
**LA TEMPRANA VITIVINICULTURA
EN EL URUGUAY (1874-1930)
¿Tradición o Innovación?**

**Autor: María Belén Baptista
Tutor: Alcides Beretta Curi**

-Montevideo, Marzo de 2005-

**Trabajo presentado como Tesis de Maestría en Historia Económica,
Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República**

LA *TEMPRANA* VITIVINICULTURA EN EL URUGUAY (1874-1930) ¿Tradición o Innovación?

Índice

-	INTRODUCCIÓN.....	pág. 2
PRIMERA PARTE: ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS Y ANTECEDENTES		
-	Capítulo I: Marco Teórico.....	pág. 5
-	Capítulo II: Metodología y Fuentes.....	pág. 16
-	Capítulo III: Antecedentes.....	pág. 19
SEGUNDA PARTE: LA <i>TEMPRANA</i> VITIVINICULTURA EN EL URUGUAY: ALGUNOS INDICADORES DE SU DESARROLLO		
-	Capítulo IV: Fase agrícola.....	pág. 23
-	Capítulo V: Fase industrial.....	pág. 45
-	Capítulo VI: Desarrollo regional.....	pág. 73
TERCERA PARTE: EMPRESAS Y EMPRESARIOS VITIVINÍCOLAS: APROXIMACIÓN DESDE UN ESTUDIO DE CASOS		
-	Capítulo VII: Tipología y selección de casos.....	pág. 93
-	Capítulo VIII: Historias de empresas y empresarios.....	pág. 98
-	Capítulo IX: La heterogeneidad de las trayectorias tecnológicas.....	pág. 118
-	PRINCIPALES RESULTADOS	pág. 136
-	BIBLIOGRAFÍA	pág. 140
-	ANEXO ESTADÍSTICO	pág. 149

Introducción

En la última década del siglo XX el sector vitivinícola uruguayo experimentó un importante proceso de reconversión vitícola y reestructuración industrial que lo llevó a ser considerado un ejemplo de reconversión productiva a nivel nacional¹. El particular desempeño de este sector en los últimos años ha motivado la realización de la presente investigación, cuyo principal objetivo es contribuir a dotar de una perspectiva histórica que actualmente carece a una actividad que muestra un perfil con altas probabilidades de éxito en la economía uruguaya.

El período abarcado por el estudio se extiende desde 1874 -año en que las estadísticas oficiales registran la fundación del primer viñedo en territorio nacional²- hasta la depresión de comienzos de la década del treinta. Dicho período coincide con la primera etapa de crecimiento industrial del Uruguay -conocida como “*industria temprana*”-, en que se comenzó a desarrollar en el país una industria de tono artesanal que tendió a monopolizar algunos rubros del mercado interno³. La elección de este tramo histórico para la investigación responde fundamentalmente al interés de conocer los orígenes de la actividad vitivinícola y su evolución en la primera etapa de crecimiento industrial del país.

En tal sentido, el presente trabajo se plantea, a la luz de algunos conceptos ofrecidos por el enfoque evolucionista del cambio técnico, analizar el surgimiento y el desarrollo del sector vitivinícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana*, así como los principales factores que incidieron sobre dicho proceso. Finalmente, y mediante un estudio de casos realizado en base a una taxonomía de empresas del sector, se procura una mejor comprensión de las trayectorias tecnológicas desarrolladas durante el período por los distintos tipos de empresa.

Además de esta *Introducción*, el trabajo está compuesto por tres partes principales de tres capítulos cada una –cuyo contenido se describe brevemente en los siguientes párrafos-, una sección conteniendo *Algunas reflexiones finales* y un *Anexo Estadístico*.

En la *Primera Parte* se exponen los aspectos teórico-metodológicos vinculados a la investigación así como los principales antecedentes bibliográficos. El *Capítulo I* está dedicado a la presentación del enfoque evolucionista del cambio técnico -marco teórico utilizado para el análisis- así como de las hipótesis centrales del trabajo. En el *Capítulo II* se presenta la metodología utilizada para la investigación, la cual combina el análisis de fuentes documentales y estadísticas con la realización de un estudio de casos. En el *Capítulo III* se expone una breve reseña sobre los antecedentes bibliográficos en el estudio del sector durante el período considerado.

En la *Segunda Parte* se analiza, a través de diversos indicadores, el surgimiento y desarrollo de la *temprana* vitivinicultura en el Uruguay. El *Capítulo IV* presenta la evolución del sector en su fase agrícola, focalizando especialmente en el proceso de

¹ Baptista, Iglesias & Moraes, 1999: 3.

² *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (años 1899-1900), Dirección General de Estadística y Censos.

³ Faroppa (1969), Millot, Silva y Silva (1973), Beretta et.al. (1978), Jacob (1981, 1986, 1988), Lamas & Piotti (1981) y Bértola (1987, 2000), entre otros.

reconversión que experimentó la viticultura uruguaya durante el período analizado. El *Capítulo V* se centra en la fase industrial de la actividad: estudia la respuesta de la industria al desarrollo alcanzado en la viticultura; el comportamiento de las importaciones vinícolas durante el período; la ocurrencia de procesos de sustitución de importaciones; y la evolución del consumo de vino. En el *Capítulo VI* se aborda el estudio de la actividad vitivinícola desde una perspectiva regional.

La *Tercera Parte* presenta un estudio de casos de empresas y empresarios que desarrollaron la actividad vitivinícola en el Uruguay durante el período considerado. En el *Capítulo VII* se construye una tipología de empresas del sector elaborada en base al análisis de la documentación desde la perspectiva teórica evolucionista. En dicho capítulo también se realiza la selección de los casos a estudiar. En el *Capítulo VIII* se presenta una breve descripción de la historia de las cinco empresas seleccionadas, haciendo referencia también a la historia de los empresarios que las crearon. En el *Capítulo IX* se analizan las trayectorias tecnológicas desarrolladas por cada una de las unidades en estudio, procurando captar las similitudes y heterogeneidades entre los diferentes tipos de empresa definidos.

Finalmente, se presentan los *Principales Resultados* de la investigación realizada y un *Anexo Estadístico* que reúne toda la información de este tipo recopilada para el desarrollo del trabajo.

PRIMERA PARTE

ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS Y ANTECEDENTES

Capítulo I- Marco Teórico

“Many years ago Veblen (1896) asked, “Why is Economics not an Evolutionary Science?”. In my view economics would be a stronger field if its theoretical framework were expressly evolutionary. Such a framework would help us see and understand better the complexity of the economic reality. That, I think, is its greatest advantage. But it will not make the complexity go away.”

Richard Nelson (1995)

A lo largo de las últimas décadas, se observa un resurgimiento del pensamiento heterodoxo en el campo de la teoría del crecimiento. Este pensamiento intenta focalizar, con inspiración en los planteos de Joseph Schumpeter relativos a la dinámica capitalista, el proceso de transformación económica e institucional bajo el impacto de las innovaciones tecnológicas. Dentro de esta línea interpretativa, en la década de 1980 surgió una corriente teórica que plantea un abordaje interdisciplinario e integrador de la realidad económica, intentando ser una alternativa al neoclasicismo: el enfoque evolucionista del cambio técnico. En el presente trabajo se adoptan algunos conceptos aportados por dicha corriente teórica para analizar el surgimiento y desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay.

El capítulo se organiza de la siguiente manera: en primer lugar se presenta una breve reseña de los enfoques interpretativos del cambio técnico provenientes de la escuela neoclásica; posteriormente se exponen los aspectos teóricos centrales planteados por el enfoque evolucionista del cambio técnico, y finalmente se plantean las principales hipótesis que orientan el presente trabajo.

II.1- El enfoque neoclásico del cambio técnico

El estudio de los procesos de cambio tecnológico se reveló durante mucho tiempo como uno de los terrenos en el que el análisis económico enfrentó mayores obstáculos. Esto se debe en gran parte a que los desarrollos teóricos provenientes de los enfoques convencionales del cambio técnico no permitían una comprensión adecuada del comportamiento tecnológico de la empresa, ni de las consecuencias del mismo sobre su desempeño individual y/o sobre la economía en su conjunto.

El enfoque neoclásico del cambio técnico, concibe a la unidad productiva como un ente abstracto que maximiza las ganancias e incorpora tecnologías exógenas. Este enfoque introduce el concepto de “conjunto de posibilidades de producción” para dar cuenta del estado de conocimiento tecnológico de una empresa. Dicho concepto abarca todas las formas de producir que pueden ser desarrolladas a partir del estado actual del conocimiento tecnológico, con independencia de si ya fueron aplicadas o no⁴.

⁴ Burgueño & Pittaluga, 1994: 7.

La teoría neoclásica asume que el conocimiento tecnológico resulta de actividades formales de investigación y desarrollo (I+D), y consiste en un conocimiento codificado, archivado y generado exógenamente a las actividades productivas donde se incorpora; y que sus características no cambian como resultado de su aplicación efectiva en la producción. Resulta de lo anterior una concepción lineal de la tecnología, que descarta la evolución de las tecnologías a través de su aplicación, y en donde la invención, la innovación y la difusión son fases perfectamente distinguibles y tajantemente separadas⁵.

En 1962 en un trabajo pionero de Arrow apareció por primera vez en el ámbito neoclásico la idea de que el cambio tecnológico debía ser concebido como un fenómeno endógeno al sistema económico. Sin embargo, pese a la importancia que tiene la postura de Arrow, la misma es todavía demasiado elemental, pues no dice nada acerca de la naturaleza del cambio tecnológico que incorpora la unidad de producción que transita a lo largo de su curva de aprendizaje. En tanto los efectos del aprendizaje dependen de la simple acumulación de experiencia en la producción, subyace en esta nueva concepción de tecnología el mismo tipo de enfoque que en los de tradición neoclásica más ortodoxa: se considera que los conocimientos tecnológicos son fácilmente accesibles, bastando familiarizarse con la técnica para adoptarla y para ir virtualmente alterándola. El proceso de aprendizaje se percibe así como pasivo, automático y sin costo.

En la década de 1980 algunos autores pertenecientes a la corriente neoclásica –entre los que se destaca Paul Romer- desarrollaron nuevos modelos de crecimiento en los que se critica la exogeneidad del progreso técnico⁶. En dichos modelos se trata al progreso técnico como un factor endógeno al proceso de crecimiento, en tanto se entiende que el mismo resulta de decisiones explícitas y conscientes de inversión en tecnología. Se asume que el conocimiento tecnológico como un bien público no puro, dado su doble carácter de bien no rival y parcialmente excluible. La no rivalidad se asocia a la posibilidad de utilizarlo en una actividad económica sin impedir o reducir su uso simultáneo en otra, mientras que el carácter parcialmente excluible de una tecnología implica que su creador sólo puede apropiarse de una parte de sus resultados económicos. Estas características del conocimiento tecnológico hacen que se abandone el carácter competitivo de los mercados, y éstos adquieran una estructura de competencia monopólica, donde el empresario innovador pueda apoderarse de una renta monopólica al vender sus productos a precios por encima de los costos marginales de producción.

Sin bien la concepción de la tecnología de los nuevos modelos neoclásicos enriquece notablemente el enfoque tradicional, no incorpora al análisis las diferentes capacidades de las empresas para adoptar una misma tecnología. Dichos modelos siguen, al igual que sus antecesores, enfatizando en la I+D como vehículo privilegiado de generación de conocimiento –desconociendo otras formas menos radicales de innovación-, y considerando sólo la difusión formal de la tecnología -la que se realiza a través de la cesión de licencias o compras de patentes-, ignorando la existencia de vías más informales como lo pueden ser la reingeniería o la imitación-. En suma, estos modelos

⁵ Idem.: 8.

⁶ Se incluyen aquí los modelos que incorporan al análisis la competencia monopólica, pues son los que propiamente consideran el progreso técnico como endógeno. Entre los modelos considerados se destaca el de Romer (1990), en el cual el crecimiento económico proviene de la profundización de la división del trabajo que se logra a través de la incorporación del progreso técnico (Hounie et al, 1999).

reducen la tecnología a la simple información, que puede ser transferida integralmente de una empresa a otra sea tanto del mismo país como del extranjero⁷.

Paralelamente al surgimiento de los modelos de crecimiento endógeno se realizaron nuevos estudios teóricos y empíricos que dieron desarrollo al enfoque evolucionista del cambio técnico. Dicho enfoque propone una concepción de la tecnología que supera muchas de las limitaciones de las teorías neoclásicas, como veremos en la próxima sección.

II.2- El enfoque evolucionista del cambio técnico

Tal como fuera adelantado en la introducción del presente capítulo, el enfoque evolucionista del cambio técnico es de reciente desarrollo. Según Possas (1989) sus principales expositores se pueden agrupar en dos corrientes no rivales: la primera es originaria de la Universidad de Yale (EE.UU), y tiene por exponentes a Richard Nelson y Sydney Winter; mientras que la segunda es originaria de la Universidad de Sussex (Reino Unido) y tiene por exponentes a Christopher Freeman, Carlota Pérez, Keith Pavitt, Giovanni Dosi y Luigi Orsenigo, entre otros⁸. Sin embargo, es posible identificar una tercer corriente de autores evolucionistas, los que se dedican al estudio de los procesos de innovación en países de menor desarrollo relativo. Dentro de esta corriente –que ha tenido un crecimiento muy importante en la última década- podemos mencionar a autores como Jorge Katz, Sanjaya Lall, Simon Teitel y C.J. Dahlam, entre otros⁹.

Los autores evolucionistas realizan una analogía entre la evolución económica y la biológica, planteando que la dinámica del cambio en las empresas y los mercados, es comparable con el proceso de evolución por selección natural en biología (teoría *darwiniana*)¹⁰. En este sentido, el enfoque evolucionista propone un marco conceptual cuyo centro de interés son los procesos de cambio, la dinámica, las transformaciones en el tiempo. Parte del hecho que estos procesos son esenciales en la economía, particularmente el cambio tecnológico, al cual atribuye el rol de principal dinamizador de la actividad económica capitalista.

II.2.1- La crítica evolucionista al neoclasicismo

El enfoque evolucionista se contrapone, explícitamente con la referencia ortodoxa de la teoría de la firma y de los mercados; se destacan tres puntos de ruptura con la escuela neoclásica. Primero, abandona la hipótesis de equilibrio estático en dirección al desequilibrio como factor esencial de cambio estructural y de movimiento. Segundo, critica la hipótesis de racionalidad de los agentes económicos individuales basados en criterios de maximización, y postula la existencia de incertidumbre en el horizonte de cálculo capitalista y la adhesión de los agentes a una rutina en la toma de decisiones y

⁷ Pittaluga, 2003: 6.

⁸ Possas, 1989: 28.

⁹ Burgueño & Pittaluga 1994: 5.

¹⁰ Según estos autores, mientras que las empresas son heterogéneas en organización, tecnología y recursos, los seres vivos son diferentes en su material genético, anatomía y fisiología (Nelson, 1995: 54-61).

en el esfuerzo innovador. Tercero, - y asociado al levantamiento de los supuestos anteriores- rechaza la hipótesis de homogeneidad entre los agentes económicos y reconoce la diversidad de los agentes como un aspecto central del ambiente competitivo y, consecuentemente, de su dinámica.

Seguidamente se presentan las principales críticas que realizan los autores evolucionistas a los supuestos neoclásicos así como las alternativas teóricas que propone este nuevo enfoque.

- Desequilibrio

El análisis neoclásico es fundamentalmente estático. Si bien dicho enfoque reconoce el avance tecnológico como una característica central del crecimiento, lo trata de una forma muy simple, ignorando la propuesta schumpeteriana de que no pueden coexistir el avance tecnológico -vía innovación empresarial- y el equilibrio competitivo¹¹. Según la perspectiva neoclásica la productividad de una empresa en cualquier momento del tiempo es simplemente determinada por la tecnología disponible y las condiciones del mercado.

Para los evolucionistas, en cambio, el equilibrio es un obstáculo cuando se intenta explicar el proceso de cambio técnico. Estos autores – que se basan en las ideas expuestas en Schumpeter (1942)¹²- consideran al mercado como un mecanismo de selección dinámica y conciben a la competencia como un fenómeno que, más que conducir al equilibrio, es una fuente permanente de ruptura del mismo¹³.

Al admitir la existencia de desequilibrio en los mercados, los evolucionistas reconocen que no hay fundamentos sólidos para afirmar que el proceso dinámico de interacciones entre los agentes económicos tienda a un equilibrio. En este nuevo contexto analítico, se trata de identificar y analizar el proceso de selección a través del cual el mercado sanciona, redirecciona o rechaza ciertas estrategias, así como las trayectorias que seguirán las empresas, la estructura de mercado, o la industria en su conjunto¹⁴.

- Incertidumbre y rutinas de comportamiento

La teoría ortodoxa supone que los agentes económicos maximizan sus ganancias –u otra función objetivo-, y esto es posible debido a que tienen completo conocimiento de la tecnología disponible y capacidad infinita de procesar la información. Esta visión es criticada por el enfoque evolucionista, que considera la inexistencia de información perfecta y la imposibilidad de los agentes de transformar en conocimiento toda la información.

Por otra parte, los evolucionistas reconocen que las condiciones en que se desenvuelve el proceso de cambio técnico están signadas por la incertidumbre, ya que por definición

¹¹ En los capítulos 6 y 7 de su libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942) Schumpeter destaca que lo interesante del capitalismo es como se destruyen y crean nuevas estructuras (“destrucción creadora”). En este concepto se encuentra implícita la idea de desequilibrio.

¹² Por esta razón también se denominan neo-schumpeterianos.

¹³ Kosacoff 1998: 128.

¹⁴ Possas, 1989: 33.

la innovación es un concepto que entraña la creación de algo nuevo y hasta entonces desconocido. En un proceso de estas características es contradictorio hablar de elección racional de la tecnología en el sentido postulado por la teoría neoclásica: si las alternativas se conocieran de antemano no sería necesario un proceso de innovación, pero si los agentes no saben qué elegir es imposible definir lo que sería una elección óptima¹⁵.

Contrariamente a la racionalidad maximizadora supuesta por la teoría neoclásica, el enfoque evolucionista postula que frente a la incertidumbre, lo “racional” es adoptar un comportamiento cauteloso y defensivo, mejor expresado en el empleo de procedimientos de rutina en el proceso de decisión¹⁶. La racionalidad de la adopción de este tipo de procedimiento reposa en el hecho que los resultados provenientes de decisiones tomadas bajo incertidumbre son la mayoría de las veces imprevisibles e irreversibles, y una forma de minimizar los riesgos asociados es mediante la adopción de procesos habituales, que se puedan caracterizar en términos de objetivos y reglas convencionales¹⁷. Las rutinas de comportamiento de los agentes -o de funcionamiento de las organizaciones- son vistas por este enfoque como una estrategia para economizar recursos y esfuerzos en la búsqueda y procesamiento de información en base a la cual tomar decisiones.

La suposición de que procedimientos heurísticos y de rutina gobiernan el comportamiento de las empresas en la toma de decisiones no implica resultados igualmente rutinarios. Si bien las rutinas aportan un componente inercial en la fisonomía, funciones y desempeño de las empresas, tales reglas simples determinan, junto con factores estocásticos, el propio cambio de las rutinas de comportamiento¹⁸. En este sentido, se pueden diferenciar las rutinas de la empresa que refieren a actividades relativamente cotidianas y previsibles -como la operación normal del proceso de producción-, de las llamadas rutinas de búsqueda, que son procesos que tienen como objetivo una eventual transformación de las rutinas existentes¹⁹. Este proceso de búsqueda y selección de las innovaciones se caracteriza por ser irreversible, contingente con la trayectoria vigente y rodeado de incertidumbre²⁰.

- Heterogeneidad de los agentes

Contrariamente al postulado neoclásico de homogeneidad entre los agentes económicos, los evolucionistas reconocen la existencia de una fuerte heterogeneidad en el mercado. Según estos autores las capacidades de una empresa dependen, aunque sea en parte, de sus propias acciones pasadas, por lo que es factible, en cada caso, una evolución *sui generis*. El desarrollo de distintas capacidades específicas por parte de las empresas explica que unidades muy diferentes puedan coexistir en el mercado²¹.

¹⁵ Johnson & Lundvall, 1994: 697.

¹⁶ Richard Nelson define el término “rutina”, como el comportamiento que se conduce sin demasiado pensamiento explícito sobre él, como los hábitos o las costumbres (Nelson, 1995: 68).

¹⁷ Nelson y Winter, 1977: 53, citado por Possas, 1989: 31.

¹⁸ Possas, 1989: 32.

¹⁹ Porcile, 1989: 27.

²⁰ Nelson y Winter, 1982.

²¹ Kosacoff, 1998: 137.

Según el enfoque evolucionista, las características económicas y tecnológicas del proceso de innovación conducen naturalmente a la diversidad de las empresas, y éste constituye un aspecto central del ambiente competitivo, y consecuentemente de su dinámica. Esta diversidad, según Dosi et al. (1986), asume diferentes aspectos: por un lado existen asimetrías tecnológicas, que son las diferencias entre empresas con respecto a la capacidad tecnológica para innovar, a los grados de éxito en la adopción y desarrollo de las innovaciones, y a las estructuras de costos; un segundo aspecto es la variedad tecnológica, que corresponde a especificidades de la acumulación de conocimientos tecnológicos, al uso de insumos y a las líneas de productos de las empresas; finalmente, estos autores afirman la existencia de diversidad comportamental, que consiste en las diferencias de procedimientos y criterios de la empresa frente a los procesos de decisión cuanto a precios, inversiones y las rutinas básicas en que se traduce la estrategia de la empresa²².

II.2.2- La concepción de la tecnología para el enfoque evolucionista

Los autores evolucionistas plantean fuertes discrepancias con la visión neoclásica tradicional, que concibe el conocimiento tecnológico como información aplicable generalmente, de fácil reproducción, disponible en un acervo de recetas. Según los evolucionistas la tecnología involucra, además de los equipos y las máquinas y un conjunto de instrucciones generales de cómo hacer las cosas, los conocimientos y las capacidades para llevarlas a cabo en forma eficaz. Estos conocimientos y capacidades no pueden ser deducidos de la naturaleza de los insumos, ni de la secuencia de las operaciones, sino que cada empresa los adquiere a través de un proceso activo de aprendizaje²³.

Según esta visión, la tecnología es específica a las empresas que la ponen en práctica, la cual surge de concebir el conocimiento tecnológico como tácito, acumulativo y localizado. La adquisición progresiva de conocimiento depende de las capacidades anteriormente adquiridas, lo que se corresponde con la visión de la empresa como organización de aprendizaje colectivo. A continuación se profundizan algunos de estos conceptos.

La dimensión tácita de la tecnología refiere a que muchas veces ésta involucra conocimiento que no puede expresarse en un saber claramente articulado. Un paquete de información tecnológica nunca es completa y taxativamente especificado, perfectamente entendido, ni fácilmente replicable. Mientras que una parte de la información que nutre al conocimiento puede ser codificada en equipos, libros, revistas; otra parte suele ser tácita, y estar incorporada en la memoria de los individuos y en las instituciones.

El hecho de que el conocimiento no puede ser completamente explicitado, hace que éste no pueda transformarse totalmente en información. Si unimos esto con el hecho de que la ejecución de actividades productivas otorga conocimiento (Arrow 1962), se explica que la adquisición de ciertas capacidades -productivas e innovativas- esté necesariamente ligada a la realización de las actividades productivas en sí. La experiencia no es transferible, al menos no plenamente. De aquí surge que el camino

²² Dosi, G., Orsenigo, L. Silverberg, G. 1986: 17-18, citado por Possas, 1989: 43.

²³ Burgueño & Pittaluga, 1994: 9.

productivo recorrido por cada agente -individuo o empresa- contribuye a determinar lo que éste es capaz de hacer en cada momento del tiempo²⁴.

A su vez, la producción y desarrollo de conocimientos al interior de la empresa es un proceso dinámico, continuo y acumulativo, que modifica y recrea las competencias organizativas y tecnológicas estáticas. En este proceso, el aprendizaje - tanto individual como colectivo- juega un rol central. Los procesos de aprendizaje se relacionan con las actividades rutinarias de los agentes en producción, distribución y consumo; y constituyen un insumo tan importante en la innovación como los esfuerzos de ciencia, investigación y desarrollo²⁵.

El enfoque evolucionista entiende que la innovación se expresa en una sucesión de mutaciones menores y, con menos frecuencia, mutaciones de mayor significación²⁶. Pero en ambos casos se la percibe como decisivamente relacionada con la acumulación de conocimientos que se van gestando o absorbiendo en el seno de las propias empresas, y que terminan por germinar en nuevos productos, en nuevas formas de elaborarlos o en nuevas pautas organizacionales.

Para los autores de esta corriente, la tecnología es en su mayor parte resultado de la experiencia acumulada en la producción por las empresas. Esto se explica debido a que las empresas van construyendo la tecnología, en el sentido de que van adquiriendo conocimientos a lo largo de una trayectoria tecnológica propia. Pero el camino que sigue la empresa está acotado por el contenido del paradigma y la trayectoria tecnológicos a nivel del sector y de la economía en donde ella está inserta²⁷. Estos conceptos se desarrollan en la próxima sección.

II.2.3- Paradigmas y trayectorias tecnológicos

²⁴ Kosacoff, 1998: 145.

²⁵ Los evolucionistas identifican diferentes modalidades de aprendizaje que surgen del desarrollo de las actividades de una empresa. Es posible identificar seis tipos principales de aprendizaje, los tres primeros internos a la empresa y los otros tres externos a ella: el aprendizaje por medio de la práctica (*learning by doing*) señalado por Arrow (1962), relacionado con las actividades de producción; el aprendizaje por el uso (*learning by using*) de Rosenberg (1982), que implica que la empresa puede aprender a mejorar sus productos y procesos si consigue captar los problemas que se generan en la utilización del bien que produce; el aprendizaje por la búsqueda (*learning by searching*) de Nelson y Winter (1982) y Dosi (1988), que percibe la I+D interna de la empresa como un proceso de búsqueda por medio del cual las empresas generan avance técnico acumulativo en direcciones específicas; el aprendizaje por la interacción (*learnig by interaction*) de Lundvall (1988), según el cual los intercambios entre proveedores y usuarios generan nuevo conocimiento tecnológico; el aprendizaje por los avances en la ciencia y la tecnología (*learning by exploring*) relacionado con la absorción de nuevos desarrollos en la ciencia y la tecnología; y finalmente el aprendizaje por las transferencias inter e intra-industriales (*learning from inter-intra-industry spillovers*), relacionado con la absorción de lo que los competidores y otras empresas de la industria están haciendo. (Malerba (1992), citado por Burgueño y Pittaluga, 1994: 14).

²⁶ Freeman (1987) sugiere una taxonomía de la innovación que distingue entre innovaciones incrementales y radicales. Según este autor, las innovaciones incrementales consisten en mejoras sucesivas a las que son sometidos todos los productos y procesos, mientras que las innovaciones radicales son eventos discontinuos –que usualmente resultan de una búsqueda deliberada y actividades de desarrollo en empresas y universidades y laboratorios gubernamentales- que implican rupturas capaces de iniciar un rumbo tecnológico nuevo (Freeman, 1987:60).

²⁷ Pittaluga, 2003: 7.

En esta sección definiremos conceptos como los de paradigma y trayectoria tecnológicos así como el de trayectoria tecnológica específica de la empresa, entrañados en la relación entre la microeconomía del cambio tecnológico y los sistemas nacionales de producción e innovación.

La noción de paradigma tecnológico de Dosi (1982) se basa en una concepción de paradigma científico desarrollado por Kuhn²⁸. Se utiliza la expresión paradigmas tecnológicos para representar los programas de investigación tecnológica, que en general de acuerdo a la definición *kuhniana*, se basan en modelos o patrones de solución de problemas tecnológicos seleccionados derivados de principios científicos y procedimientos tecnológicos también seleccionados. Los paradigmas entrañan una heurística y concepción sobre "cómo hacer las cosas" que comparten los profesionales de diversas áreas. Para la corriente en estudio, la tecnología no es un dato ex ante a la innovación, lo que sí es un dato ex ante es un potencial de desarrollo tecnológico: el paradigma, a partir del cual es posible seguir varios caminos o trayectorias²⁹.

El concepto de trayectoria tecnológica se asocia con el desarrollo progresivo de las oportunidades de innovación relacionadas con cada paradigma tecnológico. Las trayectorias consisten en una secuencia de innovaciones o, si se quiere, se realizan a través de sucesivas innovaciones incrementales, mientras que la discontinuidad de los paradigmas se expresa en cambios significativos de trayectorias, inducidos por innovaciones radicales.

Se concibe la trayectoria tecnológica como un concepto central del enfoque evolucionista. Para comprender la dinámica tecnológica de un sector resulta ineludible determinar las trayectorias tecnológicas de los agentes, entendidas como su patrón de evolución tecnológica. Esto conduce a estudiar los mecanismos de toma de decisiones "rutinizadas" de los agentes y su interacción con el ambiente económico e institucional, enmarcado en el conjunto de posibilidades que brinda el paradigma tecnológico.

La dimensión privada del conocimiento tecnológico implica que el aprendizaje tecnológico es también localizado y acumulativo a nivel de la empresa individual, en el sentido de que existen trayectorias específicas de las empresas, que implican el desarrollo y la explotación de las competencias tecnológicas generadas e internalizadas por ellas³⁰. Si se acepta que las empresas evolucionan, es aceptable la noción de que lo hacen en una dirección y a un ritmo que están influidos por la trayectoria previamente trazada desde el punto de vista de su desarrollo de capacidades (Nelson, 1993; Dosi, 1988). Es ésta la idea que pretende reflejar el concepto de trayectoria tecnológica de la empresa.

Según Yoguel y Boscherini (1996) la trayectoria tecnológica específica de la firma, o proceso innovativo en las empresas se encuentra influido, en primer lugar, por un conjunto de elementos ubicados a nivel micro y, en segundo lugar, por el ambiente, es decir, el entorno socio-institucional.

²⁸ Se entiende por paradigma científico en sentido genérico a "*ciertos componentes ejemplares de los logros científicos del pasado que siguen sirviendo como modelo para los científicos de hoy*"... "es el patrimonio común de los que practican una determinada disciplina". (Kuhn, 1962)

²⁹ Dosi, 1982, 1988, citado por Pittaluga, 2003: 8.

³⁰ Burgueño & Pittaluga, 1994: 12.

Entre los elementos ubicados a nivel micro que influyen sobre el proceso innovativo deben señalarse principalmente las modalidades de gestión, las características personales, educativas, emprendedoras y el comportamiento de los empresarios frente al riesgo, la historia previa de las firmas en términos de acumulación de activos competitivos tangibles e intangibles, los procesos de aprendizaje y la capacidad de diseño de estrategias. Estos elementos se manifiestan en cada empresa en diferentes rutinas, normas y reglas desarrolladas a lo largo de su sendero madurativo, que influyen sobre la capacidad de acumular competencias³¹.

Por su parte el ambiente -constituido por el conjunto de instituciones³², agentes y relaciones existentes entre ellos- también influye de manera decisiva en el grado de desarrollo de actividades innovativas, concebida como un proceso social e interactivo en un entorno específico y sistémico³³. Las instituciones establecen los requisitos para fomentar o retardar los cambios técnicos, y sufren cambios en sí mismas durante el proceso, es decir, las instituciones afectan a las tecnologías y viceversa.

El enfoque evolucionista pone de relieve que el cambio tecnológico no sólo está determinado en referencia a objetivos económicos, sino que también se inserta en un contexto institucional y económico particular. Todo esto ha sido captado a través del concepto de Sistema Nacional de Innovación.

II.2.4- El Sistema Nacional de Innovación

La visión evolucionista critica el modelo lineal postulado por la teoría neoclásica, y desarrolla el concepto de Sistema Nacional de Innovación, que enfatiza el papel central de las interacciones entre los agentes, lo que fomenta el aprendizaje al facilitar los flujos de conocimiento.

Los evolucionistas resaltan el carácter sistémico de la innovación, a la cual conciben como un conjunto de procesos interactivos sujetos a retroalimentación³⁴. Estos procesos interactivos requieren estructuras organizativas que posibiliten y fomenten las retroalimentaciones dinámicas dentro de cada empresa, entre empresas, y entre éstas y las universidades e instituciones donde se realiza la investigación. Dichas retroalimentaciones se basan en procesos de intercambio de información, conocimientos y habilidades.³⁵

³¹ Yoguel y Boscherini definen las competencias como "saberes", conocimientos y rutinas organizativas de carácter productivo, tecnológico y de gestión que la empresa ha acumulado durante su desarrollo histórico (Yoguel y Boscherini, 1996).

³² Se considera aquí el concepto "instituciones" en sentido amplio, esto es, que comprende tanto las "reglas de juego" de una sociedad como a las organizaciones. Las reglas pueden ser formales – políticas y legales- o informales- códigos, normas de conducta y convenciones-, se incluyen también aquí los mecanismos para asegurar su cumplimiento. Las organizaciones son las instancias en las cuales los individuos se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones cooperativas y actuar como "actores colectivos" en el mercado. (North, 1990).

³³ Lundvall, 1992: 2.

³⁴ Dosi, 1988: 222.

³⁵ Según Johnson y Lundvall, un sistema de innovación tiene dos dimensiones básicas: la estructura de producción como marco de referencia para el aprendizaje y la organización institucional, entendida como la estructura de rutinas, normas, reglas y leyes que rigen el comportamiento y determinan las relaciones personales, repercutiendo en la forma en que se realiza el aprendizaje y en el ritmo y dirección de la innovación (Johnson & Lundvall, 1994: 698).

Por otra parte, para la visión evolucionista tanto el aprendizaje como los entornos empresariales tienen carácter localizado, y los sistemas de innovación se definen a partir de las realidades concretas de los países y las economías. Según este enfoque la importancia de la estructura económica, así como la de los aspectos institucionales, incluidas las pautas culturales, determinan que sólo a partir de las propias necesidades y potencialidades de cada sociedad se pueda construir un sistema de innovación capaz de estimular el aprendizaje competitivo de las empresas. El contexto en que la empresa se inscribe puede visualizarse como un conjunto de externalidades cuya existencia viabiliza y fomenta en mayor o menor grado los esfuerzos internos para aumentar la creatividad y el aprendizaje. En esta idea radica el carácter “nacional” de los sistemas de innovación³⁶.

El concepto de Sistema Nacional de Innovación asume extraordinaria importancia para el análisis y medición del cambio técnico³⁷. Este concepto comprende todos los elementos que contribuyen al desarrollo, la introducción y el uso de innovaciones, es decir, no sólo universidades, institutos técnicos y laboratorios de investigación y desarrollo, sino también elementos y relaciones aparentemente más lejanos de la ciencia y la tecnología, como lo son las relaciones industriales y la organización laboral que inciden sobre la innovación, así como los bancos u otras instituciones para financiarlas. En suma, el Sistema Nacional de Innovación es el conjunto de agentes, instituciones y normas de comportamiento de una sociedad, que determina el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos en todos los sectores productores de bienes y servicios³⁸.

