criollas. Esta figura también se asocia al inversor extra-provincial (generalmente comercializador de vino en algún centro de consumo), que alquilaba o compraba una bodega en Mendoza. Finalmente, el bodeguero integrado estaba en la cúspide de esta pirámide socio-económica puesto que tenía costos unificados.

Notas

(1) El crecimiento de la población en general y de la inmigración en particular, fue un factor de importancia que contribuyó al fortalecimiento del mercado interno y de la economía nacional. Entre 1904 y 1912, la población nacional aumentó en 2.043.759 de habitantes. En 1914, de una población total de 7.885.237, el 20,8% (es decir 2.357.952) era extranjero. Por su parte, entre 1904 y 1914, el ferrocarril, que permitió aumentar y mejorar la circulación de bienes, servicios, ideas y personas, se amplió en 13.369 km de vías nuevas. El fortalecimiento y el superávit del comercio externo -gracias a la venta de productos primarios como trigo, maíz y carne-, produjo un aumento notable del área sembrada con los dos primeros (entre la temporada de 1904-1905 y la de 1912-1913, de 7.690.164 a 10.340.450 de hectáreas); y el desarrollo de la ganadería y de los frigoríficos. La producción de éstos últimos se activó a principio del siglo XX cuando, por la expansión de la demanda inglesa, comenzaron a exportarse productos cárnicos. Por otra parte, la entrada de oro aumentó la circulación de dinero expandiendo el mercado de capitales. También operaron los inversores extranjeros los cuales, hasta el comienzo de la Gran Guerra, manejaban una tercera parte del total de los depósitos y de la suma global de los préstamos (Rapoport, 2000).

(2) Las diferencias en dos años (1912 y 1914) son enormes; por ejemplo, según las jefaturas políticas, el departamento de Las Heras tenía 6.240 ha cultivadas y, según el Censo de 1914 sólo había 2.123 ha.

(3) Centro Comercial, Agrícola e Industrial, 1893: 66. Sobre la evolución de los sistemas de cultivo de la vid, ver Richard-Jorba, 1994.

(4) En 1903, de los 812 bodegueros, el 25% elaboró el 89% del total del vino (1.201.469 HI), y el 75% produjo el 11% restante (Barrio, 2008:88).

(5) Para conocer la arquitectura de las principales bodegas mendocinas durante este período, Cf. Girini, 2004:29-43.

(6) *Guía Comercial e Industrial de Mendoza*, 1908:21; Ministerio de Hacienda de la Provincia de Mendoza, 1911:207: *Boletín del Centro Vitivinícola Nacional*, nº 74, 1911:s/n.

(7) La inseguridad de las estadísticas vitivinícolas se deduce de la frecuente práctica del “estiramiento” del vino con agua. De ahí que el crecimiento de la producción de vino fuera superior a la de uva. Esto también se comprueba si se comparan las estadísticas emitidas por la Dirección de Industrias (sobre las que se basaba las publicadas por la Dirección General de Estadística) y las de la empresa ferroviaria “Buenos Aires al Pacífico”.

(8) Un ejemplo muestra cómo se relacionaban bodegueros poderosos de origen inmigratorio con miembros de la élite predominantemente criollos. En 1907 Domingo Tomba compró uva a Juan Serú, Manuel Olmedo, Jacinto Álvarez, Narcisa Guiñazú, Jorge Céspedes, Arturo Jardel, Abelardo Nanclares y Jorge Bombal (*La Industria*, 15-2-1907:7).

(9) *Los Andes*, 26-2-1910:7. Referido a este conflicto sobre el precio de la uva, Jules Huret, periodista francés que visitó Mendoza en 1910, relata que, como Domingo Tomba elevó el precio de la uva sin acordar con Giol y Gargantini, estos empresarios decidieron no comprar y forzaron una baja del precio de la uva y del vino (Huret, 1913: 238).

(10) *Los Andes*, 26-2-1909:5; Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1912: 360; Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, 1913b:353.

(11) En 1908, luego de una reunión entre representantes de viñateros y bodegueros, se acordó que el precio del quintal de uva sería de \$2,70 “a cosechar por el comprador” y de \$3,25 “puesto en bodega” (*El Debate*, 12-2-1908:4). Esta decisión no fue tomada sin conflicto. El diario *Los Andes* acusó a un grupo de bodegueros, apoyados por el presidente de la Bolsa (Ricardo Palencia) y consentidos por el gobernador Emilio Civit, de haber depreciado el precio de la uva (cit. por *El Debate*, 31-3-1908:2).

(12) *Los Andes*, 17-3-1904:4; *Boletín del Centro Vitivinícola Nacional*, nº 73, 1912:2.043.

(13) El precio del vino sobre vagón se cotizaba en el andén del ferrocarril con los impuestos pagados pero sin considerar el costo del flete que era de \$0,045 el litro entre Mendoza y Buenos Aires.

(14) También era frecuente que los vinos nacionales de buena calidad fueran vendidos como extranjeros. Para esta época, la cuestión es analizada por Lacoste, 2004.

(15) Un observador de la época señalaba el siguiente comportamiento de los bodegueros respecto de los viñateros: “El precio fijado por el contrato de compra no da, por sí mismo, una idea total de las ventajas que saca el bodeguero. La uva se paga al peso, pero el bodeguero se reserva el derecho de fijar la fecha de entrega. Empieza a vendimiar sus viñas cuando apenas sazona la fruta. En cambio deja para más tarde, para los meses de abril y mayo, la vendimia de las uvas compradas. Esas uvas, expuestas sobre la planta al calor y al sol, superan la madurez, ganan azúcar y pierden peso. Dan vinos de mayor graduación alcohólica, que

permiten corregir los vinos demasiado ligeros elaborados durante las semanas precedentes. Por último, el bodeguero no hace adelantos al viñatero” (Denis, 1920:130).

(16) Este dato corresponde a 1903 y es de \$0,50 por casco, es decir, de \$0,025 por litro.

(17) El viajero alemán Karl Kaerger (2004:790) recogió, en 1901, una opinión similar: “... entre las bodegas de Mendoza [...] hay aproximadamente una docena que trabaja con capitales considerables y dispone de instalaciones relativamente buenas, pero ellas también consideran más redituable, elaborar un vino inferior que se venda a un año de su fabricación y para el que siempre encontrarán clientes dispuestos entre los muchos italianos que viven en el país”.

(18) La producción de vino fino obligaba a la selección de la uva, un mayor conocimiento y cuidado en la elaboración y en la crianza del vino estacionado; y una inversión adicional en vasijas, equipamiento para la fermentación y el embotellamiento para su estiba.

Fuentes

ALSINA, Juan. 1905. *El obrero en la República Argentina*. Buenos Aires.

ARATA, Pedro, et al. 1903. “Investigación Vinícola”. Informes presentados al Ministerio de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro Arata (presidente), Ulises Isola (secretario, Luciano Garola, José Lavenir y Domingo Simois (vocales). *Anales del Ministerio de Agricultura – Sección Comercio, Industria y Economía*. Buenos Aires. Vol. 1. número 1.

Boletín del Departamento Nacional del Trabajo. 1907. Buenos Aires.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1910. *Anuario correspondiente a los años 1907-1908 y 1909*. Buenos Aires: Kraft.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1912. *Anuario correspondiente al año 1910*. Mendoza: Best.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1913a. *Anuario correspondiente al año 1911*. Buenos Aires-Mendoza: Kraft.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1913b. *Anuario correspondiente al año 1912*. Mendoza: Best.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1914. *Anuario correspondiente al año 1913*. Mendoza: La Tarde.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1916. *Anuario correspondiente al año 1914*. Mendoza: Best.

Boletín del Centro Vitivinícola Nacional, 1908-1912. Buenos Aires.

CENTRO COMERCIAL, AGRÍCOLA E INDUSTRIAL. 1893. *Memoria descriptiva y estadística de la Provincia de Mendoza*. Mendoza.

DENIS, Pierre. 1987 (1920). *La valorización del país. La República Argentina*. Buenos Aires: Solar. (Estudio preliminar, traducción y notas de Elena Chiozza).

Diario *El Comercio*. 1903-1904

Diario *El Debate*. Mendoza. 1907-1911.

Diario *La Industria*. Mendoza. 1907-1912.

Diario *Los Andes*. Mendoza. 1903-1912.

GALANTI, Arminio. 1900. *La Industria Vitivinícola Argentina*. Buenos Aires: Talleres Ostwald & Cia. Vol. 1.

GUÍA COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MENDOZA. 1908. Mendoza: Editor Jaime Mas. Propietario Luis Montbrun.

HURET, Jules. 1913. *La Argentina, del Plata a la Cordillera de los Andes*. París: Fasquelle.

Impresiones de la República Argentina en el siglo veinte. Su gente, industria, comercio y riqueza. 1911. Londres-Buenos Aires: Lloyd' Greater Britain Publishing.

INTERVENCIÓN NACIONAL. MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y OBRAS PÚBLICAS. MENDOZA. 1931. *El Problema Vinícola. Memorial de la Intervención Nacional en Mendoza a la Comisión Asesora por la Industria Vitivinícola*. Mendoza.