II.3- Síntesis e Hipótesis de Trabajo

Como se deduce de lo expuesto en el presente capítulo, la corriente evolucionista propone un enfoque conceptual cuyo centro de interés es el proceso de transformación económica e institucional bajo el impacto de las innovaciones tecnológicas. Para ello parte del hecho de que los cambios son procesos esenciales en la economía, y en particular el cambio tecnológico, al cual considera motor de la dinámica económica. En este sentido, la primera crítica que realiza a los enfoques neoclásicos es su carácter estático y atemporal.

A diferencia de las escuelas neoclásicas, el enfoque evolucionista toma como punto de partida la realidad, utilizando hechos empíricos para orientar la elaboración teórica³⁹. Como consecuencia de lo anterior, este enfoque rechaza los supuestos de equilibrio, de maximización de una función objetivo por parte de los agentes económicos, y de homogeneidad de los mismos. Por el contrario, esta visión admite la existencia de desequilibrio en el mercado y afirma que los agentes toman sus decisiones de inversión

³⁶ Johnson y Lundvall, 1994: 698.

³⁷ Como señala Pittaluga (2003), si bien el concepto de Sistema Nacional de Innovación es difuso, permite resaltar los puntos importantes de la conceptualización del progreso técnico. En particular, para su aplicación a un país con menor desarrollo relativo, importa el énfasis puesto en la adquisición progresiva de conocimientos tecnológicos a través del aprendizaje, teniendo en cuenta que dichos conocimientos son en parte tácitos.

³⁸ Yoguel y Boscherini, 1996.

³⁹ En la medida en que el proceso de evolución depende fuertemente del pasado, para este enfoque los estudios históricos constituyen un elemento de primer orden.

en contextos de alta incertidumbre, para lo cual se basan en rutinas y comportamientos defensivos. Estas rutinas constituyen la base micro de las trayectorias tecnológicas que siguen los agentes, y son una de las principales fuentes de heterogeneidad entre las empresas.

La trayectoria tecnológica es un concepto central del enfoque evolucionista. Para comprender la dinámica tecnológica de un sector resulta ineludible determinar las trayectorias tecnológicas de los agentes, entendidas como su patrón de evolución tecnológica. Esto lleva a estudiar los mecanismos de toma de decisiones “rutinizadas” de los agentes y su interacción con el ambiente económico e institucional, enmarcado en el conjunto de posibilidades que brinda el paradigma tecnológico.

El abordaje de la realidad que plantea el enfoque evolucionista es interdisciplinario e integrador. Según esta visión, un proceso complejo como el cambio técnico no puede ser abordado únicamente desde la economía, sino que existen aspectos sociales, culturales, institucionales y tecnológicos que deben ser integrados para comprender adecuadamente el proceso. En ese sentido, el enfoque reconoce la interacción bidireccional entre tecnología y economía, dando especial relevancia a la interacción entre el ambiente económico-institucional y las decisiones de los agentes económicos.

En el presente trabajo se pretende mostrar cómo algunos de estos conceptos ofrecidos por el enfoque evolucionista del cambio técnico pueden colaborar en la explicación del surgimiento y evolución del sector vitivinícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana*.

Sobre la base de esta interpretación acerca de la innovación como proceso y su entorno es que queda planteada la hipótesis central de este trabajo:

Entre el último cuarto del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, la vitivinicultura con fines de producción comercial surgió, se difundió y se consolidó en el Uruguay. Durante dicho período el sector vitivinícola, mostró una singular dinámica, que le permitió distinguirse del resto de los sectores de la economía por sus altas tasas de crecimiento y por su éxito en afianzarse en el mercado local y sustituir a la producción extranjera. Este desempeño aparentemente tan exitoso encubre, sin embargo, un comportamiento tecnológico muy diferente en las fases agrícola e industrial de la actividad, así como la existencia de una estructura productiva fuertemente marcada por la dualidad que implicó una gran heterogeneidad en las trayectorias tecnológicas desarrolladas por las empresas del sector.

Capítulo II- Metodología y Fuentes

“Here, the use of mathematics would seem to help, but the history of economic thought displays many coherent verbal theories, and some incoherent mathematical ones”

Richard Nelson (1995)

II.1- Metodología de la Investigación

Como se ha expresado en el capítulo anterior, el estudio de los procesos relacionados con el surgimiento y desarrollo de una determinada actividad productiva en un espacio geopolítico específico, refiere a un objeto complejo, abarcable desde una diversidad de campos del conocimiento. Este pluralismo cognitivo, impone como correlato un pluralismo metodológico, razón por la cual la estrategia de aprehensión debe integrar diversos métodos, fuentes y perspectivas que permitan desarrollar enfoques complementarios.

Consecuentemente, la estrategia utilizada para abordar la presente investigación fue la triangulación de técnicas⁴⁰, combinando el análisis de diversas fuentes documentales y estadísticas con la realización de un estudio de casos⁴¹.

El análisis de las fuentes documentales tuvo como principal objetivo realizar una descripción de la evolución del sector vitivinícola entre el último cuarto del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, identificando los principales factores que incidieron sobre dicho proceso.

A su vez, el análisis de las fuentes documentales permitió la construcción de una estructura conceptual general en base a la cual se elaboró una taxonomía de las empresas del sector según las variables tamaño del establecimiento y conformación del capital de la empresa⁴². La elaboración de dicha taxonomía tuvo como principal objetivo crear un instrumento que permitiera reflejar la heterogeneidad entre las empresas del sector y contribuyera a una aprehensión más profunda y adecuada del comportamiento tecnológico de las mismas.

En base a la tipología realizada se seleccionaron cinco casos de estudio, procediendo según pautas de muestreo teórico. Se trata de un muestreo de tipo intencional cualitativo, no representativo estadísticamente del universo en estudio sino teóricamente de categorías consideradas relevantes para la investigación⁴³. Esto implica que la selección de la muestra se realizó con el único objetivo de recoger material empírico

⁴⁰ La triangulación de técnicas es una estrategia que permite situar el objeto de estudio en un campo de múltiples perspectivas, tanto aquellas que se orientan a la medición y comprobación causal, como las que se orientan a la comprensión (Miles y Huberman, 1994).

⁴¹ Como expresa Beltrán (1996): *“Los métodos empíricos cuantitativo y cualitativo son, cada uno de ellos, necesarios in sua esfera, in suo ordine, para dar razón de aspectos, componentes o planos específicos del objeto de conocimiento. No sólo no se excluyen mutuamente, sino que se requieren y complementan, tanto más cuanto que el propósito de abarcar la totalidad del objeto sea más decidido”*. (Beltrán, 1996: 42)

⁴² Sobre este tema se profundizará en el capítulo VII: *Tipología y Selección de Casos*.

⁴³ Miles y Huberman, 1994: 29.

con el cual comprender mejor el comportamiento tecnológico de las empresas del sector vitivinícola durante el período considerado por la investigación⁴⁴.

Finalmente, debe advertirse sobre los límites de un estudio de este tipo cuando en relación a algunos temas medulares la documentación disponible es muy limitada. En particular –y como veremos en la próxima sección-, son escasas las fuentes que contienen información relativa al desempeño de las empresas vitivinícolas durante el período analizado. Por dicha razón, además de las consideraciones teórico-metodológicas expresadas en los párrafos anteriores, la selección de casos también estuvo determinada por consideraciones de tipo pragmáticas, como lo es la accesibilidad a información sobre las empresas.

II.2- Fuentes de Información

Las fuentes de información utilizadas para la realización de la presente investigación han sido muy diversas: fuentes editas específicas, fuentes estadísticas, *corpus* legislativo destinado al sector, publicaciones gremiales que involucraron el tema, material de prensa de la época, archivos y publicaciones de empresas, fuentes bibliográficas secundarias, entrevistas. A continuación se presenta una breve referencia de las principales fuentes empleadas.

En primer lugar, y como una de las fuentes más importantes para la realización del presente trabajo, corresponde señalar la publicación de Arminio Galanti⁴⁵ (1919): “*El Vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio Crítico Ilustrado*”. Esta es la primera publicación identificada que realiza un estudio detenido sobre la vid y el vino en el Uruguay. La obra estudia el vino desde el punto de vista científico, industrial, económico, higiénico, comercial y social; historia el surgimiento y desarrollo vitivinícola en el país; describe el estado de los viñedos y las bodegas; y analiza la legislación del sector. Además de ello, el libro contiene una detallada nómina de viticultores y bodegueros basada en un registro correspondiente al año 1915.

La fuente estadística de mayor relevancia fue el “*Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay*”, publicación oficial que brinda completa información sobre los indicadores del sector según el siguiente detalle: volumen de importaciones vinícolas a partir del año 1872; número de viñedos a partir de 1874; extensión vitícola, número de cepas en producción y volumen de elaboración vinícola a partir de 1892; cantidad de uva cosechada, número de bodegueros y todos estos indicadores desglosados por departamentos a partir de 1898. Otra publicación oficial muy significativa ha sido la “*Colección Legislativa*”, que posibilitó el relevamiento y análisis del *corpus* legislativo destinado al sector.

También aportaron información sumamente valiosa algunas publicaciones gremiales como la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, que dedicó numerosos artículos a la difusión de las nuevas prácticas vitivinícolas, de métodos de defensa contra

⁴⁴ Como señala Valles (1997), la primera decisión muestral que debe tomar el investigador es la selección de contextos relevantes al problema de investigación. Posteriormente, dentro de esos contextos, se procede a seleccionar los casos individuales (Valles, 1997: 91).

⁴⁵ Ingeniero Agrónomo - Enólogo italiano que habría llegado a Argentina hacia 1895, desempeñándose como técnico en ambas márgenes del Plata.

enfermedades y plagas, y de experiencias exitosas de empresarios del sector. La consulta de material de prensa de la época, por su parte, contribuyó arrojar luz sobre algunas coyunturas críticas por las que atravesó el sector vitivinícola durante el período investigado.

Entre las fuentes empresariales utilizadas, hay que destacar la importancia que tuvo para esta investigación el haber accedido al archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, empresa que conserva en buen estado prácticamente toda la documentación empresarial (*Libros de Actas, Libros de Bodega, Libros de contabilidad en general, Estatutos, Memorias, etc*) desde su fundación -en el año 1887- hasta la fecha. Por su parte, constituyeron otra valiosa fuente las publicaciones de época realizadas por empresas del sector, que contienen información sobre los establecimientos, sus actividades y principales productos elaborados. Dentro de este grupo de fuentes interesa destacar las publicaciones "*Stabilimento Agrícola Industriale "Estancia Santa Blanca"*" (1911) y "*Piriápolis. Establecimiento agronómico fundado en 1890 en la falda de Pan de Azúcar con puerto al Océano*", (1902).

La consulta a fuentes bibliográficas secundarias que presentan historias de empresas y empresarios vitivinícolas también ha brindado información sumamente útil a la presente investigación. Corresponde señalar en este sentido los trabajos de Luis Martínez Cherro (1990) "*Por los tiempos de Francisco Piria*"; de Alcides Beretta (1993) "*Pablo Varzi, Un temprano espíritu de empresa*"; de Washington Lockhart (1986) "*Historia de la Industria de Soriano*"; y de Alcides Beretta y Ana García Echeverri (1995) "*Los burgueses inmigrantes*" (estas dos últimas publicaciones presentan valiosa información sobre el Establecimiento "Santa Blanca" de Buonaventura Caviglia).

Finalmente, y a efectos de llenar vacíos existentes en la documentación empresarial, se ha recurrido al rescate de información mediante la técnica de la entrevista. En este sentido, corresponde señalar especialmente las entrevistas realizadas a descendientes del vitivinicultor Cesare Pisano, que permitieron una aproximación no tradicional –pero no por ello menos rica- al desempeño de una pequeña explotación familiar durante el período que abarca la presente investigación.

Capítulo III- Antecedentes

El desarrollo de la industria vitivinícola en el Uruguay entre el último cuarto del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX ha sido históricamente poco analizado. No obstante, en los últimos años la vitivinicultura se ha convertido en objeto de estudio de numerosas investigaciones, probablemente motivadas por el particular desempeño que esta actividad tuvo durante la década de 1990 y que -como fuera expresado en la *Introducción* del presente trabajo- llevó a que se le considerara un ejemplo de reconversión productiva a nivel nacional.

Señalaremos seguidamente los principales trabajos que abordaron el análisis de la temprana industria vitivinícola.

Luego de la obra de Galanti (1919) –cuyo valioso aporte fuera señalado en el capítulo anterior- no ha sido posible identificar investigaciones que aborden el tema del desarrollo de la vitivinicultura en el Uruguay sino hasta la década de 1980. En 1981 Raúl Jacob publica el libro *Breve historia de la industria en Uruguay*, que abarca desde los orígenes de la actividad industrial en el país hasta el año 1959. En su libro, Jacob no sólo presenta el desarrollo de los diferentes sectores industriales, también analiza la ganadería, la agricultura, el crédito, la tecnología, la energía, así como la incidencia que tuvieron las leyes proteccionistas y las coyunturas internacionales sobre el desempeño de la industria.

Jacob dedica una sección de su libro para el análisis de la industria vitivinícola, ubicando en la década de 1880 el inicio de la explotación racional de la vid, ya que la etapa anterior fue ocupada por las experiencias de Francisco Vidiella y Pascual Harriague en lograr la aclimatación de cepas⁴⁶. En su obra, este autor resalta la importancia que tuvieron las leyes proteccionistas de 1875 y 1888 en el surgimiento de la vitivinicultura en el Uruguay⁴⁷, así como la protección implícita que significó el conflicto bélico internacional, que permitió que durante el período analizado se produjera un importante proceso de sustitución de importaciones vinícolas⁴⁸.

En 1991 Luis Bértola publica “*La industria manufacturera uruguaya (1913-1961). Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*”, trabajo que busca interpretar el proceso de industrialización a partir de la periodización del crecimiento, las fluctuaciones y las crisis. Para analizar el desempeño industrial el autor clasifica la industria en cinco sectores, definidos principalmente de acuerdo a sus vinculaciones con el sector primario y el comercio exterior; estudiando el caso de la industria vinícola dentro del sector productor de bienes de consumo para el mercado interno con materia prima nacional. En su libro, Bértola señala que la industria vinícola uruguaya experimentó un continuado y rápido crecimiento, particularmente entre 1913 y 1929. Según el autor, la particular evolución de esta industria es el resultado de la incidencia de diversos factores en diferentes sub-períodos, tales como el conflicto internacional, la legislación aduanera, el aumento de la población y el crecimiento del ingreso.

⁴⁶ Jacob, 1981: 55.

⁴⁷ Según Jacob “*De no haber habido un ambiente favorable para el desarrollo de osadas iniciativas empresariales, quizás el nacimiento de la viticultura se hubiera demorado unos lustros más*” (Jacob, 1881: 40).

⁴⁸ Como señala Jacob “*Las industrias ya establecidas, durante el período de conflagración se vieron amparadas, más que por los aranceles aduaneros, por la desorganización del trabajo en los países beligerantes, los altos fletes y la falta de competencia extranjera*” (Jacob, 1981: 94).

En el año 2000 Bértola publica el libro *“Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial (1870-1990)”*, donde destina un capítulo al análisis de “El crecimiento de la industria temprana en Uruguay”. En dicho capítulo Bértola realiza nuevamente un estudio sectorial de la industria; afirmando con respecto al sector vitivinícola: *“es el que más posibilidades de reacción tiene en los primeros momentos de las crisis: en primer lugar, porque producen bienes que generalmente son de consumo masivo y satisfacen necesidades básicas; en segundo lugar, porque tienen una muy escasa demanda de insumos importados, por lo que eluden más fácilmente las restricciones del comercio exterior”*⁴⁹.

En el precitado trabajo, Bértola señala el muy alto crecimiento de la industria vinícola durante todo el período (1872-1930), muy por encima del crecimiento del ingreso, lo que estaría indicando un importante proceso de sustitución de importaciones. Señala asimismo que la producción de vinos presentó altísimas tasas de crecimiento en los períodos 1872-78; 1888-93 y 1912-17, en base a lo cual concluye que esta industria aceleró su crecimiento durante las crisis⁵⁰.

En 1996 José Millot y Magdalena Bertino publican el libro *Historia Económica del Uruguay: 1860-1910*, Tomo II, en el cual analizan la evolución de la población, la ganadería, la agricultura, la industria, los servicios y las finanzas del Estado. En el capítulo dedicado a la industria, Millot y Bertino ubican el inicio de la comercialización del vino nacional en la década del 1880 y señalan que a partir de 1890 se inició un rápido proceso de sustitución de importaciones de este producto, influido por la ley de 1888 y la depresión, que disminuyó las posibilidades de importar. Estos autores destacan que la importación de vinos se redujo a la mitad entre 1875 y 1910, y que hacia 1911 la producción nacional llegaba a los 11 millones de litros, volumen superior al de las importaciones⁵¹.

En su trabajo “El crecimiento industrial y sus determinantes en 1870-1930; Uruguay y los países de la región”⁵², Gabriel Bucheli (1999) también destaca el vertiginoso crecimiento alcanzado por la industria vinícola desde sus inicios hasta 1930. Este autor analiza conjuntamente producción nacional e importaciones de vino y concluye que existe en el período una clara sustitución de importaciones vinícolas que se consolida entre 1904-1912. Aclara, sin embargo, que las cifras de importación del período no reflejan los niveles de consumo local de vino, en la medida que una parte importante de este volumen se destinaba al comercio de tránsito, por lo menos hasta la década de 1890, que este último entra en crisis. Bucheli señala que las importaciones vinícolas sufrieron durante el período investigado el impacto de las crisis económicas por las que atravesó el país (la crisis de mediados de los setenta y principios de los noventa) y la crisis de la Primera Guerra Mundial. Según este autor, *“la legislación no parece haber marcado con vigor el derrotero de nuestra industria vitivinícola”*⁵³.

⁴⁹ Bértola, 2000: 160.

⁵⁰ Si bien en términos generales compartimos las apreciaciones vertidas por Bértola en el citado trabajo, consideramos que la anterior afirmación no se cumple necesariamente para el primer período (1872-78) en el cual, según nuestro análisis estadístico y documental, aún no se habría comenzado a desarrollar la industria vinícola en el país (ver capítulo IV del presente trabajo).

⁵¹ Millot & Bertino, 1996: 265.

⁵² Trabajo presentado en *las II Jornadas de Historia Económica*, organizadas por AUDHE, Mdeo., 21 a 23 de Julio de 1999.

⁵³ Bucheli, 1999: 18.

En el año 1999 Estela de Frutos y Alcides Beretta publicaron el libro *“Un siglo de tradición. Primera historia de uvas y vinos del Uruguay”*. En esta publicación los autores realizan un estudio del sector vitivinícola que va desde la época de la Colonia hasta la actualidad, analizando, entre otros tópicos, las cepas cultivadas y los vinos elaborados en el país, el mercado de consumo, la publicidad y las instituciones del sector. Se presenta además valiosa documentación sobre los principales empresarios y empresas que asistieron a la fundación del sector y a las primeras décadas de su desarrollo en el país, así como información sobre sus continuadores en la actualidad. El principal aporte del citado libro al presente trabajo -más allá de la valiosa información documental- es el de realizar un continuo paralelismo entre la situación del sector a sus inicios a fines del siglo XIX y su situación actual. Según los autores, el fin del siglo XX tiene muchas similitudes con el fin del siglo XIX: en ambos períodos históricos se produjo una reconversión vitícola, la industria atravesó por un período de transición, los vinos se comenzaron a consagrar en el mercado, y algunos de los productos elaborados en el país se hicieron acreedores de premios internacionales.

Un antecedente muy importante, aunque no se centre específicamente sobre el estudio de la vitivinicultura, son los trabajos desarrollados por Alcides Beretta en los cuales investiga la formación del empresariado industrial en el país y el papel de la inmigración europea durante la temprana industrialización. En este sentido, sus libros. *“Pablo Varzi, un temprano espíritu de empresa”* (1993), *“El imperio de la voluntad”* (1996) y en co-autoría con Ana García Etcheverry, *“Los burgueses inmigrantes”* (1995), constituyeron valiosos aportes para la realización del presente trabajo.

En su obra Beretta recapitula una serie de acciones desplegadas por la inmigración europea en las actividades artesanales e industriales durante las décadas finales del siglo XIX y los comienzos del XX, realizando una reconstrucción de facetas singulares de algunos perfiles empresarios en diversos ámbitos de su desempeño. El acceso a las papelerías privadas permitió al autor incurrir en ámbitos no tan públicos de la propia empresa así como a espacios privados relacionados con la vida empresarial/ familiar. En base a las investigaciones realizadas por Beretta es posible afirmar que la industria “temprana” en el Uruguay fue obra de la inmigración, fruto de su ahorro realizado a partir de diferentes actividades laborales, en el juego de los márgenes posibilitados por los salarios.

Finalmente, desde el año 2000 se viene desarrollando en Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación el proyecto: *“La vitivinicultura uruguaya en el marco regional, 1870/2000”*, dirigido por el Dr. Alcides Beretta. En dicho proyecto trabaja un equipo multidisciplinario cuyas investigaciones constituyeron una contribución muy importante para la realización del presente trabajo. Corresponde señalar, en este sentido, los valiosos aportes realizados por la Lic. Andrea Bentancor, la Ing. Agr. Elena Beyhaut, el Ing. Agr. Alfredo Blum, el Lic. Daniele Bonfanti, la Lic. Daniela Bouret y la Lic. Angélica Vitale.

SEGUNDA PARTE

LA *TEMPRANA* VITIVINICULTURA EN EL URUGUAY: ALGUNOS INDICADORES DE SU DESARROLLO

Capítulo IV- Fase Agrícola

“La industria del vino representa la aristocracia del trabajo agrícola; y si bien es cierto que cuenta entre sus cultores, a hombres modestos como esforzados trabajadores, de cultura limitada, éstos nada le hacen desmerecer de su abolengo”

Arminio Galanti (1919)

Como fuera adelantado en la *Introducción* del presente trabajo, en este capítulo se presenta el surgimiento de la actividad vitícola en el Uruguay y su desarrollo hasta la depresión de comienzos de la década del treinta. Primeramente se analizan los inicios y la evolución general del sector, para posteriormente centrar la investigación en el proceso de reconversión experimentado por el viñedo uruguayo durante el período considerado.

IV.1. Surgimiento y desarrollo de la viticultura

IV.1.1- Antecedentes de la actividad en el país

Las primeras cepas llegaron a la Banda Oriental –junto con el olivo y el nogal- cuando se empezaron a establecer los primeros colonizadores españoles en el suroeste del territorio, desde mediados del siglo XVII. La primera noticia precisa del origen de la vid en Uruguay data de 1776, año en que el Pbro. José Manuel Pérez Castellano escribió sus *Observaciones sobre Agricultura*, donde señalaba: “(...) por ahora será mucho si llegan a doce las especies [de uvas] que tengan entre sí notable diferencia. Entre las que llamamos moscateles blancas me parece que se pueden contar dos: unas que tienen el grano casi redondo y bien poblado el racimo; y otras cuyo grano es ovalado y más largo, y cuyo racimo suele verse más claro de granos que el de las redondas. En el gusto no se nota diferencia entre una y otra, y ambas son de gusto tan bueno que se reputan por las mejores para comer”⁵⁴. Las descripciones realizadas por Pérez Castellano en su obra permiten deducir que las primeras cepas plantadas en el Uruguay correspondieron a uva de mesa de origen español - moscateles-, que se cultivaron en parral para el consumo familiar⁵⁵.

La revolución de independencia contra el dominio español y posteriormente las guerras contra el Imperio de Brasil generaron inestabilidades en el país, particularmente en el medio rural. Dicha situación fue en desmedro de la agricultura, y concretamente, la viticultura, que requería de población estable, cuidados permanentes, capacitación de la mano de obra y de un mercado interno integrado⁵⁶. Si bien la consagración del Estado independiente, desde 1828, abrió una década de relativa paz interior, esto se vio

⁵⁴ Pérez Castellano (1776): *Observaciones sobre Agricultura*, citado por De Frutos & Beretta (1999: 14).

⁵⁵ Debemos tener en cuenta que por entonces regía la prohibición de producir uva y vino en las colonias de ultramar, lo que imposibilitaba la realización de plantaciones mayores. La citada prohibición fue establecida por el rey Felipe II en sus “Instrucciones a los Virreyes” en 1595 y confirmado por sus sucesores en 1628. (De Frutos & Beretta, 1999: 14).

⁵⁶ Beretta, 2000: 3.

interrumpido por la Guerra Grande (1839-1851) y los posteriores levantamientos, pronunciamientos y revoluciones.

Fue recién a mediados de los setenta cuando el orden impuesto por el militarismo (1875-1886) dio fin a un largo período de enfrentamientos civiles, creando condiciones favorables para el desarrollo de la actividad vitícola en el país⁵⁷. Según el Ing. Agr. Teodoro Álvarez a partir de la década del setenta“(…) *se ensayaron con alguna seriedad los procedimientos para implantar una viticultura industrial con vides apropiadas al objeto, dotadas de la suficiente cantidad de glucosa, de bastante color, que dieron buenas fermentaciones y reunieron otras condiciones exigibles en la técnica vinícola (…)*”⁵⁸.

IV.1.2- La presencia de inmigración mediterránea en el desarrollo del sector

Como afirman Beretta & Beyhaut (2001), el desarrollo del sector vitivinícola en el Uruguay estuvo asociado a una cultura, la mediterránea, de la que los inmigrantes fueron portadores.

La tendencia a la emigración europea adquirió gran importancia desde mediados del siglo XIX, fluctuando en forma de “olas” de volumen ascendente que culminaron en los años previos a la primera guerra mundial⁵⁹. El período más importante en cuanto al impacto inmigratorio en el Uruguay fue el comprendido entre 1881 y 1890, cuando ingresaron al país un total de 66.382 inmigrantes; esta fue también la etapa de mayor incidencia de la inmigración italiana, que representó casi el 60% del total⁶⁰. Como señalan Beretta & García (1995), ese alud inmigratorio aportó al país la “sangre nueva” que faltaba: esfuerzo personal y familiar, capacidad de ahorro, experiencia social, capacitación y habilidades, voluntad de abrirse un espacio y ascender socialmente⁶¹.

La experiencia social que aportaron los inmigrantes permeó los diversos ámbitos de la vida del país. La agricultura cobró un decisivo desarrollo gracias al trabajo del inmigrante, que imprimió, tanto en métodos como en cultivos, cambios sustanciales en las formas de explotación del campo uruguayo⁶². Su forma característica de producción, el uso de mano de obra familiar y la capacidad de ahorro con el fin de reinvertir,

⁵⁷ Durante la década del militarismo se consagró la propiedad privada y se rebajó la lucha social (predominantemente rural) mediante métodos de represión. Como fuera expresado en una carta publicada en la *Revista de la Asociación Rural* en el año 1880: “*Ahora tenemos paz, garantías a la propiedad y el gobierno se empeña cada vez más en procurar la mayor protección a los pobladores de los campos (…)*”. (*Revista de la Asociación Rural*, mayo de 1880: 249; carta del Sr. N. Guillot al Secretario Perpetuo de la Asociación Rural, Don Domingo Ordoñana).

Aunque durante el Estado oligárquico que siguió al militarismo se produjeron un par de guerras civiles (1897 y 1904), se había asegurado la continuidad de un orden en la campaña que posibilitó el desarrollo de las actividades productivas, especialmente la agricultura.

⁵⁸ Maeso, 1910: 297, citando al Ing. Agr. Teodoro Álvarez.

Si bien se encuentra documentada la existencia de algunos viñedos antes de la década de 1870, estas pocas experiencias no prosperaron.

⁵⁹ Se trató principalmente de movimientos migratorios espontáneos de individuos, debido a una gama de motivaciones que tienen que ver con la situación que se vivía en los países de origen -aparte de los subsidios y la propaganda desarrollada por algunos gobiernos americanos para fomentar la inmigración-.

⁶⁰ Rodríguez Villamil & Sapriza, 1982: 28.

⁶¹ Beretta & García, 1995: 15.

⁶² Oddone, 1966: 62.

sentaron las bases para una posterior categorización de la agricultura familiar nacional⁶³. Mientras los descendientes de las colectividades más pobres y atrasadas, canarios y gallegos, se ocuparon preferentemente de la agricultura cerealera, los italianos y sus descendientes, por tradición y ocupar la región más cercana a Montevideo, explotaron en cambio el minifundio más lucrativo: huertas, frutas y vid⁶⁴.

Pero además, la inmigración –especialmente la italiana- constituyó la materia prima esencial para la formación de la clase empresaria uruguaya⁶⁵. Como señala Beretta (1996) esta masa inmigrante socialmente indefinida y ávida de progreso y ascenso social conformó el “espíritu de empresa” que hizo posible el desarrollo de diversas actividades productivas innovadoras en el Uruguay, de las cuales formó parte la vitivinicultura⁶⁶.

IV.1.3- El auge inicial de la actividad

A mediados de la década de 1870 se fundaron en el país dos importantes viñedos donde se ensayaron, con muchos contratiempos, diferentes variedades de vid. Éstos fueron el viñedo del vasco Pascual Harriague en el establecimiento *La Caballada* de San Antonio Chico (Salto), con una extensión de 200 hectáreas; y la Granja del catalán Francisco Vidiella en Colón, con un viñedo de 25 hectáreas. Luego de numerosos ensayos, en 1878 Vidiella logró adaptar la primera variedad de vid (de procedencia europea) al clima del país; pocos años después Harriague hacía lo propio con una variedad importada de Concordia (Argentina)⁶⁷.

A partir del éxito alcanzado por los pioneros en la adaptación de diferentes variedades, el número de viñedos se comenzó a multiplicar rápidamente, abriéndose una etapa de fuerte dinamismo que se mantendría hasta mediados de los noventa, cuando Uruguay alcanzaba los 750 establecimientos vitícolas (ver Gráfico IV.1⁶⁸).

⁶³ Vitale, 1996: 12.

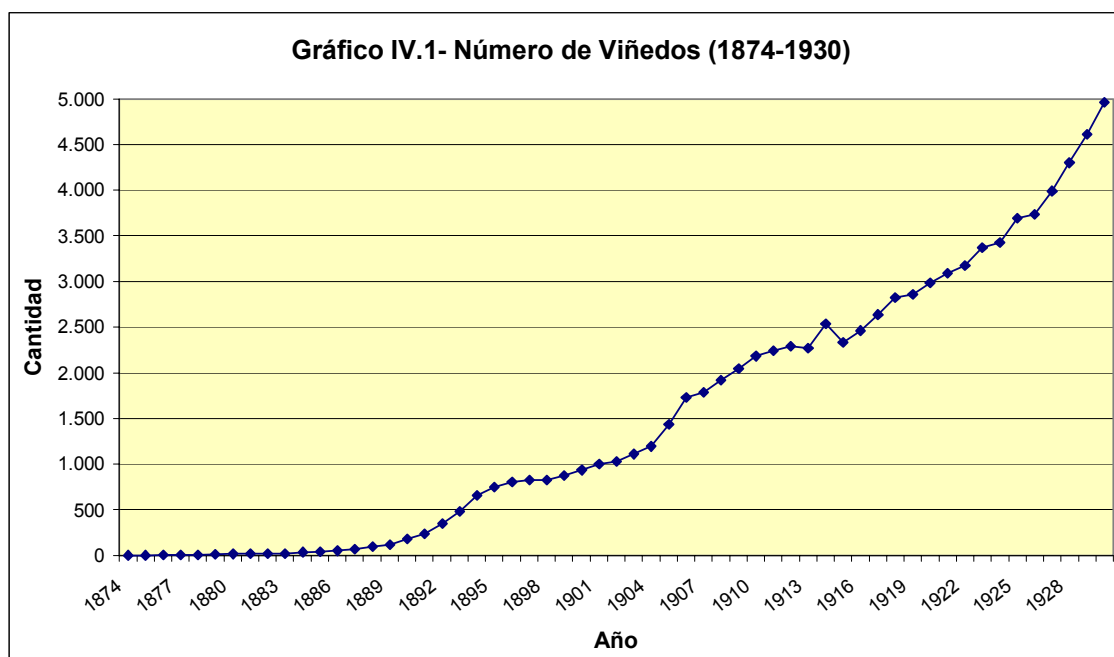
⁶⁴ J.P. Barrán & B. Nahum (1978): “Agricultura, Crédito y Transporte bajo Batlle (1905-1914)” en *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Tomo VII, Montevideo, EBO, citado por Beretta, 1993: 28.

⁶⁵ En 1889 los uruguayos representaban el 53% de la población montevideana, pero controlaban solamente el 14.02% de los establecimientos industriales y el 21% de los capitales invertidos; en tanto, los extranjeros que constituían el 47% de los montevidianos, controlaban el 86% de las industrias y el 79% de sus capitales. Aunque para 1908 se habían procesado cambios significativos, el peso de la inmigración era aún descollante: los uruguayos que eran el 70% de la población montevideana sólo poseían el 32% de los establecimientos industriales y comerciales, mientras los extranjeros, con una presencia relativa del 30%, controlaban el 60% de los mismos (J.P. Barrán & B. Nahum (1979): “El Uruguay del 900” en *Batlle, los estancieros y el Imperio Británico*, Tomo V: Montevideo, EBO, citado por Beretta, 1993: 27).

⁶⁶ Beretta, 1996: 24; Beretta y Beyhaut, 2001.

⁶⁷ La variedad cultivada por Vidiella, posteriormente conocida con el nombre de su propagador, reunía las características de la *Folle Noir* francesa. La variedad cultivada por Harriague, por su parte, correspondió a la francesa *Tannat*, aunque también se difundió con el nombre de quien la introdujo y propagó en el país. Según Filardo (1995) el hecho de que las variedades no se dieran a conocer por su nombre sino por el apellido de quien las aclimató permite advertir un componente de identidad personal asociado a lo productivo desde el origen de la actividad (Filardo, 1995: 65).

⁶⁸ Para mayor detalle ver además cuadro IV.I del Anexo Estadístico.



Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1899-1900 y 1930), DGEC, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro IV.I del Anexo Estadístico y sus notas.

En total durante el período 1874-1894 las tasas de crecimiento en el número de establecimientos vitícolas superaron en promedio el 38% anual, tal como se puede apreciar en el Cuadro IV.1. Debemos considerar, sin embargo, que este crecimiento explosivo se explica en gran medida por el inicio a partir de cantidades muy pequeñas, lo que determina que las tasas parezcan aún más espectaculares. A partir de mediados de los noventa, en cambio, se produjo una sensible pérdida de dinamismo en el crecimiento del número de establecimientos, que se redujo al 6.2% anual.

Cuadro IV.1- Número de Viñedos (1874-1930) y Superficie Vitícola (1892-1930)
Tasas de variación anual

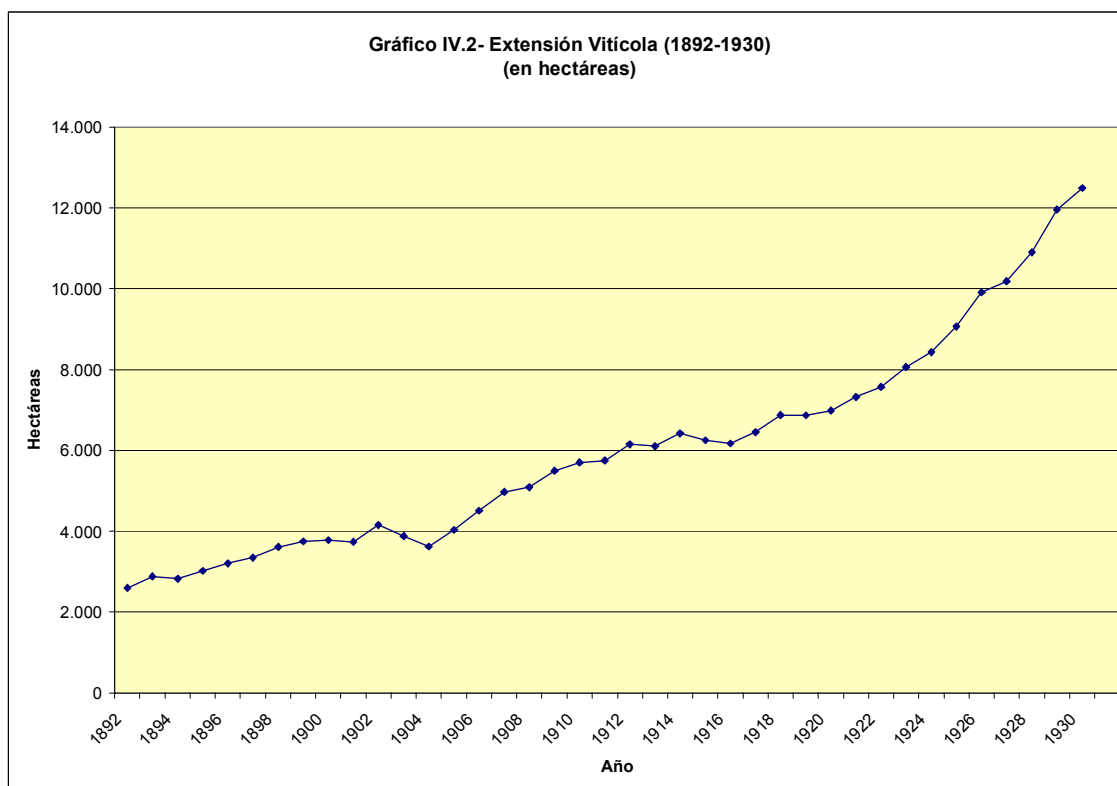
Período	Nº Viñedos Variación anual	Período	Sup. Vitícola (hás) Variación Anual
1874-1894	38.3%	1892-1898	5.6%
1894-1904	6.2%	1898-1904	0.0%
1904-1906	20.4%	1904-1907	11.2%
1906-1926	3.9%	1907-1922	2.8%
1926-1930	7.4%	1922-1930	6.5%
1874-1930	16.4%	1892-1930	4.2%

Fuente: Ver Cuadros IV.I y IV.II del Anexo Estadístico.

La superficie total del viñedo, por su parte, presentó una dinámica similar a la del número de establecimientos vitícolas, pasando también por una etapa de desaceleración de su crecimiento (ver Cuadro IV.1 y Gráfico IV.2). Mientras que entre 1892⁶⁹ y 1898,

⁶⁹ Primer año a partir del cual se cuenta con una serie continua de datos sobre la superficie vitícola (2.597 hectáreas). Ver cuadro IV.II del Anexo Estadístico.

la extensión del viñedo aumentó a un ritmo considerable (5.6% anual); a partir de este último año detuvo su crecimiento, permaneciendo estancada hasta el año 1904 en el entorno de las 3.600 hectáreas⁷⁰.



Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (1930) DGECE, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro IV.II del Anexo Estadístico y sus notas.

En suma, tanto la evolución del número de establecimientos como de su extensión total indican un freno en la expansión vitícola en los noventa. Esta pérdida de dinamismo está relacionada con la aparición de un insecto plaga que atacó al viñedo uruguayo en esa década, y que afectaría fuertemente el desarrollo de la actividad vitícola en el país: la filoxera⁷¹.

⁷⁰ En 1898 había en el país 3.610 hectáreas de viñedo, mientras que en 1904 esta extensión era de 3.620 hectáreas (ver cuadro IV.II del Anexo Estadístico).

⁷¹ La filoxera (cuyo nombre científico es *Daktulosphoria*), es un pequeño insecto plaga que en la segunda mitad del siglo XIX amenazó con terminar con la producción mundial de uva y vino, produciendo uno de los daños más grandes que haya sufrido la agricultura mundial. Este insecto, de ciclo biológico muy complejo, se alimenta de las raíces más finas de la vid. Allí se instalan bacterias, que provocan la descomposición y putrefacción de las raíces y producen el decaimiento y la muerte de la planta. En el período analizado no existía (como no existe aún hoy) un insecticida capaz de combatir la plaga, las opciones encontradas por la viticultura para solucionar este problema fueron la replantación del viñedo con portainjertos resistentes al parásito y el uso de híbridos productores directos también resistentes (aunque esta última opción tiene la desventaja de producir una fruta de deficiente calidad). (De Frutos & Beretta, 1999: 26)

IV.1.4- La crisis de la filoxera

La presencia de una invasión filoxérica en el Uruguay se declaró oficialmente en el año 1893, cuando el viñedo había alcanzado 2.883 hectáreas; no obstante, si consideramos que en 1879 el insecto ya había invadido algunos viñedos de la Provincia de Buenos Aires⁷², es de suponer que los primeros daños se hicieron sentir en el país por lo menos un lustro antes de su declaración oficial⁷³. Con respecto a esta plaga, el reconocido enólogo italiano Brenno Benedetti⁷⁴ escribía desde *La Tribuna Popular* en 1893: “Hasta hoy los viticultores de la República no habían creído que pudiera ser infectado su país por la filoxera; y muchos, ni aún habían oído hablar de ella, en tanto que otros pensando en una probable invasión filoxérica, permanecían indiferentes, por su ignorancia respecto a la enfermedad y sus efectos.”⁷⁵

Frente a la amenaza de una crisis ecológica, la Asamblea se apresuró a dictar una ley destinada a combatir la enfermedad: la denominada “Ley Anti-Filoxérica” (promulgada el 14 de Julio de 1893), que obligó la destrucción de manchas filoxéricas y reglamentó la importación y circulación de vides y sarmientos⁷⁶. La citada ley autorizó y promovió la importación de vides americanas resistentes a la filoxera a través de la exoneración de derechos de importación, mientras que paralelamente facultó al Poder Ejecutivo para establecer en el país viveros de estas plantas. La ley creó además los cargos de inspector y subinspector de viticultura, y organizó el personal necesario para el cumplimiento de lo por ella prescripto⁷⁷.

La catástrofe filoxérica ofreció sin dudas una oportunidad única para que la acción del Estado o de las diputaciones pudiese ensayar una intervención en gran escala: el Ejecutivo nombró rápidamente una Comisión Anti-Filoxérica⁷⁸ y dictó oportunas disposiciones, en tanto que la Asamblea comenzó a legislar con arreglo a los requerimientos del caso.

No obstante el paquete de medidas adoptado por el gobierno, la filoxera siguió haciendo

⁷² *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, 15 de agosto de 1879: 330.

⁷³ Según De Frutos & Beretta, (1999: 27) en 1888 ya se habrían conocido los primeros daños originados por la filoxera en el Uruguay.

⁷⁴ Brenno Benedetti (Foligno, 1869) se graduó como Ingeniero Enólogo en la Real Escuela de Viticultura de Conegliano. Llegó a Montevideo en 1893 y fue contratado inicialmente por Francisco Piria para su establecimiento de Piriápolis, pero desentendidos con este empresario lo llevaron a desempeñarse en la estancia “Santa Blanca” de Buonaventura Caviglia en Mercedes. (Horacio Araújo Villagrán: “Los italianos en el Uruguay. Diccionario Biográfico”, Barcelona/ París, Milán, Escardó & Araújo Editores, 1920; citado por Beretta, 1996: 98)

⁷⁵ Brenno Benedetti en *La Tribuna Popular*, Montevideo, 28 de marzo de 1893.

⁷⁶ En el año 1875, ante la amenaza de una posible invasión filoxérica, el Poder Ejecutivo había decretado la prohibición temporal de importar cepas y sarmientos (Criado, 1875: 265).

No obstante, en setiembre de 1888 una nueva ley autorizó la importación de sarmientos procedentes de los viñedos de Chile, mientras no se demostrase la existencia de filoxera en ese país. Esta última ley se promulgó considerando “que dado el desarrollo que tiene la viticultura, es conveniente facilitar los medios de enriquecerla con variedad de vid que sólo existen en el país en pequeñas cantidades, teniendo por consiguiente que es muy lenta su propagación”. (Criado, 1889: 221)

⁷⁷ En este sentido la ley establecía lo siguiente: “Los inspectores encargados de verificar la existencia de filoxera tienen el derecho de penetrar en todos los viñedos, para el exámen de los mismos y la estricta ejecución de las disposiciones de esta ley (...) Las infracciones (...) serán castigados con una multa de doscientos pesos o prisión equivalente (...)”. (Criado, 1894: 195)

⁷⁸ Esta Comisión se encargaría de estudiar las uvas atacadas por la enfermedad e indicar los medios para su completa destrucción.

estragos en casi todos los viñedos del país y se fue extendiendo en los años subsiguientes. La gravedad de la situación se puede ver reflejada en una carta que el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguay escribía a un cliente en el año 1896: “(..) le advierto que es necesario tener muchos datos antes de comprar [sarmientos]. Somos pocos los viticultores sin filoxera en el viñedo (...)”⁷⁹. Por su parte, un informe del Departamento de Ganadería y Agricultura fechado en 1903 hacía constar que de las 908 hectáreas de viñedo que había en Montevideo, apenas el 10% estaba libre de filoxera⁸⁰.

El incremento del número de viñedos filoxerados con posterioridad a 1893 parecería indicar que las medidas gubernamentales no fueron suficientes para controlar la invasión de la plaga. La ineficacia de la ley en este sentido se ve reflejada en algunas expresiones de contemporáneos; como la siguiente, del reconocido empresario y político Pablo Varzi en el año 1895: “Se dictó la ley para la extinción de la filóxera, que hoy rige, y que tuvo la rara virtud de no extinguir otra cosa que los fondos votados para su ejecución, pues, no solo no se procedió a la destrucción de las manchas filoxéricas, como lo preceptúa su artículo 1º, sino que no se ha llegado al conocimiento de cuales son los viñedos filoxerados y los inmunes”⁸¹. Un diario del interior, por su parte, denunciaba el no cumplimiento de la ley en los siguientes términos: “(..) Después del Decreto prohibitivo no se hizo menor acopio, continuó el comercio de uvas extranjeras en cajones envueltos en hojas y con uno que otro pedazo de sarmiento asido de algún racimo notable. Los viajeros siguieron llevando en sus equipajes buenos sarmientos de los viñedos más notables de Francia, Cataluña, Portugal, Italia, etc.”⁸².

La gravedad de la situación llevó a que en 1895 el gobierno creara una “Comisión Nacional de Viticultura”, que además de ocuparse en general de las cuestiones relacionadas con la viticultura del país, haría efectivas un conjunto de disposiciones, detalladas en la propia ley de su creación, que apuntaban a combatir la enfermedad⁸³.

Frente al avance de la plaga, los viticultores más progresistas se prepararon a la resistencia mediante el injerto sobre pie americano inmune. Comenzó así una verdadera revolución ecológica en la viticultura del Uruguay, que conduciría a una profunda transformación del sector.⁸⁴

IV.1.5- La crisis por la adulteración de vinos

Otro factor que también constituyó un freno al desarrollo de la viticultura en el Uruguay fue el importante contingente de vino adulterado, o “vino artificial” (como fue

⁷⁹ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguay, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador de dicha Sociedad, a Fermín Goñi, La Cruz (Florida), 27/06/1896, folio 231.

⁸⁰ Acevedo, 1934, Tomo V: 324.

⁸¹ Informe manuscrito elevado por Pablo Varzi a la “Comisión Nacional de Viticultura” con fecha 1/4/1895. Archivo Carlos Varzi, Carpeta Rotulada: “*Plan Agropecuario (2)*”, citado por Beretta, 1993: 134. El empresario vitivinicultor Pablo Varzi integró la comisión nombrada por el gobierno en el año 1894 para proyectar un plan de campaña contra la filoxera. (Acevedo, 1934, TV: 62)

⁸² Diario *El Paysandú*, Paysandú, 7 de marzo de 1893.

⁸³ Criado, 1895: 454.

⁸⁴ Sobre la reconversión post-filoxera ampliaremos en la sección IV.2 del presente capítulo.

denominado en la propia legislación) que se comenzó a producir a fines del siglo XIX⁸⁵. En 1901 se hizo un cálculo del que resultó que dentro de Montevideo y en algunos pueblos de campaña se hacían no menos de cincuenta mil bordalesas (más de 11 millones de litros) de vinos tintos, blancos y secos, sin pizca de uva, con alcoholes impuros, fabricados clandestinamente⁸⁶. Los caldos adulterados comenzaron a desplazar rápidamente al vino genuino y natural, tanto por su bajo precio como por el desconocimiento que la mayoría de los consumidores tenía acerca del origen y procedencia del vino⁸⁷.

La creciente competencia del vino artificial fue vista con alarma por los productores vitícolas, quienes comenzaron a encontrar serias dificultades para colocar su producción. En 1901 Pablo Varzi exponía el panorama de la industria vitivinícola y la lucha de los productores por obtener una regulación expresa de los poderes públicos frente a la adulteración de vinos, en los siguientes términos: *“Hoy por hoy la viticultura en el Uruguay está pasando por una crisis que, habiendo tenido su origen en la filoxera, ha sido agravada por la fabricación de vinos artificiales que se han apoderado del mercado dificultando la colocación de los vinos naturales. Afortunadamente en estos momentos el Cuerpo Legislativo tiene en estudio un proyecto de impuesto á los vinos en general, que si es sancionado en la forma aconsejada por n/Unión Industrial Uruguaya los vinos naturales recobrarán su preponderancia, y el cultivo de la viña tenderá á ensanchar su esfera de acción, estimulado por los rendimientos remunerados que producen los excelentes vinos que se cosechan en el país (...)”*⁸⁸.

En efecto, en 1902 los diputados de la Comisión de Hacienda elaboraron y presentaron ante la Cámara un informe sobre el impuesto a los vinos artificiales y la reglamentación de los naturales⁸⁹. Ese mismo año el Poder Ejecutivo pidió a la Asamblea la sanción de una ley vitivinícola con el fin de reprimir la adulteración del vino, iniciativa que se fundamentó en la fuerte caída de los ingresos fiscales provocada por el descenso de las

⁸⁵ La adulteración del vino comenzó a adquirir importancia en Europa durante la segunda mitad del siglo XIX. Las crisis coyunturales de desabastecimiento en los años 50 y 60 (originadas por la plaga del oídio) y 70-90 (plaga de la filoxera), facilitaron ensayos de fabricación artificial con elementos hasta entonces insospechados, lo que permitió la obtención, desde materia prima no vitícola, de algunos elementos esenciales del vino en cantidades y precios más convenientes que los de la fuente tradicional. (Morilla Critz : “Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos” en Carmona, et. al. (ed), 2001: 14).

Según Oddone (1966: 51), el contingente de vino adulterado producido en el Uruguay habría alcanzado una escala considerable hacia 1897.

⁸⁶ Diario *El Pueblo*, San Carlos, 1° de julio de 1902, citado por Martínez Cherro, 1990: 55.

⁸⁷ Publicaciones de prensa de la época señalaban: *“El vino artificial que elaboran los falsificadores cuesta menos de la mitad que el vino natural, y no hay casi almacenero ni dueño de casa de comidas que vacile entre la elección de ganar el 40% o ganar el 10%, porque el vino hecho con uva pura no puede combatir con el que se hace con uva y agua al 50%, azúcar, tanino, yeso, ácido tartárico y sulfúrico.”* (“El Problema Vitivinícola...”, 1925: 15).

⁸⁸ Archivo Carlos Varzi, “Libro Copiador, 1883-1905”, Nota de P. Varzi a G. Huysmans de 12/10/1901, folios 337/338; citado por Beretta, 1993: 94.

⁸⁹ Este informe fue muy aplaudido por los viticultores, algunos de los cuales dirigieron una carta a sus autores, expresando su gratitud en estos términos: “[El citado informe] *Ha despertado en nosotros la esperanza de salvarnos del naufragio en que nos encontramos los viticultores que no hemos estudiado la ciencia ó arte de transformar el agua en vino (...) causa principal del desaliento y no la filoxera, pues ésta se puede combatir, lo que no sucede con los vinos artificiales (...)*”. (Diario *El Pueblo*, San Carlos, 11/7/1902. Firmaban “los viticultores de Pan de Azúcar”: Antonio y Francisco Bonilla, Bonilla y Núñez, Angel Pintos, Sánchez y Cía., Manuel Brum, Juan De León, Sánchez Hnos., Valentín De León, Antonio Bachino y Pedro Sureda).

importaciones vinícolas entre 1889 y 1900⁹⁰. El diputado sanducero Setembrino Pereda lo expresó claramente en discurso parlamentario emitido en 1902: “*Son los vinos artificiales lo que debe perseguirse (...) las adulteraciones no sólo perjudican a la salud sino que son el mayor enemigo de las rentas fiscales, fomentando hábitos de fraude y engaño que pervierten las costumbres nativas*”⁹¹.

En su obra, Eduardo Acevedo (1934) también coincide en señalar que uno de los factores responsables de la disminución de las importaciones vinícolas durante el período fue la adulteración del vino “*por el efecto de mezclas, agregación de agua, nueva fermentación de la uva después de producido el vino natural mediante elementos químicos, y otras formas de la fabricación artificial*”⁹². El otro factor señalado por Acevedo fue el propio desarrollo alcanzado por la industria vinícola en el país.

El 17 de julio de 1903 se promulgó la primera ley vitivinícola nacional, que creó un impuesto interno de consumo aplicable a los vinos comunes importados (dependiente de la graduación alcohólica) y a los vinos “artificiales” elaborados internamente⁹³. Se considerarían “vinos naturales” a los que hayan sido producto exclusivo de la fermentación del mosto proveniente del zumo de la uva fresca; hayan sido sometidos a métodos de corrección con el exclusivo objeto de mejorar su calidad defectuosa por condiciones especiales de la cosecha; y/o resultaran del corte de vinos puros nacionales entre sí, ó con vinos puros extranjeros. Los productos que no hayan resultado de alguno de los procedimientos antes indicados serían reputados como artificiales⁹⁴. Por otra parte, el artículo 5° de la citada ley establecía que todo vino nacional, cuyo análisis demostrara que sus componentes no guardaban entre sí las relaciones características, universalmente admitidas, también sería reputado artificial⁹⁵. A los efectos de hacer cumplir las disposiciones de la ley de 1903 la Asamblea creó, a su vez, una Oficina Central de Control, un Laboratorio Químico y cargos de inspectores en toda la República.

No obstante, algunas de las disposiciones previstas en la citada ley no pudieron cumplirse hasta la sanción de una nueva ley vitivinícola el 23 de enero de 1906, que decretó las zonas vitícolas del país y facultó al Poder Ejecutivo para que determinara todos los años, oyendo previamente al Laboratorio Químico de la Dirección de Impuestos, las relaciones que deberían guardar entre sí los distintos componentes de los

⁹⁰ En el año 1889 se importaron 33,5 millones de litros de vino, por los cuales se percibieron \$2:012.981 de impuesto aduanero, mientras que en 1900 las importaciones habían descendido a 16,1 millones de litros y las rentas aduaneras por este concepto bajaron a \$970.235 (durante este período tanto los aforos aduaneros como los derechos permanecieron constantes). (Acevedo, 1934, Tomo V: 303)

⁹¹ “Discursos Parlamentarios Nacionales pronunciados en 1902” en Pereda, 1903: 29.

La Comisión de Hacienda estudió la nómina de productos de mayor rendimiento fiscal, concluyendo que entre los 4.000 renglones contenidos en la tarifa de avalúos de 1885, había doce que producían las dos terceras partes de la renta aduanera; uno de ellos era el vino (Jacob, 1981: 62).

⁹² Acevedo, 1934, Tomo V: 166.

⁹³ Según el art. 1° de la citada ley “*Los vinos comunes importados cuya fuerza alcohólica determinada por destilación y medida á la temperatura de 15 grados, sea superior á 14 grados, pagará un centésimo por cada grado o fracción de grado de exceso y por litro. Cuando estos vinos tengan más de 35 grados por mil de extracto seco deducido el azúcar reductor, pagarán además tres milésimos por cada gramo ó fracción de gramo de exceso y por litro*”. Por otra parte la ley determina que “*Los vinos artificiales elaborados en el país, (...) pagarán siete centésimos por litro*.” (Criado, 1904: 342)

⁹⁴ A los efectos de la exención del impuesto, la ley fijaba un máximo de 70 litros de producción de vino natural por cada 100 kilos de uva fresca, y establecía además que los bodegueros debería justificar la procedencia de la uva mediante certificados expedidos por los viticultores. (Criado, 1904: 343)

⁹⁵ Criado, 1904: 343.

vinos para ser considerados naturales⁹⁶.

De acuerdo con declaraciones de algunos contemporáneos, la ley vitivinícola de 1903 se habría constituido rápidamente en un estímulo para la actividad vitícola, aunque el fuerte dinamismo se prolongó por pocos años. El enólogo Ricardo Blanco Wilson, Jefe de la Oficina de Estadística Agrícola del Ministerio de Industrias, señalaba al respecto: *“Efectivamente, la ley del año 1903 fue un paso adelante y se dictó con el sano propósito de proteger a la vitivinicultura nacional, pero no dio en la práctica todos los beneficios que de ella se esperaban. Es innegable que el aumento en el número de viticultores que trajo la sanción de dicha ley en los primeros tres años de su promulgación o sea desde el año 1904 al 1906, decayó después enormemente, señalando la estadística tan pequeños aumentos que en los últimos cuatro años apenas se destacan”*⁹⁷.

En efecto, las estadísticas indican que tanto el número de viticultores como la extensión vitícola se incrementaron fuertemente a partir de 1904 (ver Gráficos IV.1 y IV.2). El período de fuerte expansión, sin embargo, fue muy breve: dos años de crecimiento al 20% anual para el número de viticultores (que pasó de 1.193 a 1.730 entre 1904 y 1906); y tres años de aumento en la extensión vitícola a tasas del 11% anual (ésta pasó de 3.620 a 4.972 hectáreas entre 1904 y 1907). Con posterioridad al año 1907, en ambos casos se regresó a tasas de crecimiento similares o apenas superiores a las que existían antes de la promulgación de la ley de 1903, lo que indica que ésta no logró constituir un impulso de largo plazo para el sector⁹⁸.

Según Blanco Wilson (1918) la ley de 1903 motivó críticas acerbadas por parte de viticultores, vinicultores, comerciantes y hasta el mismo personal administrativo que tuvo que hacerla cumplir⁹⁹. En 1925, un conjunto de artículos publicados en la prensa capitalina¹⁰⁰ coincidió en señalar que se cometieron dos graves errores oficiales en su aplicación: no se realizaron controles de la cantidad de uva producida (lo que estaba previsto en los artículos 26° y 31°¹⁰¹), ni se procedió al análisis de la composición de los vinos (artículo 11°¹⁰²).

El incumplimiento de los controles previstos en la ley posibilitó la alteración y el estiramiento de los mostos por parte de los bodegueros así como su venta mediante la

⁹⁶ Galanti, 1919: 203.

⁹⁷ Blanco Wilson, R. , 1918, en Galanti, 1919, Prefacio.

⁹⁸ El número de viticultores creció al 3.9% anual en el período 1906-1926, mientras la extensión vitícola lo hizo al 2.8% anual entre 1907 y 1922 (ver cuadro IV.1).

⁹⁹ Idem.

¹⁰⁰ “El Problema Vitivinícola. Colección de artículos publicados en la prensa de la Capital” (1925), sin editor.

¹⁰¹ El Art. 26° de la ley vitivinícola de 1903 establecía que el Poder Ejecutivo, previo informe del Departamento de Ganadería y Agricultura, fijaría anualmente el máximo de producción de uva por cada pie de viña y por regiones, y todo certificado que excediera este límite sería reputado fraudulento, y su expedición penada. Por el Art. 31°, el Departamento de Ganadería y Agricultura verificaría además las declaraciones juradas de los viticultores formuladas ante dicho Departamento y la Oficina de Impuestos. (Criado, 1904: 350)

¹⁰² El artículo 11° de la ley vitivinícola de 1903 estableció que los vinos nacionales serían analizados por el Laboratorio Químico anexo a la Dirección General de Impuestos, creado en la misma ley. (Criado, 1904: 345)

utilización de guías falsas¹⁰³, lo que terminaría provocando una crisis en la viticultura hacia mediados de la década del veinte¹⁰⁴.

Un artículo publicado en el diario *El Día* en dicho año refiere a las causas de la crisis vitícola en los siguientes términos: “Si los vinos “estirados” o adicionados de agua, azúcar y ácido, debido a la insuficiencia de los análisis que se practican, por el Art. 5° de la ley actual, circulan con la misma facilidad del vino natural, ¿qué garantías puede tener para la venta de su cosecha el honesto viticultor, siendo así que la uva deja de ser, en gran parte, la materia prima indispensable para la elaboración del vino? Si los vinos artificiales, que cuestan menos de la mitad (!) que el vino natural, pueden disputar la plaza al producto genuino ¿cómo podrá sostenerse el comercio del vino natural? ¿quién será que pueda sin marchar a la ruina, hacer vino natural?”¹⁰⁵.

La prensa también denunció la conformación de hecho de un *trust* de bodegueros, para fijar en cada cosecha tanto el precio a pagar por la uva al productor como la fecha de lanzamiento al mercado de la producción vinícola. Frente a los bodegueros *trustificados*, el pequeño viticultor no vinificador (que tenía urgencia por colocar su cosecha) se encontraba las más de las veces en situación poco ventajosa para discutir el precio de venta de sus uvas, o eximirse de vender en el momento en que al *trust* se le ocurría comprar.

La debilidad de los productores vitícolas (fundamentalmente los que carecían de bodega propia) frente a los bodegueros los motivó a unir esfuerzos, y en el momento más álgido de la crisis (1925) constituyeron la sociedad gremial “Sindicato de Viticultores del Uruguay”, entre cuyos objetivos figuraba “la persecución de falsificaciones y adulteraciones de vinos, fomentando la inspección periódica y frecuente de las bodegas”¹⁰⁶. Este sindicato comenzó a actuar rápidamente, presentando ese mismo año ante el parlamento un proyecto de reforma de la ley de vinos.

Recogiendo en buena parte las demandas de los viticultores asociados, el 20 de enero de 1926 se promulgó una ley que refundió y amplió los decretos reglamentarios de las leyes de 17 de julio de 1903 y 23 de enero de 1906 y, como se expresa en la propia ley, incorporó “las disposiciones que la práctica ha aconsejado para una mayor eficacia de

¹⁰³ Según el Art. 17° de la ley del 17 de julio de 1903, no podían circular vinos en envases mayores a 25 litros dentro de la República sin ir acompañados de una guía, firmada por el remitente, en que se especificara la clase, cantidad, envase, marca de fábrica, número y serie de las boletas o timbres de control y demás detalles que hayan sido determinados por el Poder Ejecutivo. (Criado, 1903: 347)

¹⁰⁴ Según prensa de la época, en el año 1925 muchos viticultores encontraron serias dificultades para la colocación de su cosecha, y los que lograron venderla lo hicieron a precios ínfimos. (“El análisis del vino, nulidad absoluta de los métodos actuales”, diario *El Día*, Mdeo., 8 de setiembre de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925: 8).

¹⁰⁵ “El análisis del vino, nulidad absoluta de los métodos actuales”, diario *El Día*, Mdeo., 8 de setiembre de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925: 59.

¹⁰⁶ “Sindicato de Viticultores. Estatutos que regirán su funcionamiento”, diario *El Día*, Mdeo., 16 de julio de 1925; citado en “El Problema Vitivinícola...”, 1925:31.

No obstante, interesa destacar que ésta no era la primera vez que los viticultores se unían para defender sus intereses; los numerosos problemas que enfrentaron desde muy temprano, ya sea por la continua aparición de plagas y enfermedades como en su relación con los bodegueros, los condujo a una rápida coordinación de esfuerzos para resolverlos. Ya en 1893 la preocupación por la rápida propagación de la filoxera los había reunido por primera vez en el “Centro de Viticultores”; mientras que algunos años más tarde el interés por contar con representación cerca de los poderes públicos los llevaría a formar el “Gremio de Viticultores” (1900) en el seno de la flamante “Unión Industrial Uruguaya” (1899). (Beretta, 1993: 131).

las citadas leyes”¹⁰⁷. Por la ley vitivinícola de 1926 se crearon inspecciones para verificar la exactitud de los cálculos de cosecha probable, que actuarían especialmente en el caso de los vitivinicultores y cuando la cantidad de uva declarada fuera mayor que la productividad estimada para la zona.

IV.1.6- ¿La recuperación del sector ?

Hacia la segunda mitad de la década del veinte el sector comenzó a mostrar algunos signos de recuperación, lo que podría estar indicando que los nuevos controles previstos en la ley vitivinícola de 1926 tuvieron cierta eficacia en combatir las prácticas de adulteración. Esta recuperación se puede ver reflejada fundamentalmente por el ingreso de nuevos productores a esta actividad; entre 1926 y 1930 el número de viticultores aumentó a una tasa de 7.4% anual (ver Cuadro IV.1)¹⁰⁸.

La superficie del viñedo, por su parte, había comenzado a adquirir un importante dinamismo en los primeros años de la década del veinte, alcanzado un crecimiento de 6.5% anual entre los años 1922 y 1930¹⁰⁹. Uno de los factores que ayuda a explicar esta importante expansión de la superficie cultivada es el techo alcanzado en la productividad del viñedo en la década del veinte.

Hacia la década del treinta el país ya contaba con 4.964 viñedos distribuidos en una extensión vitícola total de 12.492 hectáreas, y más de 52.5 millones de cepas que producían 78.415 toneladas de uva de unas 50 variedades de origen europeo¹¹⁰.

IV.2- El proceso de reconversión vitícola

En esta sección se investiga más en profundidad el proceso de reconversión vitícola experimentado en el Uruguay con posterioridad a la crisis de la filoxera, para lo cual se utilizan los indicadores “número de cepas en producción” y “productividad del viñedo”. Finalmente, se procura realizar una aproximación al proceso de difusión del cambio técnico que implicó la primera reconversión vitícola del Uruguay.

¹⁰⁷ Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1926: 75.

¹⁰⁸ No obstante, habría que analizar la serie más allá de 1930 para determinar si se trató de una verdadera recuperación o fue sólo un efecto transitorio como ocurrió con posterioridad a la promulgación de la ley vitivinícola de 1903.

¹⁰⁹ Sobre el tema de la productividad vitícola profundizaremos en la próxima sección del presente capítulo.

¹¹⁰ Variedades de cepas que se producían en Uruguay según origen (*Libro del Centenario...*, 1925: 181):
Francesas: Folle Noir, Tannat, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Gamay de Linerдум, Castel, Harry Boucher, Grand Noir de la Colmete, Clairette Rosado, Terrot Noir, Syrah, Aramón, Durif, Ulliade, Valdignier, Merlot, Verdot, Picponle Noir, Grappe de la Dardogue, Cabernet Franc, Cot a Queve Rouge, Cinsaut, Semillon, Sauvignon Blanc, Clairette Blanc.

Italianas: Nebbiolo, Piemonte, Gilnolino Negro, Gamba di Pepniche, Asprino, Fresa de Mesa, Docetto, Onarda, Neretto de Marengo, Lombrusca, San Giovetto, Barbera, Cipro Negro, Verdea.

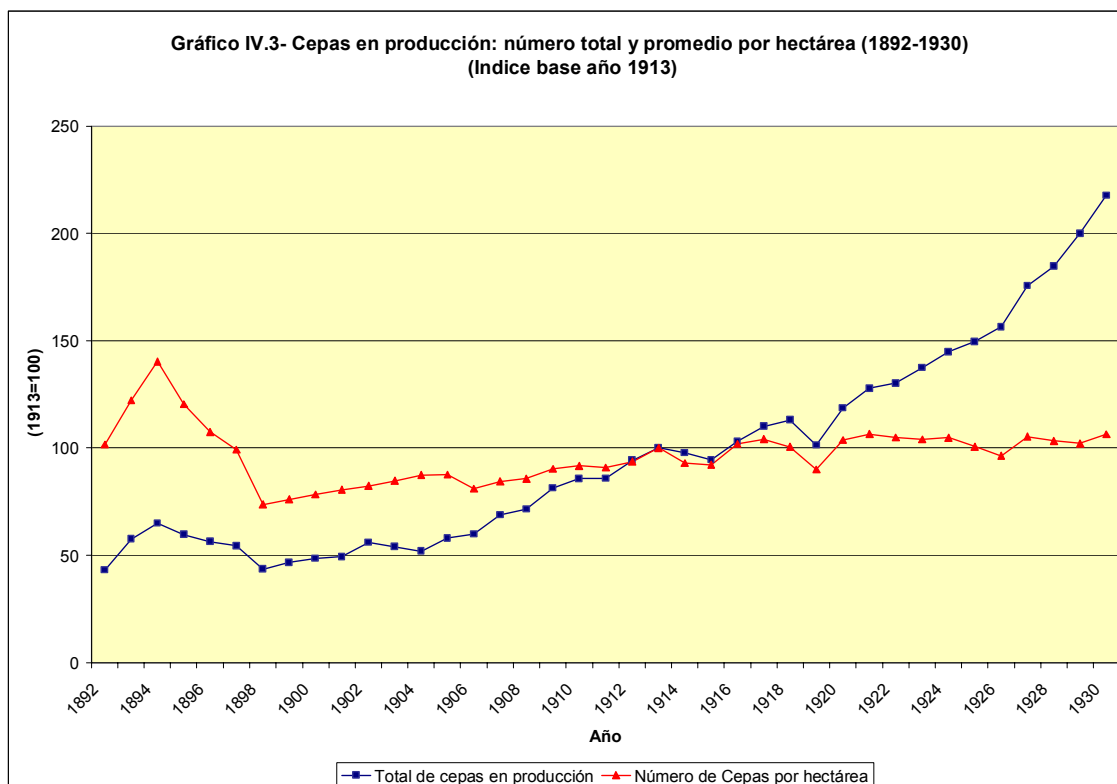
Españolas: Cariñana, Moscatel Bouchot, Garnacha, Murviedro, Malvasia Blanco, Pedro Ximénez.

Portugal: Portuguesa Azul y Blanca

Alemania: Riesling

IV.2.1- La evolución del número de cepas

En la medida en que el proceso de reconversión vitícola implicó el arranqué de plantas filoxeradas y su posterior sustitución por vides injertadas sobre pie americano, es posible visualizar dicho proceso a través de la evolución del “número de cepas en producción”. En el Gráfico IV.3 se presenta la evolución de dicha variable, tanto en términos absolutos como en relación con las hectáreas cosechadas.



Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (1930) DGEC, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro IV.II del Anexo Estadístico y sus notas.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, el número de cepas en producción se incrementó fuertemente entre 1892¹¹¹ y 1894, período en el cual pasó de 10.5 a 15.7 millones. En 1894, sin embargo, se produjo un quiebre en la tendencia creciente de esta variable, que comenzó a disminuir de manera sensible; en el año 1898 el número de cepas había descendido nuevamente a 10.5 millones, lo que significaba una caída anual del orden del 9.5% (ver Cuadro IV.2).

¹¹¹ Primer año a partir del cual se dispone de datos continuos de esta variable (ver cuadro IV.II del Anexo Estadístico).

**Cuadro IV.2- Cepas en producción: número total y promedio por hectárea
Tasas de variación anual (1892-1930)**

Período	Cepas Variación anual	Período	Cepas por Há. Variación Anual
1892-1894	22.6%	1892-1894	17.6%
1894-1898	-9.5%	1894-1898	-14.9%
1898-1904	2.9%	1898-1913	2.0%
1904-1913	7.6%		
1913-1920	2.5%	1913-1930	0.4%
1920-1926	4.7%		
1926-1930	8.6%		
1892-1930	4.3%	1892-1930	0.1%

Fuente: Ver Cuadro IV.II del Anexo Estadístico

La evolución del número de cepas en producción entre 1894 y 1898, estuvo directamente relacionada con la invasión filoxérica sufrida por el país en el período. Su disminución refleja tanto los daños ocasionados por la propia enfermedad como los efectos de las medidas adoptadas por el gobierno para combatirla, en particular la disposición de arranquío de plantas en los viñedos filoxerados y la reglamentación de la circulación de vides y sarmientos.

Los datos indican que se empezó a replantar casi inmediatamente, utilizándose para ello el injerto sobre pie americano (cepas *Rupestris* y *Riparia*¹¹²). No obstante, la recuperación de la producción fue lenta en la medida en que las primeras plantas injertadas comenzaron a entrar en producción recién hacia fines de siglo, y que el viñedo reconstituido daba inicialmente cosechas muy pequeñas. A partir de 1898 el inicio del proceso de replantación se puede ver reflejado en el número de cepas en producción, variable que en dicho año retomó su senda de crecimiento, en la que mantendría hasta el final del período en estudio¹¹³.

La cantidad de cepas por hectárea, por su parte, presentó entre 1892 y 1913 un comportamiento similar al del número total de cepas en producción (aunque con efecto ampliado). Luego de un máximo de 5.554 cepas por hectárea alcanzado en 1894, esta variable descendió a un mínimo de 2.916 cepas en 1898, lo que significó una reducción de 46% en sólo cuatro años.

A partir de 1898, sin embargo (y al igual que la cantidad total de cepas), el número de

¹¹² Las primeras plantas americanas procedieron en su totalidad de Europa, pero muy pronto este nuevo negocio tuvo también sus representantes en el país. Algunas bodegas industriales entraron de lleno en el negocio de las plantas americanas, ofreciendo tanto planta injertada como estacas y barbados para su posterior injerto. El viñedo de Domingo Basso, por ejemplo, publicó en 1896 un librito conteniendo los precios de las vides y sarmientos europeos y americanos que vendía el establecimiento (“Precios corrientes para 1896 de vides y sarmientos europeos y americanos del viñedo de Domingo Basso”, 1896). Otro ejemplo es el de la Sociedad Vitícola Uruguaya, que ese mismo año llegó incluso a exportar barbados y sarmientos al Paraguay. (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-97), carta del Administrador de dicha sociedad, León Praddande, a Ignacio Vila, en Asunción del Paraguay, La Cruz (Florida) 22/05/1896, folio 201).

¹¹³ Esta variable experimentó, sin embargo, algunas variaciones en su ritmo de crecimiento durante el período: entre 1898 y 1904 el número de cepas en producción creció lentamente (3% anual), su tasa de crecimiento aumentó entre 1904 y 1926 (5.1% anual), y se volvió a incrementar entre 1926 y 1930 (8.6% anual). En este último año el país tenía 52.5 millones de cepas en producción. (Ver cuadro IV.II)

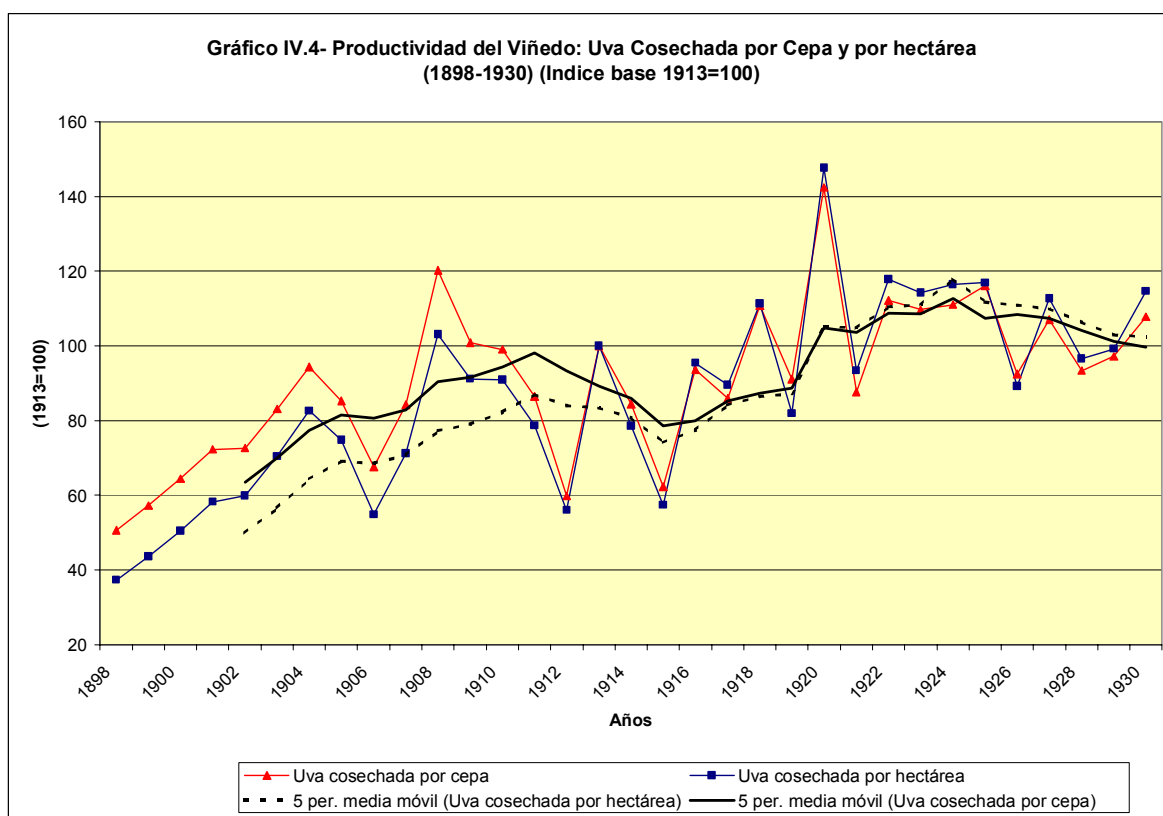
cepas por hectárea inició una etapa de crecimiento asociado a la entrada en producción de las nuevas plantas. No obstante, el crecimiento de esta variable se extendió sólo hasta 1913, año a partir del cual se mantuvo estable en un valor medio de 5.500 cepas por hectárea¹¹⁴. Esta evolución del número de cepas en relación con la superficie cultivada parecería indicar que a mediados de la década del diez se había reconvertido la mayor parte del viñedo uruguayo.

IV.2.2- Los niveles de productividad vitícola y el impacto de las plagas

Una de las características que define a la nueva viticultura surgida de la reconversión es la elevada productividad de la tierra, aumento que puede explicarse tanto por el propio cambio técnico que comportó la replantación, como por la difusión y la adopción de fertilizantes orgánicos¹¹⁵. Por esta razón, otro indicador considerado para analizar el proceso de reconversión vitícola experimentado por Uruguay durante el período es la productividad del viñedo, que en el presente trabajo mediremos en términos de cantidad de uva cosechada por cepa y por hectárea (ver Gráfico IV.4).

¹¹⁴ Esta tendencia estable es el resultado de que entre 1913 y 1930, la extensión vitícola y el número de cepas en producción crecieron a tasas similares (4.3% y 4.7% anual respectivamente). (Ver cuadro IV.II del Anexo Estadístico)

¹¹⁵ En la década del diez es posible observar en la prensa escrita avisos publicitarios ofreciendo y recomendando el uso de abonos artificiales “*imprescindibles para obtener cosechas abundantes de arboricultura y viticultura*”, así como extensos artículos que referían a las ventajas del uso de este tipo de abono y los rendimientos esperados de su aplicación (Diario *El Telégrafo*, Paysandú, 6 de mayo de 1913). No existen datos estadísticos ni documentos que prueben el grado de participación de grandes y pequeños agricultores en la demanda y adopción de abonos químicos a los procesos de cultivo, pero la tradición oral dice que el empleo de éstos fue durante aquellos años una práctica restringida a los grandes y algún que otro mediano viticultor, mientras que la mayoría de los medianos y pequeños viticultores siguieron abonando la viña exclusivamente con estiércol natural.



Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (1930) DGECC, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro IV.III del Anexo Estadístico y sus notas.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, la productividad del viñedo presentó importantes fluctuaciones anuales, por lo que a los efectos de evitar que sus continuas variaciones distorsionen los resultados del análisis, se consideró además su evolución en base a promedios quinquenales móviles.

Las fluctuaciones anuales en la productividad del viñedo, observadas a lo largo de todo el período, demuestran que la viticultura uruguaya permaneció constantemente expuesta a condiciones climáticas adversas (como la frecuente ocurrencia de heladas tardías o granizo); y a continuos ataques de plagas agrícolas¹¹⁶. Además de la filoxera, los viticultores desde los comienzos tuvieron que tropezar con enfermedades criptogámicas tales como el oidium, la peronóspora o mildiú, la antracnosis y la purridie, que requirieron tratamientos antes desconocidos y encarecieron el cultivo de la vid¹¹⁷.

Para la lucha contra las nuevas plagas, lo más significativo fue el intento de plantar variedades más resistentes y la utilización de métodos químicos para combatirlas. El oidium apareció primero y obligó a los campesinos a *ensofrar* las viñas (aplicar polvo de azufre); después llegó el mildiú, que constituyó un gran perjuicio antes incluso de la

¹¹⁶ Aunque, como fuera señalado por Galanti “el renovarse periódico de cosechas normales o abundantes, viene a nivelar en definitiva la producción media y a mitigar las consecuencias económicas de tantos peligros” (Galanti, 1919: 97).

¹¹⁷ Desde las páginas de la *Revista de la Asociación Rural* se fueron difundiendo durante el período una serie de artículos que procuraban orientar al viticultor en sus prácticas culturales y particularmente en el combate y prevención de las enfermedades de la vid. Pero también en esta revista se publicaban las experiencias de algunos viticultores exitosos (como el mismo Francisco Vidiella) que daban respuesta a inquietudes de algunos lectores; se difundían las conferencias (tanto nacionales como internacionales) realizadas sobre viticultura; y se recomendaba bibliografía sobre la actividad.

llegada de la filoxera, hasta que se generalizó el uso del sulfato de cobre. El remedio utilizado contra el mildú o peronospora era a base de una disolución de sulfato de cobre y cal, el popular *caldo bordelés*, descubierto en 1884¹¹⁸.

A las enfermedades anteriormente mencionadas se le sumaron las continuas invasiones de langosta, que en el período hicieron sentir su acción de una manera sensible¹¹⁹. Se tiene noticia de grandes mangas de langosta que invadieron el país durante los años 1905, 1906, 1907, 1908, 1911, 1914, 1915 y 1916¹²⁰; los devastadores efectos de estos ataques sobre la productividad vitícola se pueden observar claramente en el Gráfico IV.4.

En el año 1908 el gobierno creó una “Comisión Central de Extinción de la Langosta” que realizó diversas publicaciones sobre el tema procurando crear conciencia del problema e instrumentar eficazmente las campañas de extinción. En 1911, en un intento por organizar más ampliamente la lucha contra todas las plagas de la agricultura, langosta incluida, se creó una “Comisión de Defensa Agrícola”, que entre otros fines debería proveer *“todo lo necesario para prevenir o reprimir la invasión y propagación de animales y vegetales perjudiciales”*¹²¹. Si bien esta nueva ley daba un paso adelante en aspectos organizativos, la escasez de recursos técnicos y financieros para emprender una lucha permanente contra la langosta en todas las etapas de su desarrollo dificultaron el eficaz funcionamiento de esta institución¹²².

A pesar de los esfuerzos desplegados por los viticultores y por la propia “Defensa Agrícola”, durante este período no hubo protección eficaz contra el acridio. Esto habría apagado muchos ánimos, sobre todo en el norte del país, que era la zona más expuesta a sus invasiones¹²³. La impotencia de los contemporáneos frente a los ataques de la plaga se vio reflejada en sus relatos; en la prensa era común encontrar noticias como la siguiente: *“De Paysandú comunican que á pesar de las barreras de zinc, la saltona avanza triunfalmente por todos lados, amenazando invadir las quintas y las calles de la*

¹¹⁸ Si bien se desconoce el grado de adopción que tuvieron en el Uruguay los métodos químicos para combatir las enfermedades de la vid, las propias características de esta tecnología hacen suponer una difusión relativamente amplia entre los viticultores. Para el caso del viñedo español Piqueras (2001) señala al respecto: *“La simplicidad del sistema y el escaso coste del pulverizador (podía hacerlo el propio viticultor con un saco, un fuelle e incluso una simple escobilla) permitió que su difusión fuera general tanto entre los grandes como entre los pequeños cosecheros. A ello ayudó también el que la mayoría de estos últimos trabajaran normalmente como jornaleros en las grandes fincas, donde aprendían a utilizar el azufre y los pulverizadores”*. (Piqueras, Juan: “Propiedad vitícola y cambio técnico en la Meseta de Requena, 1850-1930”, en Carmona, Juan, et. al (ed), 2001: 126)

¹¹⁹ Con respecto al acridio Moraes señala: *“(…) éstas [las langostas] provenían de Brasil o Argentina y estacionaban en los montes de los numerosos afluentes del río Uruguay, así como en los abundantes latifundios fronterizos”* (Moraes, 1990: 163).

¹²⁰ Se sucedieron invasiones de langosta también en otros años durante el período en estudio, pero éstas fueron de menor entidad o sólo afectaron algunas zonas del país.

¹²¹ Barrán & Nahum, 1978: 53.

Para vencer a la langosta muchos fueron los métodos utilizados: se las mataba a latigazos, pasándoles caballos por encima, empleando el fuego, embolsándolas para tirarlas en pozos y hasta pagando el kilo de langostas muertas por el sistema que fuera. (Barrán y Nahum, 1978: 58)

¹²² En este sentido, un artículo publicado en prensa salteña señalaba: *“Muchos de ellos [los viticultores de Salto] culpan a la Defensa Agrícola por la falta de celo, de brazos y de preocupación para evitar, ya que no la “voladora”, la gran cantidad de “saltona” que está asolando desde hace tiempo, las quintas de los alrededores”* (Diario La Tarde, Salto, 22 de enero de 1917).

¹²³ Como lo expresa Moraes: *“(…) Piénsese que si una invasión dejaba en ruina a un agricultor, la secuencia de invasiones todos los años o cada dos años podía llevarlo a abandonar definitivamente la agricultura”*. (Moraes, 1990: 104)

ciudad (...). A seguir las cosas como hasta ahora van, no cabe duda de que la langosta se apoderará en breve de los viñedos, y que todos los trabajos que se han hecho para evitar perjuicios mayores y que todo el dinero empleado en su defensa, habrán resultado inútiles”¹²⁴.

Como se puede apreciar en el Gráfico IV.4, la productividad del viñedo experimentó también bruscos descensos en los años 1919, 1921, 1926 y 1928. Sin embargo, no se tiene noticia de invasiones de langosta con alcance nacional a partir de 1916, lo que nos conduce a la búsqueda de otros factores que pudieran haber afectado el rendimiento del viñedo durante estos años.

Del análisis de las estadísticas del “Instituto Meteorológico Nacional”¹²⁵ surge que las citadas fluctuaciones en el rendimiento del viñedo están relacionadas fuertemente con condiciones climáticas adversas que provocaron sensibles pérdidas en la producción¹²⁶. El importante descenso en la productividad ocurrido en 1919, por ejemplo, se puede vincular a la caída de cuatro heladas en primavera durante 1918¹²⁷, que según un artículo publicado en la *Revista de la Asociación Rural* habrían quemado todos los viñedos situados en terrenos bajos¹²⁸. Las disminuciones observadas en 1921 y 1926, por su parte, probablemente estén relacionadas con el gran número de heladas caídas durante 1920 y 1925, años en que la ocurrencia del fenómeno llegó a duplicar el promedio anual¹²⁹. Finalmente, el descenso en la productividad experimentado en 1928 se puede comprender mejor si consideramos la ocurrencia de tres días de granizo durante el verano de ese año¹³⁰.

En los párrafos previos señalamos los principales factores que ayudan a explicar las variaciones anuales en la productividad vitícola entre fines del siglo XIX y la tercera década del siglo XX. Seguidamente, daremos cuenta de las tendencias que esta variable presentó durante el mismo período, indicador que nos permite además visualizar la incidencia del proceso de reconversión sobre el rendimiento del viñedo.

Durante el período 1898-1911 la productividad del viñedo en el Uruguay experimentó un fuerte incremento, aumentando de 700 a 1.410 gramos de uva por cepa y de 2.047 a

¹²⁴ Diario *El Siglo*, Montevideo, 18 de enero de 1908.

¹²⁵ Publicadas por la DGEA en los *Anuarios Estadísticos de la R.O.U.*

¹²⁶ Como acertadamente expresara Moraes: “La productividad de la agricultura estuvo, durante todo el siglo XIX y a nivel nacional, estrechamente vinculada a factores climáticos”. (Moraes, 1990: 118)

¹²⁷ El promedio anual de heladas caídas en primavera durante el período 1901-1920 fue de 0.5 días. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, años 1922-1923: 8)

¹²⁸ *Revista de la Asociación Rural*, enero de 1919: 52.

Algunos testimonios describen la ocurrencia del fenómeno en los siguientes términos:“(…) caía una helada, tocaban la campana y tenía que ir todo el mundo (...) a correr helada, haciendo fuego para que no se quemara la viña”. (Pedro Medina, empleado del establecimiento “La Industrial”, de F. Piria, citado por Martínez Cherro, 1990: 79)

¹²⁹ En los años 1920 y 1925 hubo 30 y 35 días con helada respectivamente, mientras que el promedio anual de heladas para el período 1901-1920 fue de 15.6 días. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, 1921, 1922-23 y 1925)

¹³⁰ El promedio de días de granizo durante el verano en el período 1901-1920 fue de 1 día. (*Anuario Estadístico de la R.O.U.*, años 1922-1923: 8)

En el año 1927 había en el país 877 hectáreas de vid aseguradas contra riesgo de granizo. (*Anuario de Estadística Agrícola*, 1930: 132)

4.983 kilos por hectárea¹³¹. El importante crecimiento de la productividad durante estos años está relacionado con el proceso de reconversión vitícola, en la medida en que la vid injertada era sensiblemente más productiva que la de plantación directa, que por entonces estaba siendo fuertemente afectada por la filoxera¹³².

Entre los años 1911 y 1915, por el contrario, la productividad del viñedo sufrió un importante descenso, lo que determinó que la cosecha del año 1915 apenas alcanzara el 45% del volumen cosechado en 1908¹³³. La evolución de la productividad en estos años estuvo asociada fundamentalmente a los devastadores efectos de las invasiones de langosta, que durante este período en particular se hicieron sentir muy fuertemente¹³⁴.

Hacia 1915 tuvo lugar la última gran invasión de langosta que atacó al país en el período, fenómeno que se habría continuado hasta 1916. A partir de este último año el rendimiento del viñedo retomó la senda de fuerte crecimiento en la que se mantendría hasta 1920, cuando se verificó un máximo absoluto en la productividad vitícola: 1,97 kilos de uva por cepa y 8.089 kilos por hectárea. En total entre 1915 y 1920 la producción de uva por cepa aumentó al 7% anual, mientras que por hectárea lo hizo al 8.1%.

A partir de 1920, sin embargo, y por lo menos hasta 1930, la productividad del viñedo presentó una tendencia relativamente estable con un valor medio de 1,47 kilos de uva por cepa y 5.977 kilos por hectárea. Si tenemos en cuenta que las plantas de vid requieren de un período mínimo de tres a cinco años para alcanzar su rendimiento máximo, los datos anteriormente presentados estarían indicando la finalización del proceso de reconversión por parte de la mayoría de los viticultores del país hacia mediados de la década del diez, resultado que coincide con los arrojados por el indicador número de cepas en producción.

Finalmente, interesa señalar que como consecuencia del importante incremento de la productividad vitícola durante el período analizado, el volumen de vino elaborado por hectárea pasó de 10.4 hectolitros en el año 1892 a 22.5 hectolitros en 1903, llegando a 39.6 hectolitros en 1930¹³⁵.

¹³¹ Esto significó un crecimiento anual de 5.2% y 6.7%, por cepa y por hectárea, respectivamente (las tasas de crecimiento expresadas se basan en promedios cuatrienales móviles). Ver cuadro IV.III del Anexo Estadístico.

¹³² Escribía Maeso en 1910: *“Las vides americanas, resistentes a la filoxera, nutren admirablemente los injertos, que se cargan de abundantes frutos y los productores directos son muy numerosos en la actualidad. Han dado pruebas de buenos rendimientos en todos los departamentos donde se les ha cultivado”*. (Maeso, 1910: 298)

¹³³ En 1908 se había alcanzado un máximo relativo en la productividad del viñedo: en dicho año se cosecharon 1,67 kilos de uva por cepa y 5.647 kilos por hectárea.

¹³⁴ Como publicara un artículo de prensa en 1908: *“Esta [la langosta] se presenta por todas partes en grandes y compactas mangas (...)”*. (Diario *El Siglo*, Montevideo., 18 de enero de 1908)

¹³⁵ De la comparación de estos datos con los del viñedo español durante el mismo período, surge que si bien inicialmente el rendimiento en Uruguay era considerablemente menor, a partir de principios del siglo XX ya superaba la productividad promedio de aquel país europeo, y hacia la década del treinta se aproximaba a los niveles de algunas de sus principales zonas vitícolas. Estos rendimientos, sin embargo, se mantuvieron muy lejos de los alcanzados en Mendoza (Argentina), donde según un estudio de la época, la producción de vino alcanzaba, en el año 1911, los 56.5 hectolitros por hectárea. (Colomé, Josep: “El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX: El impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico” en Carmona, Juan, et. al (ed) 2001: 55; “Problemas económicos, agrarios e industriales de la Provincia de Mendoza” (1917) citado por Román Cervantes, 2000: 10).

IV.2.3- La difusión de la técnica del injerto en la viticultura uruguaya

Como se desprende del Capítulo I del presente trabajo, la difusión de una innovación no se limita a la mera copia y adaptación, sino que constituye un proceso complejo que depende en diferente medida de las condiciones de oferta y demanda en sentido muy amplio. Particularmente, las técnicas agrícolas tienen un marcado carácter tácito, por lo cual su adopción implica un proceso activo de aprendizaje, así como importantes modificaciones en la organización de la producción. Todos estos elementos conducen a que, como señala Grigg (1982), exista un marcado rezago entre la introducción y la adopción general de una innovación en la agricultura¹³⁶. Seguidamente se realiza una aproximación a la forma en que se difundió la técnica del injerto entre los viticultores uruguayos.

La reconversión vitícola en el Uruguay estuvo liderada por la gran propiedad, que contaba con capital suficiente para hacer frente a los altos costos de la reconversión, y acceso regular a la información cuando la técnica del injerto era prácticamente desconocida en el país¹³⁷. Estos “viticultores progresistas”, muy poco numerosos, iniciaron la transformación de sus viñedos a principios de la década del noventa; como lo señalara Brenno Benedetti en el año 1893: “*la ignorancia y la indiferencia [con respecto a la filoxera] campeaba por aquí en esferas gubernamentales, contrastando con la alarma de los Harriague, los Vidiella y los Piria*”¹³⁸.

Una vez rota la resistencia contra las plantas americanas, que fue la primera reacción por parte de los viticultores ante la crisis filoxérica, aumentaron las iniciativas de replantación. Un factor clave para que el pequeño viticultor se sumara pronto al cambio, a pesar de los altos costos que éste implicaba, fue la propia importancia del mismo: la replantación era cuestión de supervivencia. Sustituir las cepas se hacía apremiante para estos modestos viticultores en la medida en que los productos que iban a compensar la caída de la producción por efecto de la filoxera llegarían recién al tercer o quinto año y urgía, por tanto, disponer de ellos.

Se inició así, en los primeros años del siglo XX, una verdadera “carrera” hacia la reconversión. La información estadística analizada indica que la gran mayoría de los viticultores habría completado la reposición de cepas antes de la segunda mitad de la década del diez, lo que significa que la gran transformación del viñedo uruguayo se realizó en poco más de dos décadas. No obstante, la documentación compulsada revela que una minoría de productores rezagados habría extendido este proceso hasta finalizar

136 Según Grigg (1982) la tasa de adopción de las innovaciones en la agricultura generalmente toma la forma de una “S” o curva logística, con una lenta tasa inicial de adopción que posteriormente se acelera y finalmente vuelve a enlentecer. La distribución antes descrita se explica por la existencia de una pequeña proporción de agricultores que adoptan muy tempranamente el cambio técnico y una igualmente pequeña proporción de rezagados, mientras que la gran mayoría se puede dividir entre adoptantes tempranos y tardíos de la innovación. (Grigg, 1982: 154)

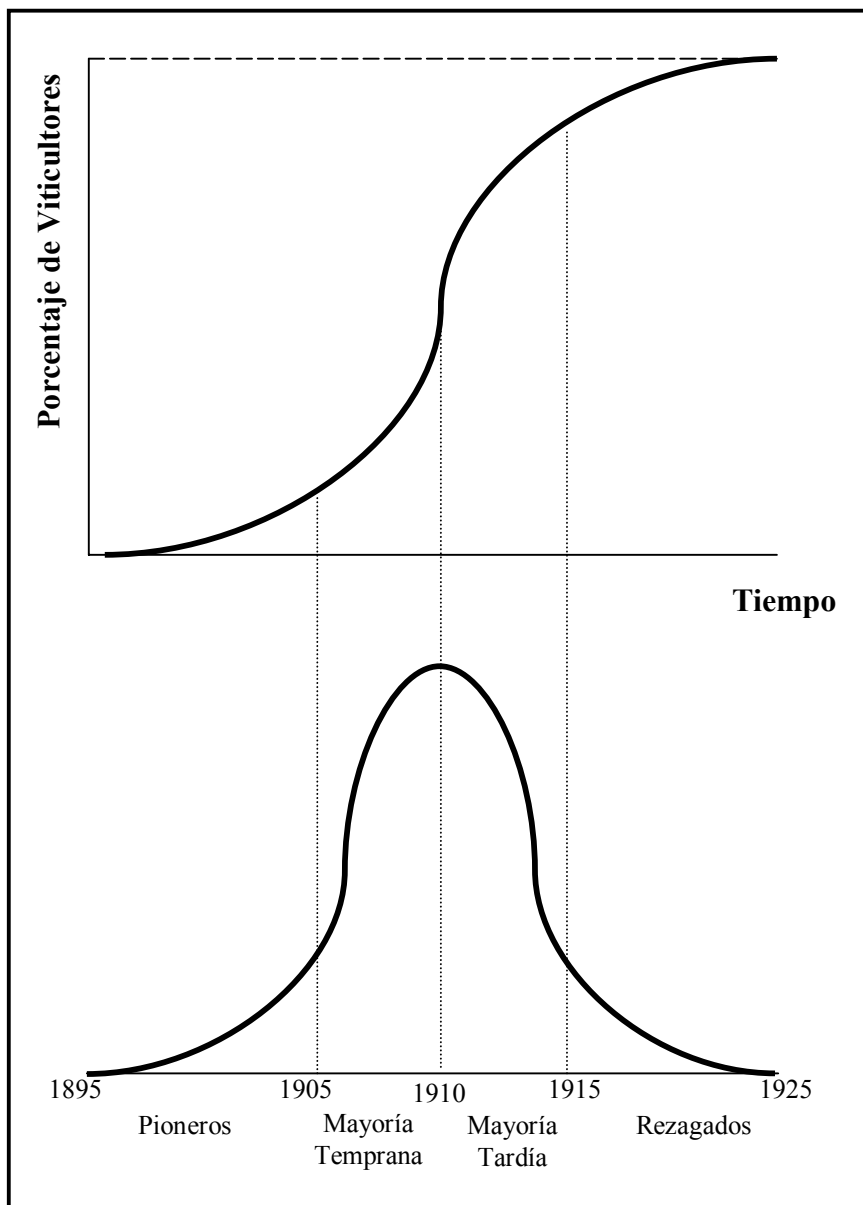
137 En efecto, para la reconstitución del viñedo uruguayo luego del ataque de la filoxera fue necesario, además de cantidades importantes de capital, un conjunto de nuevos conocimientos técnicos tanto para replantar el viñedo e injertar como para cultivarlo posteriormente. Los nuevos pies exigían mayor cuidado, siendo también importantes las necesidades de determinados aperos para llevar a cabo las labores de desfonde y replantación.

¹³⁸ Brenno Benedetti, en *La Tribuna Popular*, Montevideo, 28 de marzo de 1893.

el primer cuarto del siglo¹³⁹.

En suma, la investigación realizada muestra que efectivamente existió una brecha significativa entre el momento en que el injerto sobre pie americano inmune fue adoptado por los primeros viticultores uruguayos, y cuando esta técnica se generalizó al resto de los productores vitícolas del país. En este sentido, es posible inferir que la difusión del injerto como medida contra la filoxera se habría aproximado a una distribución teórica como la sugerida por Grigg y que se presenta en la figura IV.1.

Figura IV.1- Tasa de Adopción del Injerto según Tipo de Viticultores (1895-1925)



Fuente: Elaboración propia en base a Grigg (1982).

¹³⁹ En el año 1925 se publicaba en el *Libro del Centenario*: “La mayor parte de los viñedos está al abrigo de la filoxera (...)”, lo que indica que aún existían viticultores que no habían completado la reconversión (*Libro del Centenario ...*, 1925: 182).

A modo de síntesis

La actividad vitivinícola en el Uruguay fue impulsada por hombres procedentes de filas de la inmigración europea, fundamentalmente de origen mediterráneo. En el último cuarto del siglo XIX algunos de estos inmigrantes comenzaron a ensayar en el país los procedimientos para implementar una viticultura industrial. A fines de la década del setenta el catalán Francisco Vidiella y el vasco Pascual Harriague lograron adaptar las primeras variedades de vid de origen europeo, y a partir de entonces la propagación de este cultivo fue muy rápida, debido a la aclimatación casi perfecta y la fructificación abundante.

La tendencia expansiva tenía una fecha de caducidad que vendría determinada por la irrupción de la plaga filoxérica en el Uruguay a mediados de la década del noventa. Con el objetivo de combatir este terrible flagelo, a fines del siglo XIX se inició en el país un proceso de reconversión que transformaría el viñedo de plantación directa por el de planta injertada sobre pie americano. Los datos indican que la mayoría de los productores vitícolas llevó adelante el proceso de sustitución de cepas durante los quince primeros años del siglo; aunque la existencia de una minoría rezagada habría extendido este proceso hasta el primer cuarto del siglo. La invasión filoxérica permitió así una racionalización de la viticultura en el Uruguay al exigir una reconversión profunda en el sector primario y una modernización técnica basada en el incremento de la productividad de la tierra y del trabajo agrícola.

Además de la filoxera, los viticultores desde los comienzos se tendrían que tropezar en nuestro suelo con enfermedades criptogámicas tales como el oidium, la peronospora, la antracnosis y la purridie, que requerían tratamientos a veces desconocidos y encarecieron el cultivo de la vid. A estas enfermedades se le sumaron las continuas invasiones de langosta y la exposición constante a condiciones climáticas adversas; todos factores que determinaron continuas fluctuaciones en el volumen de producción vitícola.

Otro factor que también constituyó un freno al desarrollo de la viticultura fue el creciente contingente de vino adulterado que se empezó a producir en escala considerable en el país a partir de la década del noventa. En parte para desincentivar la alteración y estiramiento de los mostos, se promulgó en 1903 la primera ley vitivinícola nacional, que ordenó al sector por su fuerte proyección fiscalizadora y lo orientó hacia el “vino natural”. Si bien la sanción de esta ley provocó una importante expansión vitícola durante los primeros años de su promulgación, no logró ser un impulso de largo plazo: el vino adulterado continuó ofreciendo una competencia cada vez mayor al producto genuino y natural, y esto condujo a una crisis en la viticultura hacia mediados de los veinte. La crítica situación llevó a que en 1926 se sancionara una nueva ley que incorporó disposiciones adicionales para el mejor control de la composición de los vinos nacionales.

Más allá de las diferentes coyunturas por las que atravesó la viticultura del Uruguay en el período analizado, se produjo durante el mismo un fuerte crecimiento tanto en la superficie del viñedo como en su productividad, lo que derivó en un aumento prácticamente continuo de la cantidad de uva cosechada que, como veremos en el próximo capítulo, posibilitó un importante desarrollo de la industria vinícola nacional.

Capítulo V- Fase Industrial

“La ciencia enológica no puede penetrar en todos los ambientes de elaboración del vino. Es demasiado grande para que tenga cabida en un galpón improvisado, donde la uva se muele a la buena de Dios y el vino lo hace ... la Divina Providencia”

Arminio Galanti (1919)

Este capítulo se centra en el desarrollo de la *temprana* industria vinícola en el Uruguay. En primer lugar se presenta la evolución de la viticultura nacional, tanto en términos cuantitativos como cualitativos; posteriormente se analiza el comportamiento de las importaciones vinícolas y, finalmente, la dinámica de sustitución de importaciones y el consumo de vino durante el período en estudio.

V.1- La industria vinícola en el Uruguay

En esta sección se presenta en primer lugar un análisis del surgimiento de la viticultura industrial en el Uruguay y su desarrollo hasta la tercera década del siglo XX; mientras que en segundo término se analiza la calidad de los vinos elaborados durante el período investigado.

V.1.1- Surgimiento y desarrollo de la industria vinícola nacional

Si bien la elaboración de vino en forma doméstica estaba difundida en el Uruguay desde la época de la colonia, fue recién en las últimas dos décadas del siglo XIX que la misma se comenzó a realizar a escala industrial. En el año 1880 el viticultor Francisco Vidiella anunció al país que había resuelto el problema de la implantación de la industria vinícola¹⁴⁰, y a partir de entonces comenzó la difusión de esta nueva actividad industrial, que hacia 1907 ya tenía 543 cultores¹⁴¹.