KAERGER, Karl. 2004. *La agricultura y la colonización en Hispanoamérica (1901)*, Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

La Viticultura Argentina . Revista mensual ilustrada de viticultura, enología, fruticultura, agricultura general e industrias rurales. 1910-1911. Mendoza: Escuela Nacional de Viticultura.

MINISTERIO DE HACIENDA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA. 1911. *Memoria correspondiente al año 1910. Presentada a la Honorable Legislatura de la Provincia por el Ministro de Hacienda don Belisario Cuervo*. Mendoza.

Páginas Agrícolas. Revista mensual. 1908-1911. Mendoza.

PROVINCIA DE MENDOZA. 1904. *Memoria de la Oficina Estadística. Año 1903*, Mendoza.

Revista Vitivinícola Argentina. órgano científico, técnico y práctico de viticultura, enología, agricultura, industria y comercio de las regiones vitícolas. 1905. Mendoza.

REPÚBLICA ARGENTINA. 1916. *Tercer Censo nacional*, levantado el 1º de junio de 1914. Buenos Aires: Talleres Gráficos de L. J. Rosso y Cia. Vol. V.

RODRÍGUEZ, Luis. 1908. *La Argentina*. Buenos Aires.

RODRÍGUEZ, Luis. 1912. *La Argentina en 1912. Descripción de la República Argentina*. Buenos Aires: Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.

SOCIEDAD RURAL ARGENTINA. 1910. *Anales*. Buenos Aires.

Bibliografía

BALÁN, Jorge; Nancy LÓPEZ. 1977. "Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina: la política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914". *Desarrollo Económico*. Número 67. p. 391-435.

BARRIO DE VILLANUEVA, Patricia. 2006. "Las asociaciones de empresarios vitivinícolas mendocinos en tiempos de crisis y de expansión económica (1900-1912)". En: RICHARD-JORBA, Rodolfo; et al. *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad 1870-1914*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes. p. 181-232.

BARRIO DE VILLANUEVA, Patricia. 2007. *Empresarios vitivinícolas y Estado en tiempos de crisis y de expansión económica. Mendoza, 1900-1912*. Tesis de doctorado. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo.

BARRIO, Patricia. 2008. "El empresariado vitivinícola de la provincia de Mendoza (Argentina) a principios del siglo XX". *Historia Agraria*. Número 45. p. 81-111.

BRAGONI, Beatriz. 1999. "Meritorios españoles, ejemplares nobles...!. Inmigración, redes y mercado: algunas notas sobre la formación de emporios vitivinícolas en Mendoza, 1860-1940". En: FERNÁNDEZ, Alejandro; José MOYA (editores), *La inmigración española en la Argentina*. Buenos Aires: Biblos. p. 115-140.

GIRINI, Liliana. 2004. "La arquitectura de la revolución vitivinícola, Mendoza, Argentina (1885-1910)". *Revista Universum*. Año 19, número 2. p. 29-43.

LACOSTE, Pablo. 2004. "Vinos, carnes, ferrocarriles y el Tratado de Libre Comercio entre Argentina y Chile (1905-1910)". *Historia*. Volumen 37, número 1. p. 97-127. Disponible en: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-

PÉREZ ROMAGNOLI, Eduardo. 1997. "Mendoza, núcleo de la industria metalúrgica argentina fabricante de máquinas y equipos para la industria transformadora de materia prima de base agraria". *Boletín de Estudios Geográficos*. Número 92. p. 73-148.

PÉREZ ROMAGNOLI, Eduardo. 2001. "Preludios de la industria argentina extra-pampeana: metalurgia artesanal e industrial en Mendoza y San Juan en los inicios del modelo de desarrollo vitivinícola". *Boletín de Estudios Geográficos*. Número 97. p. 73-105.

RAPOPORT, Mario; et. al. 2000. *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Macchi.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. 1992. "Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900". *Revista de Estudios Regionales*. Número 10. p. 131-172.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. 1994. "Hacia el desarrollo capitalista en la provincia de Mendoza. Evolución de los sistemas de explotación del viñedo entre 1870 y 1900". *Anales de la Sociedad Científica Argentina*. Volumen 224, número 2. p.1-34.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. 1998. *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*. Mendoza: Fac. de Filosofía y Letras, U. N. de Cuyo.

RICHARD-JORBA, Rodolfo. 2004. "La especialización vitícola y el desarrollo del mercado de tierras agrícolas en Mendoza (Argentina), 1870-1910". *Anuario del IEHS*. Número 19. p.443-468.

RICHARD-JORBA, Rodolfo; Eduardo PÉREZ ROMAGNOLI. 1994. "El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)". *Ciclos*. Número 7. p. 118-155.

Fecha de recibido: 25 de noviembre de 2008.

Fecha de publicado: 3 de septiembre de 2009.