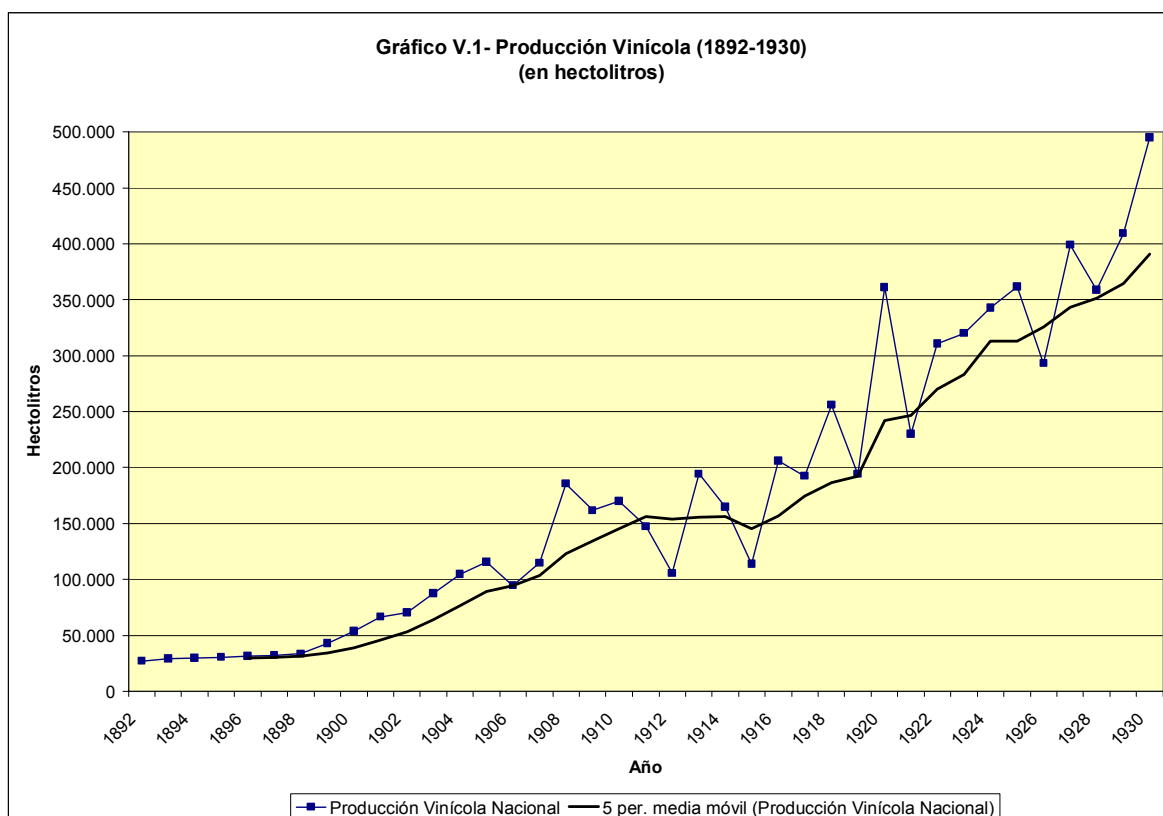
El Gráfico V.1 presenta la evolución del volumen de vino elaborado durante el período 1892-1930. Como se puede apreciar en dicho gráfico, esta variable experimentó sensibles fluctuaciones anuales producto de las oscilaciones ya señaladas en la producción vitícola¹⁴².

¹⁴⁰ Ese mismo año Vidiella envió al Presidente Vidal la primera botella de vino elaborado en su granja de Villa Colón. (Acevedo, 1934, Tomo IV: 213)

¹⁴¹ Primer año que las estadísticas permiten distinguir a los vitivinicultores y bodegueros de los viticultores (ver cuadro V.I del Anexo Estadístico).

¹⁴² Ver capítulo IV.

Se dispone de estadísticas de la producción vinícola en el país a partir del año 1892 (ver cuadro V.II del Anexo Estadístico). Para los años anteriores a dicha fecha sólo se cuenta con datos puntuales. El primer dato del volumen de producción vinícola con que se cuenta proviene de la *Revista de la Asociación Rural*: “(...) puede calcularse que el vino beneficiado y producido por el país, bastante bueno, como hemos dicho, asciende a quinientas pipas más o menos por cada cosecha (...)” (*Rev. de la Asociación Rural*, mayo de 1885: 264). Dado que una pipa equivale a 485,601 litros, en 1885 la producción aproximada fue de 2.428 hectolitros de vino.



Fuente: Elaboración propia en base al Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (1930) DGECC, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.II del Anexo Estadístico y sus notas.

Durante la mayor parte de la década del noventa el volumen de elaboración de vinos en el país tuvo un ritmo de crecimiento sensiblemente inferior al experimentado por la superficie vitícola: mientras que la elaboración de vinos creció al 3.6% anual entre 1892 y 1898, la extensión del viñedo lo hizo al 5.6% (Cuadros V.1 y IV.1). Esto se explica fundamentalmente por el desarrollo de la primera etapa del proceso de reconversión vitícola en el Uruguay, que implicó una caída en el número de cepas en producción por hectárea como consecuencia del avance de la filoxera y la quema y arranquio de plantas.

Cuadro V.1- Producción Vinícola (1892-1930)
Tasas de variación anual

Período	Variación Anual
1892-1898	3.6%
1898-1911	12.0%
1911-1915	-6.2%
1915-1930	10.3%
1892-1930	8.2%

Fuente: Ver Cuadro V.II del Anexo Estadístico

A fines de los noventa, sin embargo, la producción nacional de vinos comenzó a adquirir gran dinamismo; ésta pasó de 33.513 a 147.360 hectolitros entre 1898 y 1911,

lo que significó un crecimiento anual de 12%. De acuerdo a lo señalado en el capítulo anterior, este alto ritmo de crecimiento fue posible tanto por el fuerte incremento de la productividad vitícola experimentado como consecuencia de la reconversión post-filoxera, como por el crecimiento de la superficie del viñedo, especialmente entre 1905 y 1907.

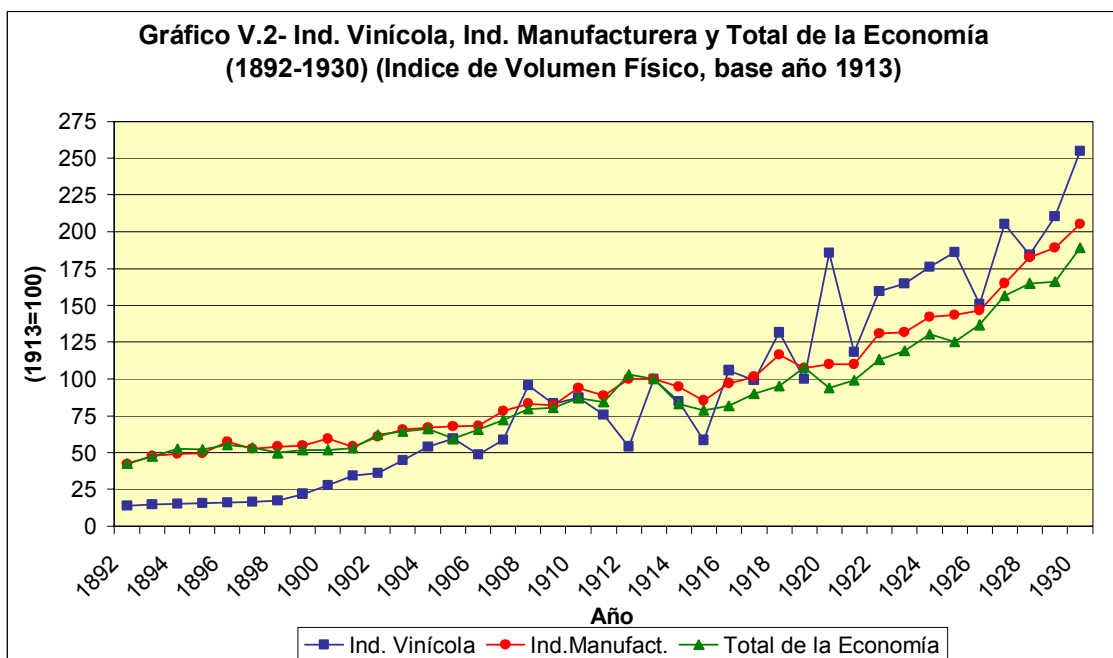
El fuerte dinamismo que caracterizó a la industria vinícola nacional de la primera década del siglo, se vio interrumpido en el lustro siguiente, durante el cual el volumen de elaboración detuvo su crecimiento e incluso presentó una tendencia levemente recesiva¹⁴³. La causa principal de la evolución antes descrita radica en la reducción en la cantidad de uva cosechada, consecuencia de la caída de la productividad del viñedo y el freno en la expansión de la superficie vitícola.

Hacia mediados de la década del diez se produjo un nuevo quiebre en la tendencia y el volumen de elaboración vinícola retomó la senda del crecimiento, en la que se mantendría hasta el final del período investigado, cuando se llegaron a elaborar en el país 495.020 hectolitros. Entre 1915 y 1920 el crecimiento de la industria vinícola fue impulsado principalmente por el aumento en la productividad del viñedo; mientras que durante la década del veinte el incremento se explica fundamentalmente por la expansión de la superficie cultivada.

En suma, la industria vinícola uruguaya experimentó un gran dinamismo desde su surgimiento en el país a principios de la década de 1880, hasta la tercera década del siglo XX¹⁴⁴. El crecimiento de esta industria promedió el 8.2% anual entre 1892 y 1930, prácticamente el doble del dinamismo alcanzado durante el mismo período por el sector manufacturero (4.3% anual) y la economía uruguaya en su conjunto (4% anual), tal como se puede apreciar en el Gráfico V.2.

¹⁴³ En el año 1915 se elaboraron en el país 113.920 hectolitros de vino, 33.000 hectolitros menos que en 1911 (ver cuadro V.II del Anexo Estadístico).

¹⁴⁴ Durante el período 1892-1930 la participación del valor agregado de la industria vinícola en el total de industrias de bebidas aumentó de un porcentaje menor al 5% a más del 17% (ver cuadro V.V del Anexo Estadístico).



Fuentes: Elaboración propia en base a: Acevedo, E. (1934): *Anales Históricos del Uruguay, Tomos IV y V*, Barreiro y Ramos, Mdeo.; *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (1930)* DGEC, Mdeo.; Bértola, L. y col. (1998): *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.IV del Anexo Estadístico y sus notas.

El vertiginoso desarrollo experimentado por la industria vinícola durante el período investigado hizo que se destacara del resto de los sectores de la economía, y fuera considerada en la época como un verdadero símbolo de civilización y progreso. No obstante, como veremos seguidamente, este importante crecimiento cuantitativo no parece haber sido acompañado de un dinamismo tecnológico que le permitiera destacarse por la calidad de su producción.

V.1. 2- Las técnicas de elaboración y la calidad del vino

Los vinos elaborados en el Uruguay durante el período en estudio provenían de un número muy reducido de cepas. A fines de la década del diez Galanti afirmaba que sólo cuatro variedades (las denominadas Harriague, Vidiella, Borgoña y Cabernet) constituían más del 90% de los viñedos del país¹⁴⁵, situación que no parece haber variado significativamente durante la década del veinte. Las variedades señaladas por Galanti, además, no se distinguían precisamente por su calidad superior. Como resultado de la escasa variedad de cepas y su deficiente calidad, los vinos uruguayos tenían una excesiva uniformidad y se caracterizaban por su poca finura (por lo menos en referencia a los vinos comunes, que constituían más del 95% de la producción vinícola nacional)¹⁴⁶.

¹⁴⁵ Galanti, 1919: 85.

¹⁴⁶ Con las cuatro principales variedades del país se elaboraban los siguientes vinos comunes:

- Vino "Harriague": producto de buenos componentes, de color muy intenso, acidez elevada, de mucho tiempo y suficiente fuerza alcohólica. Se prestaba muy bien para el corte con el tipo "Vidiella". La producción normal era de 50 a 75 hectolitros por hectárea, según los terrenos y los cultivos; el rendimiento era de 65 a 67 litros por 100 kilos de uva.

- Vino "Vidiella": no era por cierto un producto superior, ni se prestaba para ser conservado por muchos años. Constituía, sin embargo, un buen elemento para el corte con otros vinos de más cuerpo, de color

El corte entre los vinos Harriague y Vidiella, aunque no era perfectamente armónico podía dar un tipo mejor, en la medida que se prestaba a formar un conjunto homogéneo por la compensación recíproca de los componentes de cada uno. Sin embargo, el poco conocimiento que la mayoría de los vinicultores tenía de las técnicas enológicas llevaba a que no se realizara adecuadamente el corte entre dichos vinos; como señala Galanti (1919): *“en muchos casos el industrial no se preocupa gran cosa de llegar a esta beneficiosa compensación o, si trata de obtenerla, no lo hace siempre con el mayor acierto. Es que, tal vez, no estudia bien las proporciones de la mezcla en las que reside todo el secreto del éxito”*¹⁴⁷.

La producción de clases finas y semifinas, por su parte, era muy escasa durante el período en estudio; ésta dependía en gran medida de una vinificación más esmerada y esencialmente técnica, poco común por entonces entre los vinicultores del país¹⁴⁸. Estos vinos, además, se elaboraban en base a frutos de cepas finas, que existían en escala extremadamente reducida en el viñedo uruguayo.

Algunas bodegas, instaladas desde un principio con espíritu moderno, fueron provistas de las mejores vasijas y de las maquinarias más perfeccionadas; dichos establecimientos se caracterizaron además por el orden y el criterio técnico en su funcionamiento¹⁴⁹. No obstante, esta modernización afectó bien poco a las modestas bodegas familiares, que eran la mayoría. En dichos casos las técnicas utilizadas en la elaboración siguieron siendo muy tradicionales: trullos deficientes, pisado de uva, uso de prensas manuales, abuso del yeso para intensificar el color y aumentar la graduación del vino, y fermentaciones incompletas¹⁵⁰. La aplicación de estas técnicas deficientes de elaboración muchas veces sumó sus efectos a los de una vendimia poco cuidada¹⁵¹. Como consecuencia, el vino que se elaboraba en el país tenía una calidad deficiente; en

más intenso y de mayor graduación alcohólica y era, de todos modos, un vino apreciable para el pronto consumo. El promedio de producción oscilaba entre 45 y 65 hectolitros por hectárea y el rendimiento por cada 100 kilos de uva, variaba de 72 a 76 litros.

- Vino “Borgoña”: buen tipo, de justo color y carácter definido. El rendimiento productivo era más abundante que en las demás clases, pudiendo llegar hasta los 80 hectolitros por hectárea, siendo el porcentaje de líquido de 70 a 75 litros.

- Vino “Cabernet”: vino agradable y perfumado, de una composición química muy armónica. Tenía escasa representación en los viñedos uruguayos debido a su reducida capacidad productora y a la poca resistencia a las enfermedades, como a su predisposición a la coladura. (Galanti, 1919: 85-87)

¹⁴⁷ Galanti, 1919: 163.

¹⁴⁸ Sin embargo había algunas excepciones, en este sentido Beretta señala: *“(…) Algunos viñateros y bodegueros, se mostraron preocupados muy tempranamente por la calidad de los productos finales; los menos, provenían de familias que en el país de origen habían desarrollado la actividad durante décadas e incluso siglos, como fue el caso de Joan Carrau Sust.”* (Beretta, 1993: 87)

¹⁴⁹ En sus comienzos la maquinaria para la vinificación era casi toda de origen francés. Un relevamiento realizado por Galanti indica que en la época los establecimientos más importantes estaban provistos de bombas eléctricas (“Coq”), moledora desgranadora (“Garolla”), prensas hidráulicas, mezclador eléctrico, fermentadora modelo, pasteurizador, filtros (“Gasquet”), folador eléctrico, cubas de cemento armado y toneles de roble. (Galanti, 1919: 114, 125, 132)

¹⁵⁰ Según Galanti, en la medida que la mayoría de los productores sólo tenía en mente la rápida liquidación de sus vinos, frecuentemente se liberaban al consumo caldos antes del primer trasiego; esto es, sin dejar pasar el tiempo necesario para su decantación y estacionamiento. Estos caldos incompletos estaban expuestos a sufrir nuevas transformaciones que hacían peligrar su conservación. (Galanti, 1919: 160)

¹⁵¹ Los estados atmosféricos, tan variables de año en año, así como el frecuente ataque de enfermedades y plagas, apresuraban muchas veces la vendimia e influía para que esta no se realizara en las mejores condiciones.

palabras de Galanti, era “(...) un producto que deja mucho que desear, aun para los paladares menos exigentes de nuestros consumidores”¹⁵².

En suma, entre fines del siglo XIX y la tercera década del siglo XX fue poco frecuente en el Uruguay la adopción de métodos de vinificación que mejoraran la calidad del producto final o condujeran a la obtención de un producto novedoso con cualidades más elevadas; las mejoras en la elaboración tuvieron escaso alcance y se limitaron a muy pocos bodegueros, razón por la cual el vino obtenido en la década del treinta no difería esencialmente del que se elaboraba en el país medio siglo antes¹⁵³. Esto parece contradecirse con el importante proceso de innovación experimentado en la fase agrícola frente a la aparición de la filoxera, sobre todo si tenemos en cuenta que durante el período considerado la gran mayoría de los bodegueros eran también viticultores¹⁵⁴.

Procurando mejorar la comprensión sobre este doble comportamiento de los vitivinicultores, se considerarán seguidamente los mecanismos a través de los cuales se interrelacionaron durante el período investigado la demanda de vino y las dotaciones de factores productivos para incidir sobre el ritmo y dirección del cambio tecnológico. El análisis se centrará fundamentalmente en tres clases de variables: la oferta de factores productivos existente, la demanda de vino, y la actuación del entorno institucional en ese terreno.

V.1.2.1- Factores productivos

- Tierra

El análisis de la distribución de la tierra destinada a la viticultura y, consecuentemente, el tipo de explotaciones vitícolas que predominaban en el país, permite inferir en qué medida ello condicionaba u orientaba en determinadas direcciones el cambio tecnológico en viñedos y bodegas.

Durante el período que abarca el presente estudio, la tierra en el Uruguay fue un factor relativamente abundante, aunque el acceso a ella se hizo en forma muy desigual. Se fue generando así una estructura de la propiedad muy desequilibrada donde coexistían a la vez una gran masa de pequeños o ínfimos propietarios con un grupo reducido de grandes terratenientes que concentraban una parte muy significativa de la tierra. Este esquema de distribución parece haber alcanzado también a la explotación vitícola¹⁵⁵.

¹⁵² Galanti, 1919: 158.

Esto en relación a los vinos que eran catalogados como “naturales” según la ley vitivinícola del 17 de julio de 1903; a la deficiente calidad de dichos vinos había que sumarle el importante contingente de vinos adulterados o “artificiales” que se expedían en el mercado local, algunos de los cuales llegaron a constituir una verdadera amenaza para la salud de los consumidores.

¹⁵³ En la mayoría de los casos los bodegueros sólo realizaron algunas mejoras en los procedimientos para obtener los vinos de fuerte graduación y color que se demandaban. Debemos tener en cuenta, sin embargo, que existió en el período un cúmulo importante de nueva tecnología a ser aplicada en la elaboración vinícola. Un ejemplo de ello es la aplicación del frío en la vinificación, o el empleo de gas o anhídrido carbónico en la champagnización de los vinos blancos de imitación, y en la conservación y el rejuvenecimiento de los vinos. (Galanti, 1919: 183-184)

¹⁵⁴ Entre 1898 y 1930, la proporción de bodegueros que eran además viticultores varió entre el 79% y el 92% (ver cuadro V.I del Anexo Estadístico).

¹⁵⁵ Con respecto a las formas de tenencia de la tierra, en el caso de la viticultura no se cuenta con referencias claras, ni en los censos ni en la estadística. Sin embargo, es probable que haya existido

La información estadística disponible indica que entre fines del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, la extensión promedio de los viñedos en el Uruguay tendió a disminuir sensiblemente; cayendo de 7.4 hectáreas en 1892, a 2.5 hectáreas en el año 1930. Esta reducción se explica fundamentalmente por el abandono de la explotación de algunos grandes viñedos por parte de sus propietarios; como lo expresa un artículo de la *Revista de la Asociación Rural* publicado en 1924: “(...) la viticultura, en sus comienzos se explotaba en grandes granjas, algunas de las cuales, como la de Vidiella y la de Harriague (esta última desaparecida), proveyeron a la mayor parte de cepas plantadas en el país, ha pasado hoy a ser el medio de subsistencia de numerosas familias, habiéndose, en realidad, modificado el gran establecimiento, desde que éste, en general, aún cuando con un mismo propietario de la tierra, admite en él diversos asociados y medianeros en la explotación”¹⁵⁶. Esto estaría indicando que si bien la viticultura explotada en vasta escala no pareció ofrecer un gran aliciente para el empleo de importantes capitales, representó, sin embargo, una modesta pero remuneradora fuente de trabajo y de recursos para el pequeño agricultor¹⁵⁷.

La expansión vitícola fue conformando así una estructura dual de la explotación del viñedo, en donde coexistía un reducido grupo de grandes propietarios vitivinícolas con una gran masa de pequeños viticultores muy ligados con los anteriores por los contratos de plantación, la prestación de jornales y la dependencia de sus bodegas para el proceso de vinificación. Un cálculo de la distribución de la tierra destinada a viñedos realizado en base a datos de 1915 revela que en dicho año el 71% de los viticultores uruguayos explotaba menos de 3 hectáreas de viñedos y ocupaban apenas el 22% de la superficie vitícola del país; mientras que los viticultores con más de 20 hectáreas de viñedos eran poco más del 1%, pero agrupaban el 24% de la tierra destinada a este cultivo¹⁵⁸.

Si bien la mayoría de los viticultores uruguayos elaboraban vino para el autoconsumo, menos de la cuarta parte contaban con capacidad suficiente para elaborar cantidades significativas¹⁵⁹. A su vez, existía un muy alto grado de concentración de los procesos de transformación en dichos establecimientos: datos correspondientes al año 1915 indican que más del 63% de los vitivinicultores uruguayos elaboraban menos de 10.000

durante el período considerado una alta proporción de arrendatarios y medianeros, dado que, según información proveniente del Censo de 1908, los departamentos con menor porcentaje de propietarios – Canelones, San José y Montevideo- coinciden con los principales departamentos vitícolas del país.

¹⁵⁶ *Revista de la Asociación Rural*, 1924: 110.

¹⁵⁷ Independientemente de las estimaciones de rentabilidad realizadas en la época (nunca coincidentes entre sí), toda la documentación relevada parece indicar que la viticultura permitía obtener altos rendimientos por hectárea. A esto se le sumaba el hecho de ser una de las pocas actividades (junto con la horticultura, fruticultura y los productos de granja) que posibilitaba una salida productiva a la micro y pequeña propiedad.

¹⁵⁸ Estimación propia en base a registro de viticultores del año 1915 publicado en Galanti, 1919: 220-234 (ver cuadro IV.IV y gráfico IV.I del Anexo Estadístico).

La gran subdivisión de la propiedad del viñedo uruguayo y el alto grado de concentración en su tenencia ya había sido señalada por el Ing. Agr. Julio Frommel en un informe de 1912; este reconocido técnico agregaba: “si por otra parte se nota que hay varios viñedos, cuya superficie es de 20 a 200 hectáreas, se ve que la mayor parte de los viticultores no cultiva más que superficies en extremo pequeñas, es decir que no explotan sino las hectáreas que pueden manejar por sí mismos, sin tener que recurrir a la mano de obra ajena” (Ing. Agr. Julio Frommel, citado por Lloyd, 1912: 252).

¹⁵⁹ Ver cuadro V.I del Anexo Estadístico.

Las estadísticas de la época consideraban elaboración industrial aquella que superaba los 500 litros de vino.

litros de vino por año, producción correspondiente a unas 3 hectáreas de viñedo¹⁶⁰.

Otro indicador del grado de concentración industrial en el sector lo constituye el volumen de uva para vinificar que es comercializado. En este sentido, se constata que mientras que en 1907 un tercio de la uva elaborada era comprada a otros viticultores; en 1930 ese porcentaje había ascendido al 55%, lo que significa que las grandes bodegas tendieron a acaparar cada vez más el fruto de numerosos viñedos¹⁶¹.

En suma, tanto la estructura de explotación de la tierra destinada a viñedos como del control del proceso de elaboración se caracterizaron por un alto grado de concentración; la producción vitivinícola atomizada coexistía con unidades de producción de tamaño relativamente grande, y esto no ofreció las condiciones adecuadas para enfrentar con éxito el reto planteado por el cambio técnico simultáneo en la viticultura y en la vinicultura.

- Trabajo

Como ya fuera adelantado en la presente sección, la deficiente calidad de los vinos nacionales tenía otra causa en el desconocimiento de los métodos de elaboración; como señalara el Ing. Agr. De Soto: *“La mala calidad de los vinos proviene principalmente de la falta de conocimientos técnicos de parte de una gran masa de bodegueros (...)”*¹⁶². Algunos pocos empresarios pioneros del sector, en sus viajes por Europa habían podido reunir algunos libros y habían formado bibliotecas sobre viticultura y vinificación, no obstante, estos manuales generalmente no se ajustaban a la realidad de suelos y clima del Uruguay. Fue recién en las primeras décadas del siglo XX que, acompañando la expansión de la actividad, se publicaron en el país los primeros manuales de vitivinicultura que apuntarían a una versión *sui generis* de los europeos.

La documentación compulsada revela una verdadera escasez de técnicos en la vinicultura durante el período investigado; si bien algunos vitivinicultores estuvieron en condiciones de hacer traer de Europa los mejores enólogos, estos fueron, sin duda, una excepcional minoría que encontró, muchas veces, serias dificultades para conservar su personal calificado¹⁶³. Como escribiera el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguay a al Presidente de dicha Sociedad en el año 1896: *“(...) todo entendido en*

¹⁶⁰ Estimaciones propias en base a Galanti, 1919: 120-138.

¹⁶¹ Ver cuadro V.III del Anexo Estadístico.

¹⁶² Ing. Agr. Julio De Soto “Manual del granjero fruticultor vinificador adaptado a las condiciones naturales y económicas de la República Oriental del Uruguay”, 1943, pg. 154, citado por Beretta, 1993: 88.

¹⁶³ Los mejores técnicos eran constantemente disputados por los establecimientos más importantes. Así, por ejemplo, sucedió con el reconocido Enólogo Brenno Benedetti, traído por Francisco Piria por en 1893 para su desempeño en el establecimiento “La Industrial” de Piriápolis. Luego de desavenencias con el empresario, el técnico abandonó “La Industrial” y pasó a desempeñarse en el establecimiento que Diego Pons tenía en Canelones. Finalmente, Benedetti habría sido contratado por Buonaventura Caviglia para desempeñarse en el establecimiento “Santa Blanca”, en el departamento de Soriano. (Beretta, 1996: 240) También existieron grandes dificultades para mantener la mano de obra asalariada calificada. Los empresarios trataban de mantener un núcleo fijo de trabajadores calificados, a los cuales *“(...) se les pagaba una mejor remuneración y a quienes se les cuidaba ‘celosamente’ por los conocimientos que traían o por aquellos que lograron introyectar en su lugar de trabajo”* (Bentancor, 2001: 4). Según la citada autora, de todas formas las largas permanencias dentro de los establecimientos fueron excepcionales; pues existía una alta movilidad en el plantel de trabajadores debido a la severidad con que se aplicaba la normativa dentro de los mismos, los bajos salarios, la escasa posibilidad de ascenso social, y la emigración a otros países de la región.

*enólogo no ha de estar sin trabajo en un país adonde hay mucho que hacer en ese ramo y pocos que lo entienden y por lo tanto si hay sin trabajo alguna falta deben tener*¹⁶⁴.

Si estas dificultades encontraban los grandes establecimientos, que estaban en condiciones de pagar a los mejores técnicos, cuál no sería la situación de los pequeños vitivinicultores, muchos de los cuales sólo habían podido acceder a algún manual de vinificación de la época, o simplemente, elaboraban el vino tal cual lo habían hecho sus antepasados en Europa¹⁶⁵. La mayoría de estos modestos vitivinicultores, no se encontraba en disposición de aplicar al pie de la letra los preceptos técnico-enológicos que aconsejaban los manuales, dados los límites estrechos que les imponían los recursos disponibles y el alto costo que suponía la aplicación de nuevas técnicas de cultivo y de vinificación.

En suma, la escasez de personal técnico en el sector constituyó otro elemento limitante para la adopción de nuevos métodos de vinificación que hicieran posible la elaboración de productos de calidad superior.

- Capital

El valor de la inversión inmovilizada en bodegas o instalaciones de transformación constituyó otro elemento determinante de la opción tomada por los vitivinicultores uruguayos a la hora de innovar. Éstos, que en su gran mayoría tenían capacidad económica limitada, no se arriesgaban a realizar inversiones en métodos modernos que, por otra parte, no eran imprescindibles ni tan siquiera necesarias para el tipo de vino que producían.

Los pequeños vitivinicultores tuvieron enormes dificultades para enfrentarse a los cambios que las diversas plagas hicieron necesarios. A pesar de todo, como señaláramos en el Capítulo IV, una parte importante de ellos (quienes no se arruinaron o cambiaron de cultivo) adoptaron los nuevos métodos y llevaron a cabo el proceso de replantación que demandaba la filoxera. El esfuerzo requerido para ello desincentivó la realización de cambios significativos en los procesos de elaboración. Para los pequeños vitivinicultores, embarcarse en la adopción de nuevas técnicas o invertir en almacenar el vino durante un período de tiempo más prolongado para mejorar su crianza era sencillamente inviable; lo limitaba su escasa capacidad económica y el gran esfuerzo financiero que supuso para ellos la reconstitución del viñedo¹⁶⁶.

Podría plantearse la opción del recurso al crédito como alternativa para financiar la modernización de los procesos de elaboración del vino, pero por lo menos hasta 1912 los préstamos del Banco República a los productores rurales sólo beneficiaban a los

¹⁶⁴ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Diego Pons, Presidente de dicha Sociedad, La Cruz (Florida), 30/08/1896, folio 321.

¹⁶⁵ Como señalara el importante empresario vitivinicultor Pablo Varzi: *“La carencia casi absoluta de personal técnico llevó a los bodegueros a no preocuparse de someter nuestra excelente materia prima a los perfeccionamientos de la enología, y sólo proceden a su transformación, empleando sistemas del mal comprendido empirismo, convirtiéndose en un producto que deja mucho que desear, aún para los paladares menos exigentes de nuestros consumidores.”* (Pablo Varzi, Rev. “El Economista Uruguayo”, citado por Galanti, 1919: 157)

¹⁶⁶ El envejecimiento de los vinos suponía bodegas mayores y una inversión más elevada en cubas y otro instrumental de vinificación. Por otra parte, la escasez de capital de trabajo de estos pequeños vitivinicultores los obligaba a vender pronto para cumplir con los compromisos apremiantes.

grandes hacendados, en la medida en que se accedía a los mismos previa hipoteca sobre la propiedad de la tierra¹⁶⁷. Esto colocaba a los pequeños productores vitivinícolas, y en especial a los arrendatarios, en manos de los prestamistas –pulperos e intermediarios- y frecuentemente víctimas de la usura que, según un artículo del diario *El Día* publicado en 1912, “(...) ejercía una especie de reinado incommovible sobre todos nuestros estancieros, y con mayor eficiencia, sobre los pequeños ganaderos y agricultores”¹⁶⁸.

En 1912 se crearon las Cajas Rurales, con el fin de promover la formación de asociaciones de productores a las que el Banco República les concedería préstamos a bajos intereses. Sin embargo estas cajas tampoco parecieron solucionar las necesidades de crédito de los pequeños productores debido a la escasez de fondos asignados y a la complejidad de los trámites para su instalación¹⁶⁹. Por otra parte, no hay que desconocer que existió durante el período una resistencia que alejaba a los pequeños agricultores e industriales de todo trato con los bancos¹⁷⁰.

Una opción alternativa era la constitución de cooperativas para elaborar el vino de forma conjunta, lo que hubiese permitido que los pequeños vinicultores dispusieran de modernas instalaciones, maquinaria y acceso a conocimientos técnicos modernos. Con respecto a este punto se constata un comportamiento diferencial entre vitivinicultores y bodegueros sin viñedos. Estos últimos, poco numerosos durante el período investigado¹⁷¹, efectivamente tendieron a conformar agrupaciones o sociedades colectivas para la explotación de la actividad en mayor escala. La gran mayoría de los vitivinicultores, en cambio, no recurrió a la asociación de capitales; éstos continuaron con sus explotaciones de carácter familiar, elaborando frecuentemente el vino en pequeños galpones, con vasijas escasas y maquinaria deficiente¹⁷².

El comportamiento antes señalado de los pequeños vitivinicultores se explica en parte por la existencia de una profunda carga afectiva en su relación con el producto final, lo que diferencia a la vitivinicultura de otras actividades industriales de transformación de materia prima¹⁷³. Probablemente esta relación afectiva haya constituido muchas veces

¹⁶⁷ Bertino y Bucheli (2000: 37)

En 1912 se podía leer en un artículo del diario *El Día*: “.. por mas que suponíamos al Banco de la República como factor de prosperidad para la campaña, es necesario convenir que su acción benéfica alcanza solo á las persona cuya responsabilidad es manifiesta y reconocida, salvo aquellos casos que puede considerarse como excepciones, en que el crédito acordado responde solo á las condiciones morales y de actividad personal del agraciado.” (*El Día*, 5 de Enero de 1912)

¹⁶⁸ Diario *El Día*, 5 de enero de 1912.

¹⁶⁹ Bertino y Bucheli (2000: 38)

Como señalan Millot y Bertino (1990: 200), el trámite era exigente y burocrático y además resultaba difícil a un mediano propietario realizar trámites en Montevideo.

¹⁷⁰ Algunas entrevistas realizadas a descendientes de vitivinicultores de la época permiten reflejar cómo éstos evitaban toda dependencia del crédito, sea oficial o privado: “*Dios me libre de tomar crédito*” (Información brindada por María del Carmen Larzabal, quien cita a su abuelo, el vitivinicultor sanducero José Firpo (1900-1920); entrevista realizada con fecha 5/4/2002).

¹⁷¹ Ver cuadro V.I del Anexo Estadístico.

¹⁷² En el año 1915 más del 97% de las explotaciones vitivinícolas del país eran de carácter familiar (Estimación propia en base a Galanti, 1919: 120-138.)

¹⁷³ Filardo, 1995: 66

Según Filardo, el vínculo afectivo con el vino se genera fundamentalmente por la fuerte asociación de la actividad industrial con la actividad productiva agrícola. Este vínculo directo entre ambas fases, resultante de la alta integración vertical en el complejo, supone una continuidad del proceso –que va desde la planta al vino- que implica un alto componente de seguimiento temporal por parte del bodeguero de la evolución de diversos componentes que convergen en el producto final.

un obstáculo insalvable para la asociación de los vitivinicultores con el fin de lograr una elaboración más esmerada y científica.

En suma, la difusión de las grandes innovaciones técnicas, como era la construcción de bodegas modernas y la compra de maquinaria (prensas, estrujadoras, bombas, etc.) no alcanzó a la mayoría de los vitivinicultores, que carecían del capital suficiente para realizar la inversión que la modernización demandaba. Los modestos vitivinicultores no consideraron el recurso al crédito o la asociación de capitales como alternativas viables para mejorar el proceso de vinificación.

La modernización estuvo muy restringida a los grandes establecimientos, donde la disposición de capital no era una limitante para la adopción de nuevos métodos de vinificación¹⁷⁴. Sin embargo, tampoco en estos casos se pasó a la crianza de vinos finos con marcas propias. La razón para que tampoco las grandes bodegas procedieran al añejamiento de los vinos está vinculada a los altos costos de conservación del vino que, aparentemente, no se verían compensados con los ingresos producto de su venta a mayores precios, más aún cuando la demanda de este tipo de productos, como veremos seguidamente, era muy escasa¹⁷⁵.

V.1.2.2- La demanda de vino

Durante el período en estudio la producción nacional de vinos se destinó prácticamente en su totalidad al mercado interno. Si bien se registraron algunas exportaciones destinadas a algunos países de la región y a Estados Unidos, estos fueron casos muy puntuales y la mayoría de las veces tuvieron volúmenes insignificantes, no alcanzando los 40 hectolitros anuales¹⁷⁶.

La demanda interna de vinos nacionales estaba compuesta principalmente por la masa de inmigrantes, particularmente los de sexo masculino procedentes de países mediterráneos, quienes ya traían incorporado el hábito de consumo de vino en su dieta diaria. Estos consumidores, mayoritariamente de nivel socioeconómico medio-bajo, buscaban productos de bajo precio y no tenían mayores exigencias respecto a su calidad: se inclinaban por los vinos tintos comunes de graduación alcohólica elevada y muy cargados de color¹⁷⁷.

¹⁷⁴ La mayor parte de iniciativas corrió a cargo de una especie de “burguesía capitalina”, casi siempre con intereses económicos también en otras parcelas (agrícolas, industriales o comerciales) y, bastante a menudo, partícipes muy activos de la vida política nacional.

¹⁷⁵ Patricia Barrio analiza el comportamiento de los bodegueros mendocinos en el mismo período y concluye que era considerablemente más rentable la elaboración de vinos comunes en relación con los vinos de crianza. Como lo indica la siguiente cita, no habría incentivos económicos para que los bodegueros optaran por la conservación del vino: “¿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” (Huret, 1913: 241, citado por Barrio, 2001: 13).

¹⁷⁶ Ver cuadro V.VI del Anexo Estadístico.

¹⁷⁷ En efecto, el paladar del consumidor uruguayo se había acostumbrado a la alta graduación alcohólica, y sus ojos, al tono subido de los vinos importados. Como lo ilustra el siguiente pasaje de una carta que enviara el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguaya a Presidente de dicha Sociedad: “(...) *El vino devuelto por el Sr. Arismendi sí tenía un principio de acidificación y sobre todo es de poco color, haciendo este defecto notar el primero pues no satisfaciendo la vista está uno llevado naturalmente a buscarle defectos (...)*” (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de

Las preferencias de este mercado de consumo masivo se correspondía con la estrategia comercial seguida por la mayoría de los productores vinícolas del país. En efecto, los bodegueros vendían el vino en damajuanas a los almaceneros y demás comerciantes del ramo, quienes no demostraban preferencia alguna por determinada marca ni apreciaban debidamente la calidad de los productos¹⁷⁸. Esta forma de comercialización, además de ejercer una influencia importantísima en las condiciones de la elaboración de los vinos y en sus cualidades intrínsecas, repercutió en el consumo en sentido desfavorable para el crédito de la producción, lo que fue determinante para que las clases sociales altas, que de por sí tenían gran desconfianza de la industria nacional, siguieran consumiendo productos importados¹⁷⁹.

En suma, no existieron estímulos por el lado de la demanda que fomentaran cambios en las técnicas de vinificación para obtener un producto de calidad superior. Los testimonios de época confirman precisamente tanto la adecuación del producto elaborado a las exigencias de los consumidores como las dudas de que pudiera haber salida para un producto mejorado pero alejado del que aquellos querían.

V.1.2.3- El entorno institucional

La evolución de las instituciones relevantes para una tecnología o industria puede ser un proceso muy complejo, que envuelve no sólo las acciones de las empresas privadas, también la acción del Estado y de organizaciones como las asociaciones industriales, las instituciones de formación técnica o las instituciones financieras, entre otras. En este apartado se presenta brevemente la evolución de algunas de las instituciones vinculadas al sector vitivinícola en el Uruguay durante el período que abarca el presente trabajo.

Como fuera señalado en el Capítulo IV, hacia fines del siglo XIX surgieron en el país diversas agrupaciones gremiales que actuaron como grupos de presión ante múltiples episodios críticos que estaban afectando el desarrollo de la industria vitivinícola nacional. Los primeros intentos de agremiación de los vitivinicultores fueron el Centro de Viticultores (1893) y el posterior Gremio de Viticultores (1900) creado en el seno de la Unión Industrial Uruguaya (UIU). Se trató de las primeras experiencias corporativas que oficiaron como base a futuras organizaciones específicas, donde se logró nuclear a las figuras más promisorias del sector¹⁸⁰. Posteriormente fueron surgiendo nuevas agrupaciones de tipo político reivindicativas en el sector, tales como la Comisión de Viticultura de la Asociación de Agricultores Unidos del Uruguay (1913), la Sociedad de

León Praddande, Administrador a Diego Pons, Presidente de dicha Sociedad, La Cruz (Florida), 25/04/1896, folio 173).

¹⁷⁸ Debemos tomar en cuenta además que la damajuana era un mal envase para la comercialización en la medida que facilitaba la ocultación del desdoble y resultaba demasiado grande e incómodo para una familia.

¹⁷⁹ La generalidad de los viticultores no se preocupaban lo suficiente para imponer o acreditar sus tipos, ni tampoco se esmeraba de que sus marcas sean de tal carácter que constituyan por sí solas una recomendación e inspiren simpatía y confianza, y salvo raras excepciones, los rótulos o etiquetas no descubrían el origen y procedencia del vino. En cuanto a los vinos adulterados, de circulación tan extendida durante el período en estudio, por más que en los rótulos con que se distinguían esas preparaciones se especificaba que se trataba de un producto artificial, esto no era suficiente para evitar el descrédito que recayó sobre la producción legítima.

¹⁸⁰ Entre ellas, destaca la figura de Pablo Varzi, quien fuera primer presidente de la Unión Industrial Uruguaya, y uno de los más activos propulsores de la agremiación de los viticultores.

Viticultores de Peñarol Viejo (1916), la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay (192?)¹⁸¹ y el Sindicato de Viticultores del Uruguay (1925).

Algunas gremiales tuvieron una corta existencia e incidencia siendo sus miembros reabsorbidos por agrupaciones que se iban gestando con el correr de los años. Tal es el caso de la Comisión de Viticultura de la Asociación de Agricultores del Uruguay, la Sociedad de Viticultores de Peñarol Viejo y el Sindicato de Viticultores, que se nuclearon en agrupaciones como la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay y el Centro de Viticultores del Uruguay (1932)¹⁸².

Como afirma Bentancor (2003), en la mayoría de los casos las agrupaciones surgieron debido a la iniciativa del núcleo de “los pioneros”, de una elite que, desde el seno de instituciones de gran trayectoria, como lo fueron la Unión Industrial Uruguaya y la Asociación Rural del Uruguay¹⁸³, lograron poner el tema en el centro de la discusión. Esta elite apostó a generar en el conglomerado de productores un sentido de pertenencia e identidad que brindara la cohesión necesaria para emprender la lucha que se dirigía a la obtención de metas que iban más allá de la satisfacción de demandas que eran planteadas generalmente en términos económicos. Sin embargo, según Bentancor, es posible detectar la existencia en el sector de una actitud reticente ante la estrategia asociativa, la falta de un interés común verdaderamente sentido con intensidad tal que revele una aceptación general de la agremiación como la vía de defensa de las reivindicaciones que persigue el organismo¹⁸⁴.

Con respecto al papel jugado por el Estado en inducir el cambio técnico en la viticultura, se analiza tanto la acción legislativa como la política de formación de técnicos para desempeñarse en el sector. En lo relativo a la acción legislativa, interesa señalar que fue casi exclusivamente en la lucha contra la filoxera donde se concentró el esfuerzo de las instituciones públicas en la vitivinicultura, poco se hizo en pos de mejorar las técnicas de vinificación, y la mayoría de las veces de forma ineficiente. Las dificultades encontradas por el Estado para combatir la adulteración del vino en el país son una clara prueba de ello¹⁸⁵.

Respecto a la formación de técnicos en viticultura, se detecta una acción paulatina del Estado recién a fines de la década del diez. En el año 1909 se inauguraron los cursos de

¹⁸¹ No se ha podido determinar con exactitud la fecha de fundación de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, no obstante, esta se ubicaría en los primeros años de la década del veinte, debido a que en mayo de 1923 se publicó el primer número de la Revista de dicha institución.

¹⁸² Bentancor (2003)

En la década del treinta –ya fuera del período que abarca la presente investigación– quedarían constituidas dos de las más importantes y emblemáticas agrupaciones gremiales del sector que existen hasta la fecha: el Centro de Viticultores del Uruguay, fundado el 22 de mayo de 1932 en la Ciudad de Las Piedras (departamento de Canelones) y el Centro de Bodegueros del Uruguay, fundado el 17 de junio del mismo año con sede en Montevideo.

¹⁸³ Desde fines del siglo XIX comenzó a tener un rol protagónico la “Asociación Rural del Uruguay”, en cuyo ámbito, por ejemplo, se propuso la realización del Primer Congreso de Vitivinicultura (abril de 1900), que abordó los temas más importantes para la actividad en ese momento.

¹⁸⁴ Galanti también enfatiza en las dificultades de la unión gremial entre vitivinicultores: “*está demostrado que el gremio de vitivinicultores es, en todos los países del mundo, un tanto celoso del fruto de sus viñedos, que cada cual estima generalmente superior al de los demás. (...) Y esto constituye un verdadero peligro para que la unión gremial, aún en la más modesta y más reducida escala con respecto al número de socios y a la importancia del capital, se concrete en forma estable y dé los resultados apetecidos, en el campo vinícola al igual que en todos los demás*” (Galanti, 1919: 111).

¹⁸⁵ Ver capítulo IV.

Enología en el Instituto Nacional de Agronomía¹⁸⁶, institución que contaba con una Granja “Modelo” de 67 hectáreas para la enseñanza práctica. Dicha Granja poseía 10 hectáreas de viñedos y todos los años destinaba parte de la uva producida para ser vendimiada por los estudiantes y practicar con ella todas las operaciones de la vinificación¹⁸⁷.

No obstante, esta institución académica tuvo escasa incidencia en la formación de técnicos capaces de llevar adelante la modernización de la industria vinícola nacional; un claro indicador de ello es el bajo número de egresados y matriculados en la misma (hasta 1922 sólo habían egresado 63 alumnos, mientras que en 1930 había en total 54 alumnos matriculados¹⁸⁸). Esto concuerda con la escasez de técnicos, ya señalada en párrafos anteriores, y explica la continua denuncia, en la documentación de la época, de la carencia de una institución formadora de profesionales en enología y viticultura. Como lo ilustra un artículo publicado en la *Revista de la Asociación Rural*: “*Debe reconocerse que la vitivinicultura nacional se ha formado sola y sin ayuda de escuelas ni de enotécnicas, y así la hemos visto ensayando constantemente procedimientos de preparación, con lo que no puede pretenderse que haya alcanzado más éxito que el conquistado a fuerza de trabajos y sacrificios para poder mantenerse*”¹⁸⁹.

Por su parte, el enólogo Ricardo Blanco Wilson afirmaba en 1918 que la falta de un Instituto, Estación o Escuela de Viticultura y Enología constituía un factor que obstaculizaba el desarrollo de la vid en el país; y agregaba: “*es necesario que el viticultor mejore la clase de sus productos en cuanto a calidad, tipo y presentación para poder competir con el vino extranjero, pero es imposible que esto se pueda obtener en todas las zonas viníferas, si al frente de los viñedos y de las bodegas no se encuentra un personal de vasta competencia, egresado de escuelas nacionales de viticultura y enología. Debe existir completo acuerdo entre la ciencia y la industria para que puedan obtenerse los resultados que hay derecho a esperar*”¹⁹⁰.

Las dificultades de acceso al financiamiento para los vitivinicultores -ya señaladas anteriormente en el presente capítulo- marcan otra carencia institucional que probablemente haya incidido de forma negativa sobre la realización de innovaciones a nivel industrial.

En suma, durante el período investigado la unión gremial de los vitivinicultores pareció limitarse a la búsqueda de ventajas económicas, la acción del Estado con respecto a la formación de técnicos en el sector fue tardía y poco eficiente, hubo una escasa y deficiente acción legislativa, y existieron importantes dificultades para el acceso al financiamiento por parte de los vitivinicultores, todos elementos que generaron un contexto institucional poco favorable a la modernización del proceso de vinificación en el Uruguay.

¹⁸⁶ “Instituto Nacional de Agronomía” fue el nombre con que se designó a la Escuela de Agronomía durante el período en el cual esta institución se mantuvo desprendida de la Universidad (1907-1924). La Escuela de Agronomía fue creada en 1906, dependiente de la Universidad de la República, con el principal objetivo de formar profesionales para realizar las investigaciones científicas y prácticas de todo lo que pudiera interesar al desarrollo de las industrias rurales en el país.

¹⁸⁷ *Libro del Centenario...*, 1925: 198.

¹⁸⁸ Acevedo, 1934, TVI: 249.

Faraone, Paris, Oddone, 1997: 149.

¹⁸⁹ *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*, 1924-26, marzo de 1924: 109.

¹⁹⁰ Blanco Wilson, R., 1918, en Galanti, 1919, Prefacio.

V.1.3- Algunas conclusiones sobre el desarrollo de la *temprana* industria vinícola

El desarrollo de la viticultura a partir del último cuarto del siglo XIX, permitió el surgimiento, en la década de 1880, de la industria vinícola en el Uruguay. Desde entonces hasta la tercera década del siglo XX, esta actividad experimentó un fuerte dinamismo, creciendo a tasas que prácticamente duplicaron las alcanzadas durante el mismo período por el resto del sector manufacturero y la economía en su conjunto.

No obstante el importante desarrollo de la vinicultura, la elaboración de vinos en el Uruguay comenzó con un gran déficit de calidad, producto del inmovilismo tecnológico que caracterizó a la industria durante el período investigado. Esto no necesariamente se contradice, sin embargo, con el dinamismo mostrado en la fase agrícola y la alta sensibilidad ante las señales del mercado.

La producción vitivinícola atomizada, que coexistía con unidades de producción de tamaño relativamente grande, no ofreció las condiciones adecuadas para enfrentar con éxito el reto planteado por el cambio técnico simultáneo en la viticultura y en la vinicultura. Los pequeños vitivinicultores se concentraron en lo que consideraron la tarea más urgente para asegurar la supervivencia de su actividad: la lucha contra la filoxera. A esto se le sumaron los problemas de escala, que hicieron muchas veces inviable la mejora de los procedimientos de vinificación, y la escasez de técnicos en el sector, que tampoco permitió una elaboración basada en criterios más científicos.

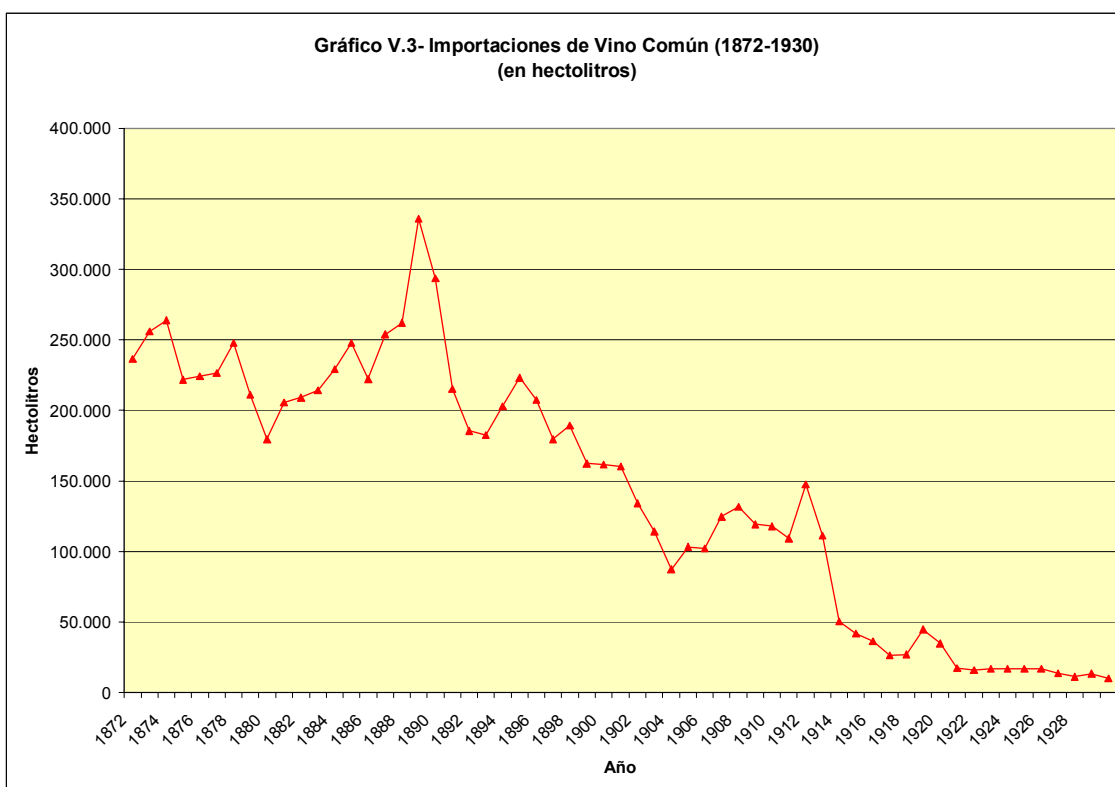
Las innovaciones técnicas en materia de vinificación sólo alcanzaron a la gran propiedad, la única que contaba con capital para invertir y acceso regular a la información sobre las novedades, sin embargo, tampoco en estos casos la modernización permitió pasar a la crianza de vinos finos con marcas propias.

La demanda tampoco incentivó a innovar significativamente en los métodos de elaboración, en la medida en que la producción nacional se orientó hacia el segmento de vinos más baratos, que eran los que consumía la creciente masa de inmigrantes.

Finalmente, ni la unión gremial ni la acción del Estado constituyeron elementos que indujeran el cambio técnico en la vinicultura; mientras que la primera la mayoría de las veces se limitó a la búsqueda de ventajas económicas, la segunda fue deficiente tanto en lo que refiere a la formación de técnicos capaces de asesorar a los empresarios del sector, como en la promulgación de una legislación que fomentara la reestructuración industrial.

V.2- Las importaciones vinícolas

En esta sección se analiza el comportamiento de las importaciones vinícolas durante el tramo histórico comprendido entre el último cuarto del siglo XIX y la tercera década del siglo XX. A los efectos del análisis sólo se consideraron las importaciones de vino común, en el entendido que fue este tipo de vino el que ofreció competencia a la industria nacional durante el período considerado. El Gráfico V.3 presenta las importaciones de vino común entre 1872-1930.



Fuentes: Elaboración propia en base a: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Acevedo, E. (1934): Anales Históricos del Uruguay, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): La industria vitivinícola uruguaya, Tip. Italia, Mendoza; Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.VII del Anexo Estadístico y sus notas.

Una mirada global de la serie obtenida nos permite identificar tres grandes tendencias en la evolución del volumen de importaciones vinícolas durante estos años: una tendencia decreciente que va de 1872 a 1880, seguida por un período de fuerte crecimiento entre 1880 y 1889, y finalmente por una vertiginosa y sostenida caída (sólo interrumpida durante breves períodos) entre 1889 a 1930. En el Cuadro V.2 se presentan algunos resultados de esta variable en términos de su crecimiento.

Cuadro V.2- Importaciones de Vino Común (1872-1930)
Tasas de variación anual

Período	Variación Anual
1872-1880	-3.4%
1880-1889	7.2%
1889-1904	-8.6%
1904-1912	6.8%
1912-1918	-24.7%
1918-1930	-7.8%
1872-1930	-5.3%

Fuente: Ver Cuadro V.VII del Anexo Estadístico

V.2.1- Los efectos de las crisis (1872-1880)

Entre 1868 y 1875 se sucedieron en el país una serie de crisis frente a las cuales el Estado, apremiado por sus acreedores, se vio obligado a aumentar los recursos fiscales. Con este fin, en agosto de 1875 se promulgó por parte del gobierno de Pedro Varela una ley que creó nuevos tributos y estableció nuevos gravámenes aduaneros a una serie de artículos, entre los que se encontraba el vino¹⁹¹. De acuerdo a esta ley pagarían “*un 10% á más de lo establecido para la importación (...) los vinos ordinarios en cascós (...)*”; y “*un 20% á más de los derechos ordinarios y adicionales*¹⁹² *á (...) vinos embotellados de todas clases y finos en cascós (...)*”¹⁹³.

Como consecuencia de las crisis, se produjo una importante reducción del consumo en los años posteriores a 1875, a lo que se le sumó el impacto provocado por la ley de aduanas promulgada en dicho año. Esto llevó a que en el período comprendido entre 1872 y 1880 la importación de vino pasara de 236.403 a 179.430 hectolitros¹⁹⁴, lo que significó una reducción del 3.4% anual.

V.2.2- Crecimiento y auge (1880-1889)

A partir de 1880 las importaciones vinícolas comenzaron a progresar sensiblemente: entre dicho año y 1889 (en que se alcanzó el máximo absoluto del período con 335.929 hectolitros) éstas crecieron a una tasa de 7.2% anual. A pesar de los altos derechos establecidos para la importación de vinos¹⁹⁵, el crecimiento fue aún mayor entre 1887 y 1889 (15% anual), lo que se explica por la fuerte eclosión económica producida en el país durante la Administración de Máximo Tajes¹⁹⁶.

¹⁹¹ La ley aduanera de 1875 fue la primera de un conjunto de leyes de efecto proteccionista (aunque probablemente su principal característica común sea la finalidad recaudadora) que se aprobaron en el país durante el período analizado. Otras leyes que comparten estas características fueron sancionadas en 1886, 1888 y 1912.

¹⁹² Según la ley de Aduanas promulgada el 25 de junio de 1861, el impuesto a la importación del vino era del 22% más un impuesto adicional de 2% sobre su valor. (Jacob, 1981: 27)

¹⁹³ Criado, 1875: 273.

En la ley además se declararon libres de derecho de introducción “las máquinas de coser, el alambre para cercos, los arados de todas clases y todos los instrumentos y máquinas de agricultura, la sal marina y de roca, la hojalata y el estaño” (Criado, 1875: 275). El decreto-ley de octubre del mismo año, dispuso además la exoneración de todo derecho de importación y adicionales a una serie de productos entre los que destacaban los de uso especial para la agricultura, la labranza y la industria rural, y las materias primas o sustancias únicamente propias para la fabricación e industria nacional.

¹⁹⁴ Ver cuadro V.VII del Anexo Estadístico.

¹⁹⁵ En 1879, durante el gobierno de Latorre, se intentó un reflujo del librecambio de corta duración, ya que en 1882 se restablecieron algunas de las disposiciones vigentes en 1875, en 1886 se restauró y en 1888 se acentuó la legislación proteccionista. La ley de aduanas de 1886 estableció “*El derecho de cuarenta y siete [por ciento para] los vinos de todas clases en cascós y embotellados (...)*”; mientras que la ley de 1888 estableció derechos específicos de importación: los finos en cascós y embotellados de todas clases pagarían \$0.23 el litro, mientras que para los comunes en cascós el derecho específico era “*equivalente al 46% sobre el promedio de los precios de depósito de 1886 á 1887*” el litro. (Criado, 1886: 226 y 1888: 3)

¹⁹⁶ Durante estos años de la administración de Tajes, la suba general de los valores y el mayor bienestar económico de la población, provocó una gran expansión en el consumo, que encontró su máximo en el año 1889.

La actividad económica febril que agitó al país entre 1887 y 1889, culminó en una afiebrada especulación con la consiguiente crisis, en 1890¹⁹⁷. La necesidad de reajustar los ingresos del Estado volvió a plantear los pro y contra del proteccionismo. En este contexto se votó la ley del 4 de octubre de 1890, que estableció un derecho adicional del 5% aplicable a diversas mercaderías importadas para el consumo (entre las cuales se encontraba el vino)¹⁹⁸.

V.2.3- El golpe de gracia: crisis, proteccionismo y guerra (1889-1930)

El colapso económico y financiero y las medidas adoptadas por el gobierno como paliativo a la crisis, trajeron como consecuencia una importante retracción en el consumo. En 1890 se produjo una sensible disminución en las importaciones de vino, que continuó durante los tres años siguientes. En total, las importaciones vinícolas se redujeron un 46% entre 1889 y 1893. Este último año el volumen importado había descendido a 182.300 hectolitros¹⁹⁹.

El país fue saliendo de la crisis luego de 1895, empujado por la recuperación de la economía mundial y la suba de los precios internacionales. Estas condiciones permitieron el crecimiento agro-exportador, que indujo a su vez el desarrollo en el mercado interno. La salida de la crisis del noventa también se puede ver reflejada en el volumen de importaciones vinícolas, que aumentó en 1894 y 1895, no obstante, a partir de este último año comenzaron a declinar nuevamente, cayendo a una tasa de 6.2% anual entre 1895 y 1900.

El descenso de las importaciones vinícolas con posteridad a 1895 se explica en parte por la legislación aduanera vigente que, en su fuerte orientación recaudadora, gravaba con altos aranceles la importación de este producto. No obstante, Bucheli (1999) señala otro elemento que probablemente haya tenido gran incidencia en el período: la crisis del comercio de tránsito experimentada en el país durante la década de 1890²⁰⁰. En este sentido, el autor sostiene que: *“las cifras de importaciones del período no nos hablan en absoluto de niveles de consumo local de vino; nuestros puertos eran por entonces proveedores de productos para una vasta región asociada a la cuenca del Plata”*²⁰¹.

¹⁹⁷ Entre 1888 y 1889 la balanza comercial del país registró un saldo desfavorable por el alza descontrolada de las importaciones (sobre todo las de lujo). Este desequilibrio fue financiado por varios empréstitos extranjeros, que además de cubrir el déficit estimularon una afiebrada actividad comercial y bolsística que pronto se convirtió en especulación. En julio de 1890 el Banco Nacional (que había practicado una política de crédito liberal) no tuvo encaje suficiente para responder a su emisión desmesurada de billetes y suspendió su conversión en oro. Esto dio inicio a una crisis que produjo la quiebra de numerosas empresas del país y trajo dramáticas consecuencias sociales. (Nahum, 1999: 66)

¹⁹⁸ La citada ley consagró, además, varios derechos específicos a la exportación. (Criado, 1890: 165)

¹⁹⁹ La crisis no afectó solamente a las importaciones de vino, sino que también existieron dificultades para la colocación de la producción nacional. En 1892 Pablo Varzi (h) expresaba en una carta a su padre: *“Siento muchísimo el fracaso de la venta de los vinos, aunque no es de extrañarse, dado el completo abatimiento del comercio, enjendrado por esa maldita crisis, que, lejos de aplacarse, parece recrudecer, á estar á lo que la prensa dice (...)”*. (Archivo Carlos Varzi, Carpeta rotulada “Documentos y Copias de nombramientos, etc, de Pablo Varzi, desde 1880 en adelante”: carta de P.Varzi (h) a P. Varzi, La Cruz (Florida), 3/12/1892, citada por Beretta, 1996: 146)

²⁰⁰ *“En este período, [los 90’s] las obras de construcción de nuevos puertos en los países vecinos, así como el progresivo desarrollo ferroviario de la región, fueron pautando la sustitución del papel de intermediarios regionales de nuestros puertos.”* (Bucheli, 1999: 15)

²⁰¹ Bucheli, 1999: 13.

En julio de 1900 se promulgó una nueva ley de impuestos al consumo, con el objetivo de aumentar las rentas públicas. En ella se elevaron los impuestos a los vinos importados y se fijó en 16° la escala alcohólica²⁰². La ley vitivinícola de 1903, por su parte, bajó aún más la escala alcohólica para los vinos importados pasándola a 14 grados²⁰³. Como resultado de la promulgación de estas leyes, se aceleró la caída de las importaciones vinícolas, que entre 1900 y 1903 se redujeron a una tasa anual de 11%²⁰⁴, mientras que sólo entre 1903 y 1904 disminuyeron un 24%.

En total entre 1889 y 1904, el volumen de importaciones vinícolas descendió de 335.929 a 87.226 hectolitros, lo que significó reducción de 74% en el período y de 8.6% anual (ver Gráfico V.3).

En 1904 se produjo un quiebre en la tendencia que venían presentando las importaciones de vino desde la década anterior. Éstas tendieron a aumentar entre 1904 y 1912, aunque el período se caracterizó por importantes fluctuaciones anuales, alcanzándose un máximo relativo de 147.521 hectolitros de vino importado en 1912.

Con el propósito de evitar o por lo menos dificultar el desdoblamiento de los vinos comunes importados, en setiembre de 1914 el Poder Ejecutivo promulgó una ley que estableció que todos los vinos que no excedieran de 12 grados de fuerza alcohólica y 24 gramos por 1.000 de extracto seco, pagarían a título de impuesto interno tres centésimos por litro, y los que excedieran de 12 grados pagarían además un centésimo por cada grado o fracción de fuerza alcohólica y por cada gramo o fracción de extracto seco²⁰⁵. Si bien es de suponer que la sanción de esta ley haya tenido algún efecto depresivo sobre el volumen de importaciones vinícolas, es difícil de realizar una estimación del mismo, en la medida en que su incidencia se superpone con la de la Primera Guerra Mundial.

La guerra europea produjo una valorización de las importaciones, debido principalmente a cuatro factores: que las fábricas europeas se dedicaban preferentemente a la producción de artículos de guerra²⁰⁶, que los obreros eran transformados en soldados, que el transporte de las mercaderías se hacía cada vez más difícil por efecto de los riesgos marítimos (sobre todo después de la intervención de los submarinos) y que el comercio de Montevideo alzaba el porcentaje de sus ganancias a medida que se producía el descenso de las importaciones²⁰⁷.

²⁰² Los vinos comunes importados con fuerza alcohólica de entre 16 y 18 grados centesimales pagarían por cada medio grado de exceso o fracción, cinco milésimos por litro; mientras que de 18 grados en adelante pagarían un centésimo por grado y por litro. (Criado, 1900: 347)

²⁰³ Los vinos comunes importados de fuerza alcohólica superior a 14 grados pagarían un centésimo por cada grado o fracción de grado de exceso y por litro y cuando éstos tengan más de 35 gramos por litro de extracto seco, deducido el azúcar reducido, pagarían además tres milésimos por cada gramo o fracción de gramo de exceso y por litro. Los vinos comunes importados con graduación alcohólica menor quedarían exentos de este impuesto siempre que la cantidad de extracto seco, deducido el azúcar reducido, que posean no sea mayor a los 28 gramos por mil, caso contrario pagarían 3 milésimos por cada gramo o fracción de gramo de exceso y por litro. (Criado, 1904: 343)

²⁰⁴ A pesar de la sensible disminución de las importaciones de vino con posterioridad a 1900, el Diputado Setembrino Pereda expresaba en un discurso pronunciado en la Cámara de Representantes en el año 1902: “El impuesto a los vinos importados (...) no ha dado casi resultado porque desde la sanción de aquella ley, los vinos españoles que antes venían con 18 grados de alcohol, ahora llegan ajustados al límite de la ley, para eludir el recargo de importaciones por mayor fuerza alcohólica”. (Pereda, 1903: 17)

²⁰⁵ Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1915: 458.

²⁰⁶ Debemos tener en cuenta que la mayoría de las importaciones vinícolas durante el período provenían de países europeos, principalmente España, Italia, Francia y Portugal.

²⁰⁷ Acevedo, 1934, Tomo VI: 37.

Durante el período que duró la guerra la producción nacional se vio amparada por la desorganización del trabajo en los países beligerantes, los altos fletes y la falta de competencia extranjera, más que por los aranceles aduaneros. Sólo entre 1913 y 1914 las importaciones de vino se redujeron un 55% y en total durante los años que duró la conflagración mundial éstas se redujeron casi un 76%, pasando de 111.041 hectolitros en 1913 a apenas 26.832 hectolitros en 1918.

La restauración de las condiciones normales de comercio luego del conflicto bélico significó la vuelta de mercaderías competitivas con las de la industria nacional. Como consecuencia de esto, y de la avidez de la población de consumir productos extranjeros de difícil acceso durante la guerra, las importaciones de vino crecieron un 66% en 1919 (año en que se importaron 44.468 hectolitros). No obstante, luego de este repunte puntual las importaciones comenzaron nuevamente un franco descenso hasta el final del período analizado²⁰⁸, lo que se explica tanto por la profunda crisis económica que caracterizó la inmediata posguerra²⁰⁹ como por los efectos de la política arancelaria, que protegía fuertemente a la industria vinícola nacional²¹⁰.

Una nueva ley que gravó la importación de vinos fue promulgada en diciembre de 1926. Ésta fijó un impuesto interno “de \$0,07 por litro a los vinos comunes extranjeros” y “de \$0,10 por litro a los vinos finos y entrefinos en cascos o damajuanas que se importen al país”²¹¹. El nuevo incremento impositivo, sin embargo, no alteró significativamente el ritmo de descenso de las importaciones, probablemente porque ya quedaba poco potencial de sustitución (en 1926 las importaciones representaban apenas el 5% del consumo nacional de vino) y porque a pesar de los avances en la aplicación de técnicas enológicas en el país, se mantenía una diferencia de calidad entre el vino nacional y el importado²¹². Esta idea parece ser reafirmada por un artículo publicado en la *Revista de la Asociación Rural* en 1924: “(...) puede afirmarse que el consumidor del vino importado es distinto del que prefiere el del país, desde que en éste, como en la casi totalidad de los renglones de la producción nacional, el verdadero protector es el consumo popular”²¹³.

Durante los años de guerra también se valorizaron las exportaciones por efecto de la mayor demanda de carnes y lanas.

²⁰⁸ Con la excepción de 1929, cuando previo a la Gran Depresión se produjo un repunte importador que alcanzó el 19% en dicho año.

²⁰⁹ La posguerra se caracterizó por la caída del PBI, de la capacidad de compra de las exportaciones (por volúmenes y precios relativos) y de la producción manufacturera. Esta crisis, sin embargo, fue relativamente breve y pudo ser en parte enfrentada con reservas acumuladas durante el período bélico. (Bértola, 1991: 130)

²¹⁰ En este sentido Galanti expresaba en 1919: “los derechos de importación a la uva y al vino son prohibitivos; lo cual no obsta para que uno y otro renglón se introduzcan en el Uruguay en cantidades apreciables”. (Galanti, 1919: 214)

²¹¹ Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos...*, 1927: 771.

²¹² En este sentido, Blanco Wilson expresaba en 1918: “ (...) no basta que la industria nacional se encuentre en un grado de adelanto que pueda hacer vinos, salvando los inconvenientes más simples de la elaboración y preparándolos para la venta dentro de las condiciones establecidas en las leyes vigentes; sino que es completamente necesario también que el vinicultor mejore la clase de sus productos por su calidad, en forma de poder dominar el mercado interno en justa competencia con el producto similar extranjero”. (Blanco Wilson, R. , 1918, en Galanti, 1919, Prólogo)

²¹³ *Revista de la Asociación Rural*, marzo de 1924: 109.

En total entre 1918 y 1930 las importaciones de vino cayeron al 7.8% anual, pasando de 26.832 hectolitros en 1918 a poco más de 10.000 hectolitros en 1930²¹⁴ (ver Gráfico V.3).

V.2.4- Algunas conclusiones sobre la evolución de las importaciones vinícolas

Entre 1872 y 1930, las importaciones de vino se redujeron fuertemente, al punto que en este último año su volumen era menor al 5% del importado en 1872. Esta caída de las importaciones vinícolas significó una importante pérdida de participación de este rubro en las importaciones totales, de las cuales pasó de representar el 21% en 1870 a apenas un 1.3% en 1930. Lo mismo ocurrió con la participación del vino en el total de importaciones de bebidas, que pasó del 63% en 1870 a poco más del 10% en 1930²¹⁵.

La vertiginosa disminución de las importaciones vinícolas del país durante el período 1872-1930 es el resultado de una confluencia de factores. Entre ellos destacan las diversas crisis coyunturales por las que atravesó la economía, generalmente condicionada por contextos internacionales desfavorables; el conflicto internacional que dificultó el abastecimiento de productos extranjeros al mercado interno, la legislación del período que terminó por volver prohibitivo el precio de los vinos importados, y la caída del comercio de tránsito. No obstante, resulta difícil analizar la incidencia de estos factores aisladamente, en la medida en que las principales leyes de corte proteccionista que afectaron al sector fueron sancionadas muchas veces en contextos de crisis²¹⁶, y que el estallido de la Primera Guerra Mundial generó una situación crítica en el comercio internacional que provocó a su vez incrementos en los niveles naturales de protección.

V.3- Sustitución de importaciones y consumo de vino

En esta sección se analizan, primeramente, el proceso de sustitución de importaciones vinícolas experimentado en el Uruguay entre el último cuarto del siglo XIX y la tercera década del siglo XX, y en segundo término la evolución del consumo de vinos en el país durante dicho período.

V.3.1- La dinámica de sustitución de importaciones

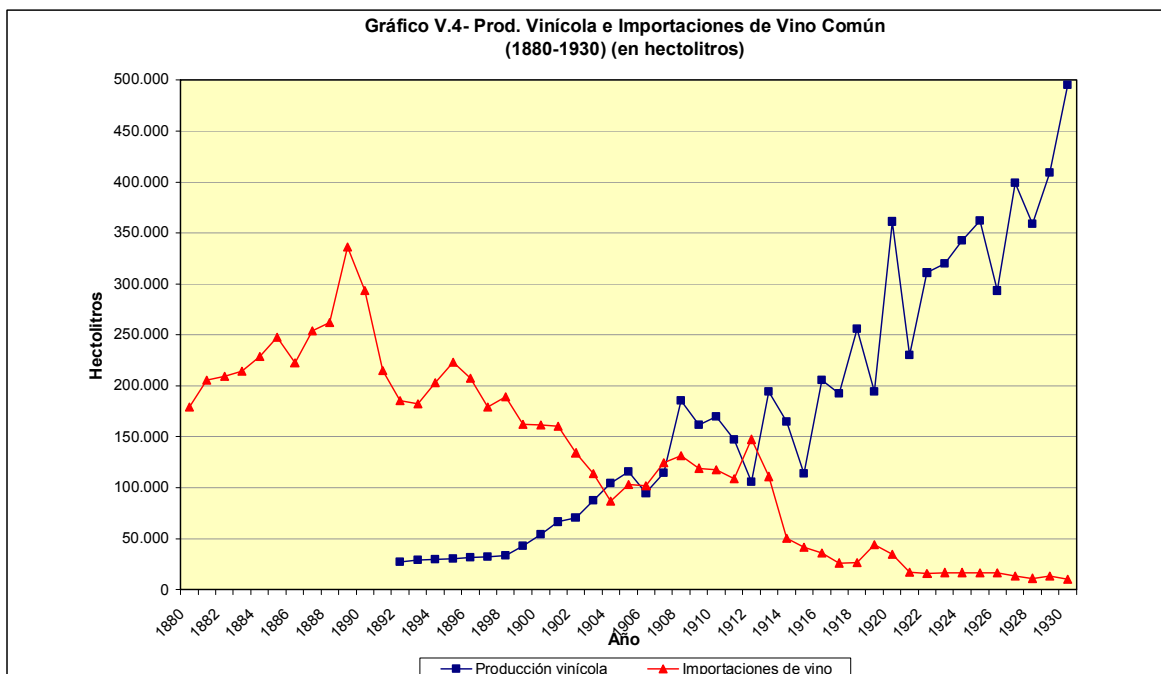
²¹⁴ Interesa señalar que si bien la importación de vinos comunes fue ampliamente dominante en el total de la importación vinícola, ésta fue perdiendo peso durante el período analizado. Mientras que a comienzos del siglo XX la importación de champagne, vino fino y entrefino apenas superaba el 1% del total de la importación vinícola, a fines de la segunda década del siglo la importación de vinos de calidad superior superaba el 17% de las importaciones totales (estimación propia en base a información contenida en *Anuarios Estadísticos* años 1901 y 1929).

²¹⁵ Ver cuadro V.IX del Anexo Estadístico.

Los principales artículos importados que integraron el rubro bebidas eran, además del vino, la caña, el aguardiente y la cerveza.

²¹⁶ Laura Rivero profundiza en el análisis de los efectos de la legislación proteccionista promulgada entre 1888 y 1912. Esta autora afirma que “(...) *los precios internacionales de mercados son los determinantes en última instancia del nivel real de protección conseguida...*”. (Rivero, 1995: 16, refiriendo a los trabajos de Henry Finch (1980), Raúl Jacob (1981) y Luis Bértola (1991)).

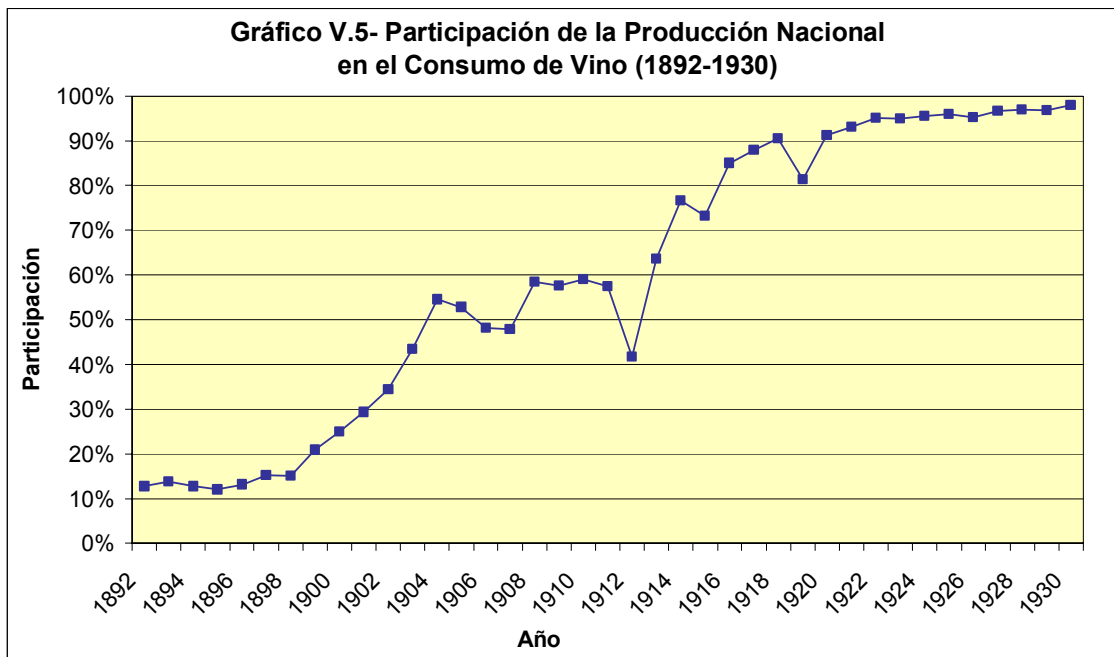
El comportamiento de la industria nacional y del volumen de importaciones de vino durante el período investigado, permitió que se produjera en el Uruguay un fuerte proceso de sustitución de importaciones vinícolas, que en parte puede ser visualizado en el Gráfico V.4.



Fuentes: Elaboración propia en base a: Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Acevedo, E. (1934): Anales Históricas del Uruguay, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): La industria vitivinícola uruguaya, Tip. Italia, Mendoza; Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.VII del Anexo Estadístico y sus notas.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, el proceso de sustitución dio comienzo en 1898, cuando la producción local comenzó a crecer a altas tasas por efecto de un gran aumento de la productividad del viñedo, mientras que las importaciones vinícolas experimentaban una sensible disminución como resultado de las crisis internas y de los impuestos creados por el gobierno para paliar dicha situación.

El incremento de la producción local permitió que en los seis años transcurridos entre 1898 y 1904 la industria vinícola nacional lograra conquistar una importante cuota del mercado interno: durante este período su participación aumentó del 15% al 55% (ver Gráfico V.5).



Fuentes: Elaboración propia en base a Acevedo, E. (1934): Anales Históricos del Uruguay, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): La industria vitivinícola uruguaya, Tip. Italia, Mendoza; Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo., Mimeo. Para mayor información ver Cuadro V.X del Anexo Estadístico y sus notas.

En 1904 la producción local logró superar por primera vez a la importación vinícola. A partir de 1905, sin embargo, se produjo una desaceleración en el proceso de sustitución; y hasta 1913 producción nacional e importaciones abastecieron al mercado interno con volúmenes similares de vino.

A partir de 1913 el proceso de sustitución de importaciones comenzó a adquirir nuevamente gran dinamismo, en una etapa que se extendió hasta fines de la Primera Guerra Mundial. Durante los años de conflagración las dificultades del tráfico marítimo impusieron un ahorro forzoso y los productos manufacturados externos escasearon, lo que benefició a la industria nacional ya establecida que encontró en las dificultades de abastecimiento una oportunidad para imponer sus productos en el mercado interno.

Inmediatamente después de finalizada la guerra se produjo un repunte puntual del consumo de vinos importados, por efecto de la vuelta de los productos extranjeros al mercado. A partir de 1920, sin embargo, las importaciones comenzaron a caer nuevamente y el proceso de sustitución continuó, aunque mucho más lentamente que durante el período de conflagración. Hacia 1930 la producción local ya abastecía el 98% del mercado interno de vinos comunes.

En suma, la industria vinícola nacional durante el período considerado logró sustituir prácticamente la totalidad de las importaciones de vinos comunes: éstas pasaron de abastecer el 100% del mercado interno en 1880 (cuando aún no existía esta industria en el país²¹⁷), a apenas superar el 2% en 1930. Si bien la participación de la producción nacional en el mercado local tuvo un crecimiento ininterrumpido durante todo el

²¹⁷ Aunque sí existía, desde la época de la colonia, la producción doméstica de vinos para el autoconsumo.

período, la sustitución de importaciones se concentró fuertemente entre 1898 y 1918, lapso en el que aumentó del 15% al 91%. El rápido proceso de sustitución se explica por la combinación del surgimiento de una industria vinícola nacional que adquirió un gran dinamismo, con el vertiginoso descenso de las importaciones de vinos durante la mayor parte del período, como se puede apreciar en el Gráfico V.4. Seguidamente, veremos como la evolución de ambos componentes de la oferta vinícola influyó sobre el nivel de consumo de esta bebida en el país.

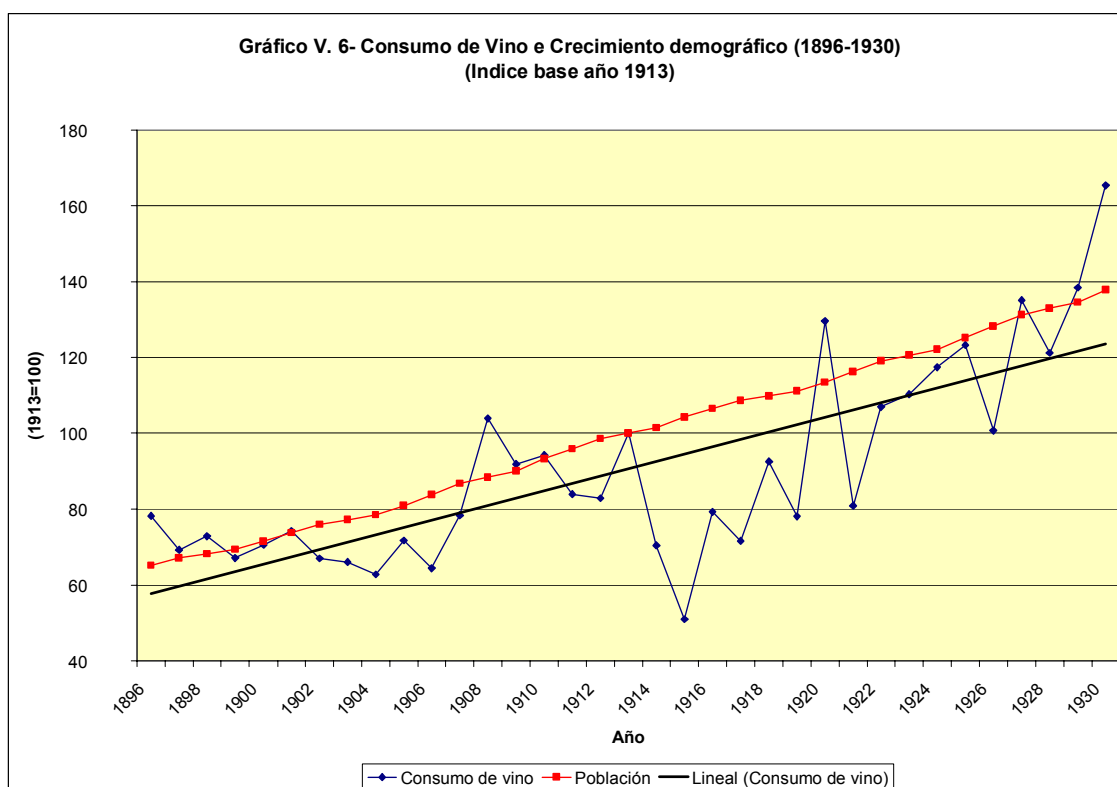
V.3.2- El consumo de vinos

Para estimar el consumo de vinos se utilizará el indicador “consumo aparente”, que se define como la suma del volumen de elaboración nacional y de importaciones, menos el volumen de exportaciones (aunque, como ya fue señalado, estas últimas carecieron de relevancia estadística durante el período en estudio²¹⁸). Una limitación importante de este indicador, es que no permite medir cuánto del volumen importado se consumió efectivamente en el país; por esta razón por lo menos hasta mediados de la década del noventa -cuando se produjo en el Uruguay la crisis del comercio de tránsito- los valores estimados de consumo aparente no constituyen un buen indicador del consumo real²¹⁹. Otra limitación del indicador radica en que no considera el vino producido en establecimientos con una elaboración anual menor a 500 litros.

El consumo de vino en el Uruguay entre mediados de los noventa y la tercera década del siglo XX, estuvo fuertemente relacionado con el crecimiento demográfico. Como se puede apreciar en el Gráfico V.6, ambas variables presentaron tendencias de largo plazo similares durante dicho período, en el que crecieron a una tasa promedio de 2.2% anual. No obstante, en el corto plazo el nivel de consumo vinícola presentó importantes fluctuaciones como consecuencia de las variaciones en el volumen de oferta.

²¹⁸ Ver cuadro V.VI del Anexo Estadístico.

²¹⁹ Como ya fuera señalado, antes de la década del noventa un importante volumen del vino importado estaba destinado al consumo en otros países de la región.



Fuentes: Elaboración propia en base a Acevedo, E. (1934): *Anales Históricas del Uruguay, Tomos IV y V*, Barreiro y Ramos, Mdeo.; *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30)* DGEC, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): *La industria vitivinícola uruguaya*, Tip. Italia, Mendoza; *Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925)*, Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo., Mimeo; Pellegrino, A. (1999): *Estimaciones de la Población Uruguaya, 1885-1963*, Mimeo, Programa de Población, Facultad de Ciencias; *Sociales, Universidad de la República, Mdeo.* y Rial, J. (1980): *Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930, Serie Cuadernos de Ciesu, N° 40*, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.X del Anexo Estadístico y sus notas.

Cuadro V.3- Consumo de vino y población en el Uruguay
(1875-1930)

Año	Consumo Aparente (litros)	Población (miles de habitantes)	Consumo per cápita (litros)
1875	22.178.978	399	56
1896	23.881.472	817	29
1907	23.934.419	1.087	22
1915	15.565.085	1.307	12
1918	28.269.193	1.377	21
1930	50.511.189	1.727	29

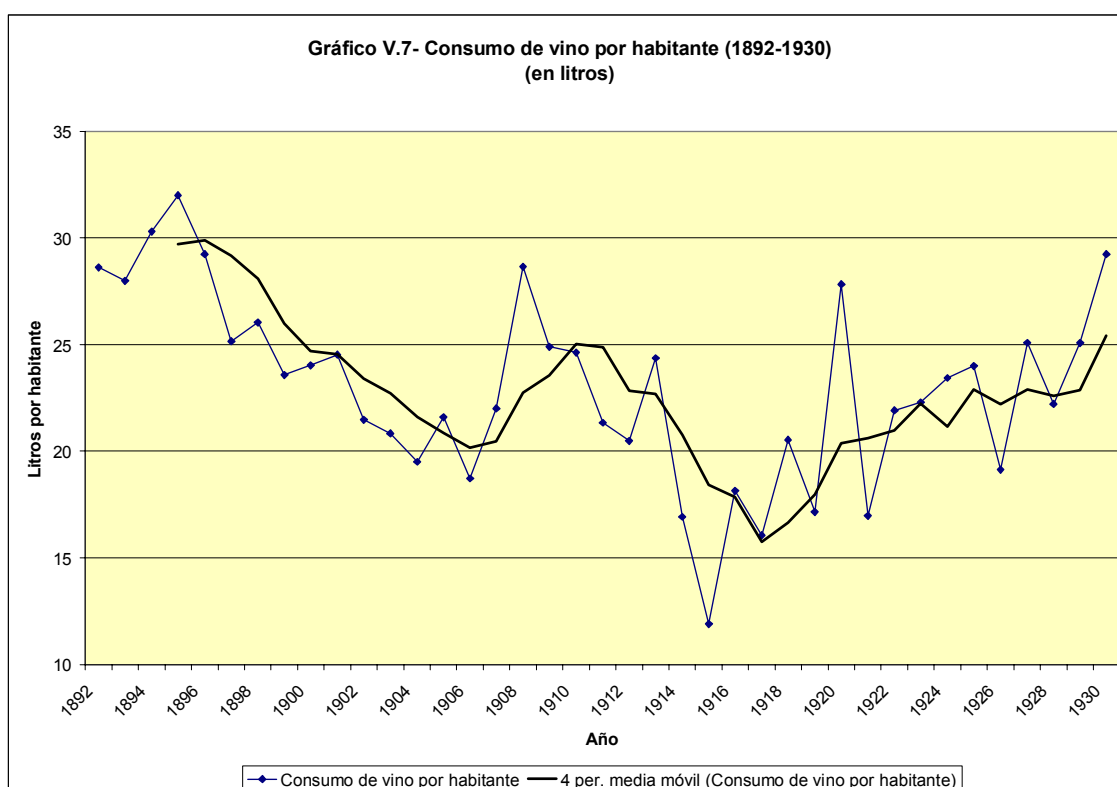
Fuente: Ver Cuadro V.X del Anexo Estadístico

El crecimiento demográfico del Uruguay entre 1875 y 1930 fue bastante alto, típico de todo país nuevo donde imperaba un vacío inicial; durante estos años el número de habitantes aumentó de 399 a 1.727 mil (ver Cuadro V.3). Al importante crecimiento vegetativo de la población durante el período investigado, se le sumó un fuerte crecimiento migratorio, estrechamente ligado al proceso económico²²⁰.

²²⁰ En efecto, en el caso de Uruguay la inmigración fue muy sensible tanto a las crisis económicas o de conmociones políticas –en los que experimentó bruscas caídas– como a los momentos de auge en materia económica o financiera, en los que su aumento se reflejó rápidamente. (Rodríguez Villamil & Sapriza: 1982: 18).

Los extranjeros tuvieron una marcada importancia en la formación de la sociedad uruguaya, siendo un factor definidor no sólo en lo demográfico sino también en el desarrollo global de las estructuras sociales, económicas y culturales. El aporte de la inmigración, mayoritariamente proveniente de países mediterráneos, fue fundamental para la conformación en el país de un importante mercado de consumo para productos vinícolas.

A los efectos de visualizar cómo se comportó la oferta de vino en el Uruguay con respecto al crecimiento de la demanda, se analiza seguidamente la evolución del consumo *per cápita*, indicador que permite además la realización de comparaciones internacionales (ver Gráfico V.7).



Fuentes: Elaboración propia en base a Acevedo, E. (1934): Anales Históricas del Uruguay, Tomos IV y V, Barreiro y Ramos, Mdeo.; Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay (años 1904-06; 1919 a 20 y 1927 a 30) DGEC, Mdeo.; Galanti, A. N.(1919): La industria vitivinícola uruguaya, Tip. Italia, Mendoza; Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925 (1925), Tomo II, Capurro & Cía, Mdeo., Mimeo; Pellegrino, A. (1999): Estimaciones de la Población Uruguaya, 1885-1963, Mimeo, Programa de Población, Facultad de Ciencias; Sociales, Universidad de la República, Mdeo. y Rial, J. (1980): Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930, Serie Cuadernos de Ciesu, N° 40, Mdeo. Para mayor información ver Cuadro V.X del Anexo Estadístico y sus notas.

Como se puede apreciar en el Cuadro V.3, a mediados de los noventa el consumo de vino en el Uruguay se ubicaba en un nivel de 29 litros por habitante²²¹. Desde entonces

En el año 1860, había en el Uruguay 75.681 extranjeros, el 33,9% de la población censada, de los cuales el 18% eran de origen europeo y el 9% brasileños. En 1908, sobre un total de 1:042.686 habitantes, el 17,4% eran extranjeros, y de ellos, el 12,5% eran nacidos en Europa (Rial, 1983: 73-75).

²²¹ Como fuera señalado previamente, hasta mediados de la década del noventa el indicador de consumo aparente no refleja el consumo real de vino en el país. En 1875, por ejemplo, el nivel de consumo

hasta 1907, esta variable presentó una fuerte tendencia descendente, producto de una continua caída de las importaciones que no podía ser totalmente compensada por la industria vinícola nacional para el abastecimiento de una población que crecía a altas tasas. En total durante el período 1895-1907 el consumo aparente de vino por habitante en el país se redujo más del 30% (ver Gráfico V.7).

Entre 1907 y 1918 se produjeron fuertes fluctuaciones en el nivel de consumo de vino *per cápita* del Uruguay; durante dicho período el importante desarrollo de la industria nacional comenzó a compensar la vertiginosa caída experimentada por las importaciones vinícolas y permitió satisfacer mejor la creciente demanda interna de esta bebida. El nivel de consumo de vino durante dicho período tuvo un promedio de 21 litros por habitante²²².

A partir de 1918, y como consecuencia del gran dinamismo de la viticultura nacional, el consumo *per cápita* de vino en el Uruguay comenzó a experimentar un fuerte incremento, tendencia que se extendió hasta el final del período investigado. En 1930 el consumo de vino había alcanzado nuevamente los 29 litros por habitante, el mismo volumen que se consumía en el país a mediados de los noventa.

Del análisis anterior parecería desprenderse que el nivel de consumo vinícola de largo plazo en el Uruguay durante el período investigado se ubicó en el entorno de los 29 litros por habitante; y que cuando fue inferior a dicho volumen se debió fundamentalmente a restricciones en la oferta. Este nivel de consumo es relativamente bajo en comparación al de otros países de la región en el período, según lo indican estudios recientes como el de Patricia Barrio (2001) para el caso de Argentina y José del Pozo (2001) para el caso de Chile.

El bajo consumo vinícola en el Uruguay preocupaba a los productores de la época, como se refleja en diversos artículos publicados en la Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros. Uno de estos artículos, expresaba: “*El Uruguay es uno de los países que menos vino consume, no llega a los 25 litros por año y por habitante (...)*”, y se proponía una solución: “*(...) obligar a los uruguayos a que consuman más vino*”²²³.

aparente alcanzaba los 56 litros por habitante, no obstante, a partir de la crisis del comercio de tránsito este volumen se redujo prácticamente a la mitad, sin que existan razones para suponer una reducción de tal magnitud en el consumo real de vinos, sino que por el contrario, el peso cuantitativo y las características culturales del inmigrante en la sociedad uruguaya hacen suponer un aumento relativo en el consumo de esta bebida.

²²² Utilizando una metodología diferente de estimación, Bucheli llega a niveles aproximados de consumo *per cápita* para el período investigado. Para ello se basa en una investigación de Leonardo Calicchio sobre la “Encuesta de Gasto y Consumo” de la Oficina de Trabajo, realizada en el año 1912. Según dicha encuesta, en una familia obrera “tipo” se consumían unos 30 litros de vino anuales *per cápita*, sin embargo, Calicchio señala el dudoso carácter representativo de la muestra, ya que toma el consumo de familias de obreros calificados, cuando la ocupación predominante en el censo de 1908 era la de “jornaleros”. Es precisamente esta observación la que conduce a Bucheli a estimar que el consumo de vino hacia 1912 se aproximó a los 24 litros *per cápita*. (Bucheli, 1999: 14; en base a Calicchio, 1996: 13-16)

²²³ “Propaganda pro-vino”, Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros N°55, Montevideo, enero de 1928, pgs.13-15, citado por Bouret, 2001: 16.

El bajo consumo relativo de vino en el Uruguay podría hacer suponer una significativa ingesta de productos alcohólicos alternativos; fundamentalmente cerveza, que es su sustituto por excelencia. No obstante, la información estadística disponible indica que si bien la industria cervecera nacional tuvo una importante expansión a partir de fines del siglo XIX, el consumo de cerveza no llegó a superar los 9 litros

A modo de síntesis

Como fuera señalado en el Capítulo IV, durante el período en estudio se produjo en Uruguay un aumento prácticamente ininterrumpido del volumen de producción vitícola, lo que posibilitó un importante desarrollo de la industria vinícola nacional. Esta última, iniciada en la década del ochenta del siglo XIX, ya había alcanzado hacia la tercera década del siglo XX un volumen de elaboración superior a 495.000 hectolitros.

El fuerte crecimiento de la industria vinícola durante el período investigado fue, sin embargo, acompañado por un notable estancamiento tecnológico en lo relacionado con las técnicas de elaboración del vino, lo que aparece en primera instancia como una contradicción frente al dinamismo mostrado por los mismos productores en la lucha contra la filoxera.

No obstante, si se incorporan al análisis algunos factores tales como la elevada concentración de la producción vitivinícola, los problemas de escala asociados, la escasez de técnicos en el sector, la escasa demanda potencial por el producto mejorado o la deficiente acción del Estado en pro del refinamiento de los vinos, entre otros, surge que el comportamiento tecnológico en la fase industrial no necesariamente se contradice con el gran dinamismo mostrado en la fase agrícola y la alta sensibilidad a las señales del mercado.

El volumen de importaciones de vino, por su parte, experimentó un descenso prácticamente ininterrumpido a partir de 1889, pasando de 335.929 hectolitros en dicho año a poco más de 10.000 hectolitros en 1930. Esta estrepitosa caída respondió a una diversidad de factores entre los que se destacan las malas condiciones económicas de la población (generalmente como consecuencia de contextos externos adversos), la desorganización de los países beligerantes durante los años de la guerra, y la fuerte política arancelaria llevada adelante por el gobierno.

El vertiginoso crecimiento cuantitativo de la industria vinícola nacional, combinado con la caída sostenida de las importaciones de vino a partir de 1889, posibilitó un importante proceso de sustitución de las importaciones. El mercado local en menos de medio siglo pasó de abastecerse totalmente con vino importado a hacerlo en un 98% con producción nacional. Sobre el final del período la producción local dominaba ampliamente el mercado interno y prácticamente no quedaba margen para continuar con la sustitución de importaciones.

Finalmente, el consumo de vino en el Uruguay estuvo muy ligado a su evolución demográfica, y particularmente, a la llegada a partir de mediados del siglo XIX de una importante masa de inmigrantes procedente de países mediterráneos. El nivel de consumo de largo plazo en el país se aproximó a los 29 litros de vino *per cápita*, aunque al interior del período existieron importantes restricciones de oferta que impidieron que el consumo efectivo alcanzara dicho volumen que fue, durante todo el período investigado, sensiblemente inferior al registrado en otros países de la región.

por habitante en el período investigado, lo que relativiza la hipótesis de que haya existido durante el mismo una significativa sustitución entre ambas bebidas alcohólicas.

Capítulo VI- Desarrollo Regional

“(…) también el vino tiene su estado civil, sus antecedentes que permiten reconocerlo siempre y en todas partes. Tiene su nombre y apellido: la cepa que lo produce y la región de que procede”

Arminio Galanti (1919)

En el presente capítulo se plantea un estudio de la evolución regional de la vitivinicultura en el Uruguay durante el período de *temprana* industrialización. Se presenta en primer lugar la regionalización utilizada para el análisis y posteriormente se expone la evolución de cada una de las regiones vitícolas definidas.

VI.1- Las regiones vitícolas en el Uruguay

Tal como lo señalara el historiador Raúl Jacob (1993), en el Uruguay la demora en encontrar la definitiva identidad territorial, y la singularidad de que el Estado se conformó antes que el país, introdujo un elemento de debilidad que tendió a destacar lo regional sobre lo nacional. En buena medida lo regional estaba determinado por la proximidad física con los países vecinos, generándose en el país una “zona de influencia” argentina y otra brasileña –o más concretamente “riograndense”-. De esta forma en el siglo XIX quedaron delineadas en el territorio uruguayo cuatro regiones: 1) Montevideo y su zona aledaña; 2) el litoral, al oeste, junto al Río Uruguay que separaba al país de Argentina; 3) la frontera, al este, recostada a la línea artificial y a los arroyos y ríos que marcaban los límites con Brasil; y 4) el centro, una zona indefinida en comunicación con todas las restantes²²⁴.

Los cambios tecnológicos ocurridos a partir del último cuarto del siglo XIX – particularmente la expansión del ferrocarril- debilitarían el peso de las regiones y “soldarían” al país con Montevideo, ciudad-departamento que ofició de puerto, centro de funciones político-administrativas y económicas, y mercado consumidor. La zona centro del país fue perdiendo así su flanco sur, que quedó unido a Montevideo a partir del trazado de la red férrea. En el litoral y la frontera, en cambio, la hegemonía de la capital fue atenuada por la relación dual que estas regiones mantuvieron con esta ciudad y con los países vecinos²²⁵.

Con respecto a la actividad vitícola específicamente, la primera regionalización con la que contó el país fue establecida por el Decreto Reglamentario de la ley del 23 de enero de 1906 según el cual, en base a un conjunto de indicadores bioclimáticos²²⁶, se

²²⁴ Jacob, 1993: 8

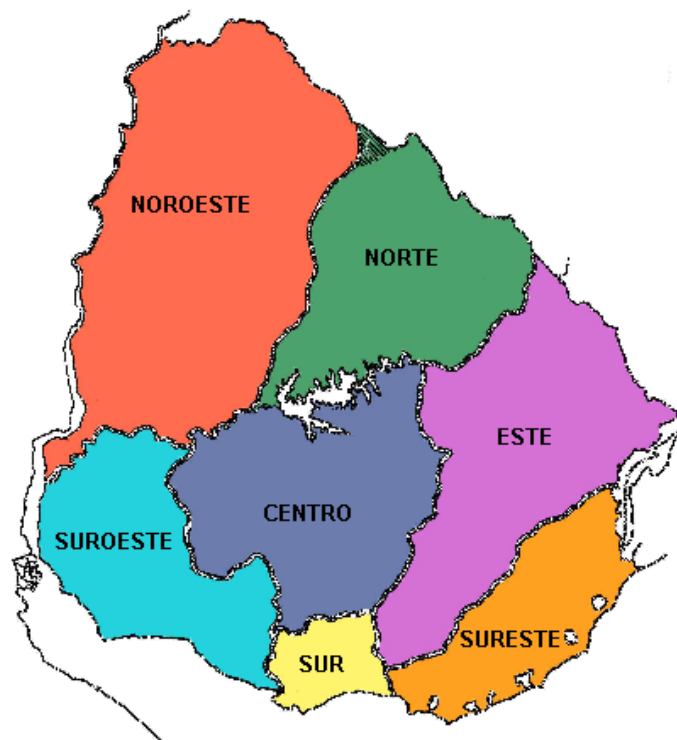
²²⁵ A la importante expansión del ferrocarril que ocurrió principalmente la zona sur del país, se sumó el desarrollo de otras vías de transporte, tales como el carretero, que también se concentró en dicha región. Baracchini (1978) realizó un estudio sobre las comunicaciones de la época en el que señala: “*la red vial carretera mejorada se limita a la región inmediata a la ciudad capital, llegando en 1828, a punto de salida de Montevideo, a las siguientes localidades: San José (92 kms.), Florida (101 kms.), Tala (80 kms.), Aiguá (172 kms.) y Punta del Este (160 kms.)*” (Baracchini, 1978: 178). Ver figura IV.1 del Anexo Estadístico.

²²⁶ Para la realización de esta regionalización se consideraron factores tales como la composición, estructura y fertilidad del suelo, y las condiciones climáticas específicas de cada región.

consideró al territorio nacional dividido en ocho regiones²²⁷. Esta regionalización constituyó un avance muy importante en la legislación vitivinícola nacional, pues permitió clasificar por primera vez la producción de las diferentes zonas del país en base a constataciones científicas provenientes de los laboratorios oficiales²²⁸.

Para la realización del presente trabajo se elaboró una regionalización vitícola *ad hoc*, basada en la establecida por ley en 1906²²⁹. La regionalización propuesta divide al país en siete regiones vitícolas a saber: 1) la región Sur (Canelones y Montevideo); 2) la región Noroeste (integrada por los departamentos de Artigas, Salto, Paysandú y Río Negro); 3) la región Suroeste (Soriano, Colonia y San José); 4) la región Centro (Durazno, Florida y Flores); 5) la región Sureste (Rocha y Maldonado); 6) la región Norte (Tacuarembó y Rivera); y 7) la región Este (Treinta y Tres, Cerro Largo y Lavalleja). Ver figura VI.1.

Figura VI.1- Regiones vitícolas en el Uruguay
(en base a la ley vitivinícola del 23 de enero de 1906)



²²⁷ Las regiones vitícolas definidas por el Decreto Reglamentario de la ley del 23 de enero de 1906 son las siguientes: 1° - Los departamentos de Salto, Artigas, Paysandú y Río Negro; 2°- El de Soriano, y la parte oeste del de Colonia hasta el arroyo San Juan; 3°- El resto de este último departamento y el de San José; 4°- Los de Montevideo, Canelones y Minas (hoy Lavalleja); 5°- Los de Maldonado y Rocha; 6°- Los de Treinta y Tres y Cerro Largo; 7°- Los de Tacuarembó y Rivera; y 8°- Los de Florida, Durazno y Flores (Galanti, 1919: 203).

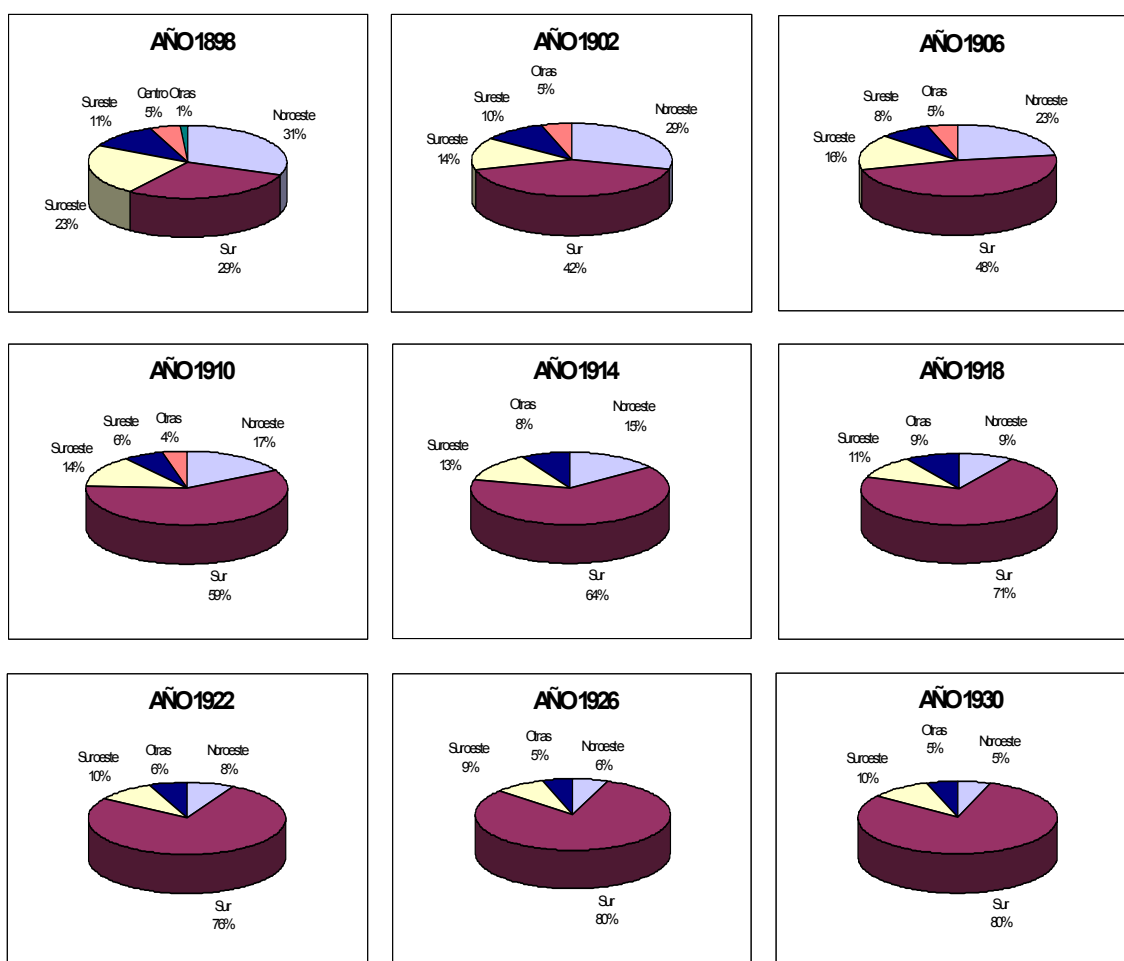
²²⁸ La regionalización establecida por la ley vitivinícola de 1906 fue la única con la que contó el país hasta el año 1991, cuando la necesidad de estudiar con rigor científico las condiciones naturales para el desarrollo de una nueva reconversión del sector —esta vez hacia cepas de mayor calidad enológica— condujo al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) a definir un nuevo mapa vitícola.

²²⁹ Las diferencias entre la regionalización establecida por la ley de 1906 y la utilizada en el presente trabajo derivan de la limitación de no disponer de datos vitícolas desagregados al interior de cada departamento.

Las primeras cifras sobre la actividad vitícola en el Uruguay desglosada por departamentos datan de 1898, año en que el 79% de la superficie de viñedo del país se concentraba en seis departamentos. El más importante era Salto, con el 19% de la superficie destinada a viñedos, seguido muy próximamente por Montevideo, con el 18%; mientras que los departamentos de Canelones, Colonia, Soriano y Maldonado representaban cada uno entre un 10% y un 11% de la extensión vitícola total²³⁰.

Si consideramos esta distribución desde una perspectiva regional, podemos afirmar que en sus comienzos la viticultura se extendió a casi todas las regiones del Uruguay, aunque con una concentración mayor en los extremos noroeste y sur, donde existían los más importantes viñedos (ver Gráfico VI.1).

**Gráfico VI.1- Extensión Vitícola del Uruguay por Regiones (participación en el total de hás. de viñedo)
Años 1898, 1902, 1906, 1910, 1914, 1918, 1922, 1926 y 1930**



Fuente: Uruguay, DCEC, *Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay* (1902-03; 1904-06; 1909-10; 1913-14; 1918; 1922-23; 1926 y 1930), Mbeo.

Notas: Regiones: Noroeste: Artigas, Salto, Paysandú y Río Negro; Sur: Montevideo y Canelones; Suroeste: Soriano, Colonia y San José; Oeste: Maldonado y Rocha; Centro: Durazno, Flores y Florida; Norte: Tacuarembó y Rivera; Este: Cerro Largo, Miras y Treintay Tres.

²³⁰ Ver gráfico VI.I del Anexo Estadístico.

El gráfico indica, sin embargo, que entre fines del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX se produjeron importantes cambios en el desarrollo relativo de las regiones vitivinícolas del Uruguay, que derivaron en una transformación de la estructura territorial de esta actividad. En las próximas secciones analizaremos las particularidades del desarrollo regional de la vitivinicultura en el Uruguay durante el período en señalado.

VI.2- La Región Sur

La región Sur (integrada por los departamentos de Montevideo y Canelones) acusó un sintomático aumento en su extensión vitícola durante el período en estudio. Como se puede apreciar en el Gráfico VI.1, en 1898 estos dos departamentos concentraban el 29% de la superficie de viñedo del Uruguay (1.033 hectáreas), mientras que hacia 1930 su superficie vitícola ya representaba un 80% de la extensión total destinada a este cultivo en el país (9.930 hectáreas). En este mismo período, el número de viñedos de la región Sur también experimentó un crecimiento explosivo (aumentó de 327 a 3.954 establecimientos), lo que significó un incremento anual promedio superior al 8% (ver Cuadro VI.1).

**Cuadro VI.1- Viticultura en el Uruguay por Regiones
(en hectáreas y número de viñedos) Período 1898-1930**

Regiones Vitícolas	Años				
	1898	1906	1914	1922	1930
Sur: - Hectáreas	1.033	2.125	4.091	5.781	9.930
- N° Viñedos	327	796	1.925	2.550	3.954
Noroeste: - Hectáreas	1.107	1.000	957	584	639
- N° Viñedos	261	259	293	260	346
Suroeste: - Hectáreas	836	701	822	738	1.226
- N° Viñedos	146	214	202	257	461
Centro: - Hectáreas	183	185	233	221	386
- N° Viñedos	40	38	61	67	142
Sureste: - Hectáreas	389	371	277	223	264
- N° Viñedos	31	61	42	29	41
Norte: - Hectáreas	50	12	3	3	7
- N° Viñedos	11	6	2	2	4
Este: - Hectáreas	12	24	31	16	32
- N° Viñedos	8	8	13	7	16
Totales: - Hectáreas	3.610	4.418	6.414	7.566	12.484
- N° Viñedos	824	1.382	2.538	3.172	4.964

Fuente:

Uruguay, DGEC, Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay (1902-03; 1904-06; 1909-10; 1913-14; 1918; 1922-23; 1926 y 1930), Mdeo.

El volumen de elaboración de vino de esta región, por su parte, se multiplicó por más de veintiséis entre los años 1898 y 1930, en que pasó de 15.884 a 417.889 hectolitros (ver Cuadro VI.2). Como resultado de este notable crecimiento, la región Sur pasó de concentrar el 47% de la elaboración total del país a fines del siglo XIX a hacerlo en un 84% en el año 1930²³¹.

²³¹ La mayor concentración del volumen de elaboración vinícola implicó, necesariamente, la comercialización de la producción vitícola entre departamentos, siendo Montevideo un neto comprador de

**Cuadro VI.2- Elaboración Vinícola en el Uruguay por Regiones (en hectolitros)
Período 1898-1930**

Regiones Vitícolas	Años				
	1898	1906	1914	1922	1930
Sur	15.884	49.098	125.550	257.606	417.889
Noroeste	11.391	17.741	11.798	10.593	14.615
Suroeste	3.889	22.179	20.600	30.183	41.394
Centro	828	2.678	4.847	8.683	14.253
Sureste	1.409	2.961	1.773	3.423	6.002
Norte	78	-	95	43	192
Este	34	40	167	202	674
Totales	33.513	94.697	164.830	310.733	495.019

Fuente:

Uruguay, DGEC, Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay (1902-03; 1904-06; 1909-10; 1913-14; 1918; 1922-23; 1926 y 1930), Mdeo.

El vertiginoso desarrollo de la vitivinicultura en la región Sur durante el período investigado, es el resultado del fuerte crecimiento de esta actividad en los dos departamentos que la conforman. En efecto, tanto Montevideo como Canelones experimentaron entre 1898 y 1930 un incremento constante en su superficie de viñedo y volumen de vino elaborado²³². Durante este período la extensión vitícola del departamento de Montevideo aumentó de 645 a 5.346 hectáreas (6.8% anual), mientras que Canelones pasó de 388 a 4.584 hectáreas (8% anual). Evolución similar tuvo en ambos departamentos el número de establecimientos vitícolas, que aumentó entre 1898 y 1930 a una tasa de 7.2% anual en Montevideo y 9.6% anual en Canelones, y el volumen de elaboración vinícola, que creció a una tasa promedio de 10.7% anual en ambos casos²³³.

El departamento de Montevideo aumentó fuertemente su participación en la extensión vitícola total hasta el año 1922, cuando llegó a concentrar el 50% de la superficie destinada a este cultivo (3.824 hectáreas). A partir de dicho año, a pesar de que su superficie vitícola continuó creciendo a altas tasas, lo hizo en menor proporción que el crecimiento de esta variable en el país en su conjunto, por lo que su participación comenzó a disminuir hasta llegar al 43% en 1930. La desaceleración en la expansión vitícola de Montevideo parece explicarse por la limitada extensión territorial del departamento; ya desde mediados de la década del diez la información estadística nos indica que se produce un corrimiento de la producción desde Montevideo hacia Canelones posiblemente *“provocado por el ensanchamiento de la ciudad y la consecuente reducción del espacio agrícola capitalino”*²³⁴.

uva durante el período en estudio. En este departamento se concentró históricamente la producción industrial; allí se encontraban la mayoría de los bodegueros sin viñedos del país (ver cuadro VI.VI del Anexo Estadístico).

²³² Ver cuadro VI.I y VI.II del Anexo Estadístico.

²³³ Ver cuadro VI.III del Anexo Estadístico.

²³⁴ Bonfanti, 2001: 10.

Según este autor, uno de los rasgos principales del desarrollo departamental de Canelones, es que en lugar de delinearse como un ámbito regional específico, termina representando una especie de extensión y complemento del Montevideo rural.

El departamento de Canelones, por su parte, que concentrara el 11% de la extensión vitícola del país en 1898 (388 hectáreas), experimentó un fuerte incremento en su participación a nivel nacional durante el período en estudio. Este crecimiento en la superficie de viñedo fue de 7% anual entre 1898 y 1914, y del 9% anual entre 1914 y 1930. En dicho año la participación de Canelones en la extensión vitícola del país ya había llegado al 37%.

Desde el punto de vista de la estructura productiva, Canelones compartió con Montevideo un temprano proceso de fragmentación de la propiedad, fenómeno facilitado por su cercanía e integración con la capital²³⁵. Como se puede observar en el Cuadro VI.3, la región Sur se caracterizó durante el período que abarca el presente análisis por poseer establecimientos vitícolas de menor extensión en relación con los del resto de las regiones del país²³⁶.

**Cuadro VI.3- Extensión Promedio del Viñedo por Regiones (en hectáreas)
Período 1898-1930**

Regiones Vitícolas	Años				
	1898	1906	1914	1922	1930
Sur	3.2	2.7	2.1	2.3	2.5
Noroeste	4.2	3.9	3.3	2.2	1.8
Suroeste	5.7	3.3	4.1	2.9	2.7
Centro	4.6	4.9	3.8	3.3	2.7
Sureste	12.5	6.1	6.6	7.7	6.4
Norte	4.5	2.0	1.5	1.5	1.8
Este	1.5	3.0	2.1	2.3	2.0
Totales	4.4	3.2	2.5	2.4	2.5

Fuente:

Uruguay, DGEC, Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay (1902-03; 1904-06; 1909-10; 1913-14; 1918; 1922-23; 1926 y 1930), Mdeo.

La subdivisión de la propiedad, fue indudablemente un factor favorable al cultivo más esmerado, a lo que se sumó la posibilidad que tenían los viticultores sureños de un mejor y más rápido acceso a la información sobre las técnicas de manejo del cultivo de la vid, para determinar un mayor rendimiento del viñedo en esta región (ver Cuadro VI.4)²³⁷.

²³⁵ Fue muy importante el desarrollo de las vías de transporte entre el departamento de Canelones y la capital del país: en 1872 ya se había trazado la línea del Ferrocarril Central que unía Montevideo con Canelones (pasando por Las Piedras y Progreso) y en 1896 se había inaugurado la carretera Montevideo-Las Piedras, que alcanzaría Canelones en 1908. En dicho año se concluyó también la carretera que unía Toledo con Pando (Baracchini, 1978: 142-144).

²³⁶ Con respecto a este fenómeno, Barrán & Nahum (1978: 26) señalan: “*El minifundio dedicado a la horticultura, fruticultura, viticultura y productos de granja, predominante en Montevideo y sur de Canelones, permitió obtener un elevado rendimiento por hectárea y fue la única salida productiva de la pequeña propiedad, la menor de 100 hectáreas. Por su rendimiento y su ubicación en las más caras tierras del departamento capitalino y del de Canelones, se trató de una pequeña explotación que colocó a su poseedor casi en el mismo rango social que al integrante de la clase media agrícola...*”.

El indicador “extensión promedio del viñedo” no constituye un buen indicador en la medida que no aporta información sobre la distribución de la tenencia de la tierra dedicada a este cultivo; no obstante, y a pesar de sus limitaciones, puede ser de utilidad para realizar comparaciones regionales.

²³⁷ Galanti, 1919: 99.

**Cuadro VI.4- Productividad del Viñedo por Regiones
(en toneladas de uva cosechada por hectárea)
Período 1898-1930**

Regiones Vitícolas	Años								
	1898	1902	1906	1910	1914	1918	1922	1926	1930
Sur	3.4	3.9	5.1	6.5	5.2	6.9	7.0	5.2	6.7
Noroeste	2.6	2.0	2.9	2.3	2.0	3.7	3.0	3.6	3.6
Suroeste	2.9	5.0	4.8	3.8	3.8	6.1	6.1	4.0	5.6
Centro	0.8	3.2	2.2	3.6	3.1	4.7	6.0	2.7	5.3
Sureste	0.6	2.5	1.4	1.8	1.1	1.6	2.8	3.8	3.5
Norte	0.3	0.5	-	1.3	4.6	6.1	2.7	2.0	1.2
Este	0.5	1.1	1.2	2.6	0.9	2.6	3.0	1.3	4.0
Totales	2.0	3.3	4.1	5.0	4.3	6.1	6.5	4.9	6.3

Fuente:

Uruguay, DGEC, Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay (1902-03; 1904-06; 1909-10; 1913-14; 1918; 1922-23; 1926 y 1930), Mdeo.

Otro factor que contribuye a explicar la productividad superior en el Sur está vinculado a la invasión filoxérica que comenzó a afectar al Uruguay a fines de la década del ochenta y que dio origen al proceso de reconversión vitícola. Dicho proceso adquirió especial dinámica en la región Sur, donde se produjo el mayor crecimiento vitícola post-filoxera, lo cual estaría indicando una alta concentración geográfica de los viticultores más progresistas en esta zona del país.

Del análisis anterior se desprende la alta incidencia de la ubicación geográfica como determinante de los procesos de difusión de técnicas culturales y tratamientos de las enfermedades de la vid, fenómeno al cual D.Grigg (1982) denomina difusión espacial de las innovaciones. En particular, este autor señala la difusión por expansión o estímulo, que se produce cuando el agricultor adopta una determinada técnica después de haberla escuchado de su vecino, y de esta forma la innovación se esparce en determinada zona como si fuera una enfermedad contagiosa²³⁸.

En la misma línea de pensamiento, la actual literatura sobre los sistemas de innovación regionales (Maskell et al. 1999, Antonelli, 1999, Gertler, 1995, Niosi, 2000 y Wolfe, 2000, entre otros) enfatiza en que los factores espacio y proximidad contribuyen a crear y compartir el conocimiento tácito. La distancia física, afirman estos autores, es una variable de primera importancia que influencia considerablemente la calidad de las interacciones entre los diversos agentes involucrados en el proceso de innovación²³⁹.

Más allá de los elementos tecnológicos ya señalados, actuaron durante el período en estudio un conjunto de factores de carácter económico, que contribuyen a explicar la fuerte expansión vitivinícola en la región Sur del país.

Interesa señalar que estos rendimientos superiores se lograron a pesar de que en la región del Sur la alta humedad atmosférica hacía necesarios mayores tratamientos contra las enfermedades criptogámicas. (Maeso, 1910: 298)

²³⁸ Grigg, 1982: 156.

²³⁹ Pittaluga, 2003.

Una de las principales causas del desplazamiento de esta actividad hacia el sur radica fundamentalmente en la proximidad de la capital y, por lo tanto, del principal centro de consumo, condición que favorece naturalmente el desarrollo industrial²⁴⁰. En efecto, en esta región (la menor por su extensión geográfica) se concentraba ya desde la década de 1870 un 40% de la población total del Uruguay (138 mil habitantes), y hacia fines del período analizado esta concentración demográfica se había acentuado aún más: en 1930 radicaban en esta región 834 mil habitantes, 48% de la población total²⁴¹.

A principios de la década de 1870 Montevideo tenía unos 105 mil habitantes, concentrando el 31% de la población del Uruguay. Esta concentración se acentuó durante el período investigado, principalmente por el fuerte crecimiento demográfico experimentado por este departamento, sensiblemente superior al del país en su conjunto (3.5% anual, cuando el crecimiento a nivel nacional fue de 2.8%²⁴²). Según Rial y Klaczko (1981) el desarrollo urbano, y primordialmente el montevideano, se debió a las actividades administrativo-políticas, comerciales y de servicios conexos que allí se realizaban²⁴³.

Durante el siglo XIX Montevideo registró fuertes crecimientos demográficos durante los períodos de prosperidad, como resultado de la expansión del comercio de exportación- importación, que permitía incorporar inmigrantes europeos a la economía urbana, mientras que ello ocurría en menor medida en la campaña (ver Cuadro VI.5)²⁴⁴. Un censo general del departamento de Montevideo realizado en el año 1884 muestra que el 44.4% de los habitantes del departamento eran de procedencia extranjera, principalmente de origen italiano (20%) y si tenemos en cuenta el sexo, de los 89.240 hombres residentes, el 51.3% eran extranjeros. Cinco años después (censo de 1889), los extranjeros llegaron a constituir 46.9% de la población (los italianos el 21.9%), y el 54.03% del total residente era de sexo masculino²⁴⁵.

²⁴⁰ Como señala Bonfanti (2001: 20): *“El vino representaba un producto que aseguraba altos rendimientos y precios sostenidos en un mercado interno que, a pesar de estar en construcción, garantizaba una demanda creciente siguiendo el proceso de expansión demográfica y las pautas comportamentales de sectores inmigrantes que, paulatinamente, se integraban a la sociedad uruguaya”*.

²⁴¹ Ver cuadro VI.IV del Anexo Estadístico.

²⁴² Ver cuadro VI.V del Anexo Estadístico.

²⁴³ Rial y Klaczko, 1981: 63.

²⁴⁴ Como fuera señalado en el capítulo IV del presente trabajo, el crecimiento inmigratorio se produjo por oleadas, sustancialmente en el siglo XIX, coincidiendo éstas con los períodos de auge económico y decayendo en los de recesión, en los cuales se produjeron saldos negativos. El Uruguay recibió inmigrantes de las zonas atrasadas de Europa, y en muchos casos se trataba de inmigrantes de origen campesino, la mayoría de los cuales se asentó en Montevideo, dedicándose a actividades económicas urbanas: el comercio y la industria.

²⁴⁵ Hacia 1908 la incidencia de los extranjeros había menguado, descendiendo en el porcentaje global a 30.4%, no obstante, una Memoria de la Inspección de Instrucción primaria de ese año indica que un 60% de los alumnos matriculados en escuela pública tenía padres extranjeros. Finalmente, los datos de 1930 indican que la población extranjera se había reducido al 22.63% (Ver Rial, 1983: 56).

**Cuadro VI.5- Origen de la Población del Uruguay: Montevideo e Interior del País
(en número de personas y porcentaje)
Período 1860-1930**

AÑOS	NATIVOS	INMIGR.	INMIGR. EUROPEA	INMIGR. ITALIANA	POBLAC. TOTAL
DEPARTAMENTO DE MONTEVIDEO					
1860: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	30.190 52.1%	27.726 47.9%	s.d.	7.582 13.1%	57.916 100%
1884: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	91.247 55.6%	72.781 44.4%	65.967 40.2%	32.829 20.0%	164.028 100%
1889: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	114.322 53.1%	100.739 46.9%	93.216 43.3%	46.991 21.9%	215.061 100%
1908: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	215.102 69.6%	94.129 30.4%	83.014 26.8%	40.112 13.0%	309.231 100%
1930: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	507.085 77.4%	148.304 22.6%	s.d.	39.306 6.0%	655.389 100%
DEPARTAMENTOS DEL INTERIOR					
1860: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	117.367 71%	47.955 29.0%	17.600 10.6%	2.627 1.6%	165.322 100%
1900: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	549.896 86.2%	87.903 13.8%	58.602 9.2%	26.297 4.1%	637.801 100%
1908: - N° Habitantes - % s/ Pobl. Total	646.362 88.1%	87.093 11.9%	50.569 6.9%	22.245 3.0%	733.455 100%

Fuente:

Rial, Juan (1983): "Población y desarrollo de un pequeño país; Uruguay 1830-1930", Economía y Sociedad, Serie A, CIESU, Acali Editorial, Montevideo. Cuadros N° 4.2 y 4.3.

El crecimiento demográfico de Montevideo se explica, además, por los cambios en la economía rural registrados a partir de la década del setenta, que al suprimir un número apreciable de mano de obra necesaria originó un proceso de expulsión de población rural que alentó la migración campo-ciudad, siendo este departamento uno de los principales receptores de este proceso de migración interna. Como consecuencia de los dos procesos migratorios anteriormente señalados, Montevideo llegó a concentrar, hacia 1930, un 40% de la población total del país (689 mil habitantes).

El departamento de Canelones, por su parte, durante todo el período en estudio fue el segundo más poblado de Uruguay; en 1870 poseía 33 mil habitantes y hacia 1930 esta cifra había ascendido a 145 mil (8.4% de la población total del país). Si bien el crecimiento demográfico de Canelones no alcanzó las altas tasas registradas para Montevideo fue promedialmente, durante el período 1870-1930, el que registró crecimientos más altos en relación con el resto de los departamentos del interior. Esto se debe en parte a que si bien la mayoría de los inmigrantes transoceánicos se asentó en la capital del país, muchos de ellos también se afincaron en el interior, sobre todo en los departamentos localizados más al sur, donde constituyeron un número importante de la población agrícola²⁴⁶. A esto se le sumó el importante contingente de migración interna

²⁴⁶ Como se señala en la obra de Rodríguez Villamil & Sapriza: "Una de las características más salientes del inmigrante italiano era la de radicarse en ciudades o en sus cercanías; siendo otra de ellas el descollar de la agricultura, aptitud que no siempre pudieron desarrollar, dadas las condiciones del

que seguramente también recibió el departamento de Canelones durante el período analizado.

El fuerte crecimiento demográfico ya señalado en la región Sur, y particularmente su alto componente de inmigración ultramarina que fue impregnando con sus pautas de comportamiento a la sociedad uruguaya, determinó que en esta región se concentrara un importante mercado de consumo para la producción vinícola nacional.

En suma, entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX la actividad vitivinícola tuvo un espectacular desarrollo en la región Sur del país, que en poco más de tres décadas multiplicó casi por diez su superficie de viñedo y por más de veintiséis el volumen de elaboración vinícola. Si bien existieron durante el período elementos de carácter tecnológico que contribuyen a explicar este notable desempeño vitivinícola, probablemente la causa más importante radique en la cercanía con los principales centros de consumo, donde la demanda de vinos estaba en franca expansión, tanto por el crecimiento demográfico como por la difusión de los hábitos de consumo de la población inmigrante, así como la confluencia de diversas circunstancias económicas y políticas posibilitaron la sustitución prácticamente total de las importaciones de vino²⁴⁷.

VI.3- La Región Noroeste

Contrariamente al crecimiento vitivinícola experimentado en la región Sur, la región Noroeste fue perdiendo peso relativo durante el período en estudio (ver Gráfico VI.1). Dicha región, que concentrara casi un tercio de la superficie de viñedo del Uruguay a fines del siglo XIX (1.107 hectáreas), había visto reducida su participación a 15% en el año 1914. Esta tendencia decreciente se acentuó más aún entre 1914 y 1930, período en que la extensión vitícola de esta región se redujo a 639 hectáreas, lo que significaba una participación en la viticultura nacional de apenas un 5%.

Una evolución similar experimentó el número de viñedos en esta región, que si bien no descendió en términos absolutos (pasó de 261 a 346 entre los años 1898 y 1930), no acompañó el importante crecimiento alcanzado a nivel nacional, reduciendo su participación de 32% a 7% en el período analizado (ver Cuadro VI.1). Este resultado concuerda con información proveniente de la documentación compulsada, que indica que luego de la invasión filoxérica un número importante de viticultores de la región Noroeste destinó sus tierras a otros cultivos.

Con respecto al volumen de elaboración, y tal como se puede observar en el Cuadro VI.2, también se produjo un fuerte descenso de la participación de esta región a nivel nacional. Mientras que a fines del siglo XIX la región Noroeste elaboraba más de un tercio del total del vino producido en el Uruguay (11.391 hectolitros en 1898), en 1930 este porcentaje había descendido a 3% (14.615 hectolitros).

medio. El departamento que podía reunir esas dos características por excelencia era Canelones: proximidad a los centros poblados, buenas vías de comunicación. Además fue uno de los pocos lugares de nuestro campo que sufrió un temprano fraccionamiento de la tierra –llegando el fenómeno inverso del resto del territorio nacional: el minifundio- permitiendo al pequeño agricultor de escasísimos recursos la compra de una parcela.” (Rodríguez Villamil & Sapriza, 1982: 105)

²⁴⁷ En el año 1930 el 98% del mercado interno se satisfacía con productos vinícolas nacionales (ver cuadro V.3).

En la región Noroeste se encontraba el por entonces principal departamento vitícola del país: Salto, que en 1898 poseía prácticamente un quinto de la superficie total destinada a viñedos (694 hectáreas). La evolución de la vitivinicultura en la región Noroeste es el resultado en gran parte del proceso experimentado por la actividad en este departamento, que concentró durante el período en estudio entre el 50% y el 75% de la superficie de viñedo regional²⁴⁸.

A pesar de haberse perfilado a finales del siglo XIX como el principal departamento vitícola del Uruguay, Salto experimentó una brusca reducción de esta actividad en las primeras décadas del siglo XX, tanto en términos relativos como absolutos. Luego de alcanzar un máximo en su expansión vitícola en el año 1902 (902 hectáreas), la superficie destinada a este cultivo en el departamento de Salto comenzó a disminuir, cayendo a 650 hectáreas en 1914. La contracción de la actividad vitícola fue aún más brusca entre 1914 y 1918 (disminuyó más del 40% en este solo cuatrienio); mientras que entre este último año y 1930 mantuvo una superficie cultivada de poco más de 300 hectáreas (en 1930 este departamento concentraba apenas el 2.6% del viñedo del país).

La evolución de la viticultura en el departamento de Salto, y más generalmente en la región Noroeste, se puede vincular a una diversidad de factores; a continuación nos concentraremos en el análisis de los que consideramos más relevantes.

Algunos elementos útiles para el análisis de la evolución de la viticultura en esta zona son aportados por María Inés Moraes (1990) en un trabajo que se enfocó en la historia productiva del departamento de Artigas, pero cuyas apreciaciones respecto a la actividad vitícola se pueden extender fácilmente al resto de los departamentos de la región Noroeste. En el citado trabajo la autora afirma que *“En la decadencia de la viticultura [del departamento de Artigas²⁴⁹] confluyeron tres elementos: la política impositiva del Estado, un tratamiento inadecuado –o por lo menos ineficiente- de la viña, y la langosta”*²⁵⁰.

La existencia de importantes dificultades técnicas en el manejo del cultivo de la vid en el norte del país es documentada por un informe del año 1921, elaborado por el Inspector Departamental de Viñedos Daniel Sáez, quien enumeró los principales defectos técnicos constatados en el departamento de Artigas. Sáez destacaba la poca variedad de tipos de cepas cosechadas, con predominio casi exclusivo de la variedad “Harriague”, el desconocimiento de usos de azufre y sulfato de hierro con ácido sulfúrico como métodos preventivos para la sanidad de la planta; las prácticas de poda demasiado temprana y la no prevención de heladas²⁵¹. En su obra sobre la actividad vitivinícola en el Uruguay, Galanti (1919) también coincide en señalar la existencia de *“una especie de dejadez lamentable”* de los viticultores de Salto, que habría afectado fuertemente los niveles de productividad alcanzados en esta región²⁵².

²⁴⁸ Lo seguían en importancia los departamentos de Paysandú y Artigas, con un 5% y 4% del viñedo nacional, respectivamente, mientras que en el departamento de Río Negro esta actividad no había logrado mayor desarrollo (ver cuadro VI.I del Anexo Estadístico).

²⁴⁹ Donde, según Moraes se había alcanzado el auge de la actividad vitícola hacia 1905.

²⁵⁰ Moraes, 1990: 100.

²⁵¹ Moraes, 1990: 103; citado de “La Unión” 12 y 18 de setiembre de 1921 pg.1 “Los Viñedos de Artigas”.

²⁵² Galanti, 1919: 99.

A estas dificultades, relacionadas fundamentalmente con el tratamiento de las enfermedades de la vid y en general con el buen manejo de prácticas culturales, se le debe agregar el efecto desmoralizador que sobre los viticultores de la zona produjeron las continuas invasiones de langosta, plaga que, tal como fuera señalado en el Capítulo IV del presente trabajo, atacó duramente al país durante el período en estudio²⁵³. La langosta entraba por el norte del país y llegaba hasta las zonas agrícolas del sur en un vuelo devastador, pero en el camino destruía la producción agrícola norteña, lo que habría conducido al abandono de esta actividad por parte de muchos viticultores de la región.

En la prensa local de la época frecuentemente se publicaban sendos artículos que daban cuenta del martirio que significó el ataque del acridio para los agricultores de la zona. Aquí se citan algunos pasajes que documentan la gravedad de la situación generada por el ataque de la plaga: *“Un verdadero desaliento y un justificado desánimo acaba de hacer paso a la mayoría de nuestros agricultores. La enorme manga de langosta que desde el viernes, pasa por sobre toda la ciudad y la “saltona” han destruido totalmente una cosecha de uva que se presentaba óptima, a tal punto, que algunos bodegueros nos presagiaban “la mejor cosecha del Salto”. (...) Las plantas de viña, con los racimos a medio madurar, -apenas veinte días faltaban para la vendimia,- muestran sólo racimos cubiertos de langostas. (...) Esa gente trabajadora es posible que, desalentada por la fatalidad terrible que, año tras año se descarga, abandone sus propiedades y se vaya a otra región, donde sus actividades y sus energías puedan verse traducidas en las cosechas esperadas, sin la amenaza constante de la langosta destructora”*²⁵⁴.

Diversas publicaciones de la época también dieron cuenta de este fenómeno que provocaría el abandono de la viticultura por parte de numerosos productores norteños. Por ejemplo, en el *Libro del Centenario del Uruguay* (1925) se señala: *“En el Salto, hace ya varios años, se clausuraron las magníficas bodegas del viñedo de Harriague y sus cepas en plena producción, fueron sustituidas por árboles de naranjos. Otro tanto ha ocurrido en algunas zonas del departamento de Paysandú, debido a que esas regiones se ven expuestas a las invasiones de mangas de langosta que todo lo arrasan”*²⁵⁵. En efecto, entre los años 1914 y 1916 se produjo una drástica reducción del antiguo viñedo de Pascual Harriague (que llegó a poseer 200 hectáreas) por el arranque voluntario de la gran mayoría de las cepas²⁵⁶.

La incidencia de la plaga de la langosta en el desarrollo de la viticultura del noroeste del país, así como las dificultades para el manejo del viñedo, se pueden ver reflejadas en los bajos niveles de productividad vitícola que tuvo esta región durante todo el período en estudio. Entre 1898 y 1930, en promedio, la productividad por hectárea de la región Noroeste apenas alcanzó un 53% de la obtenida en la región Sur (ver Cuadro VI.4²⁵⁷).

²⁵³ El problema de la langosta, también era esencialmente tecnológico, puesto que sólo el hallazgo de recursos eficaces para combatirla había de liberar a la agricultura nacional –y local- del flagelo. Ello ocurriría fuera del período en estudio (1942) cuando irrumpieron sistemas de exterminio descubiertos en Inglaterra y puestos en práctica a escala mundial (Moraes, 1990: 64).

²⁵⁴ Diario *La Tarde*, Salto, 22 de enero de 1917.

²⁵⁵ *Libro del Centenario...*, 1925: 182.

²⁵⁶ Galanti, 1919: 123.

Este establecimiento, de aproximadamente 2.000 hectáreas, fue rematado en el año 1917. (Diario *La Tarde*, Salto, 15 de enero de 1917)

²⁵⁷ A los bajos niveles de productividad vitícola de la región Noroeste concurrieron además las dificultades ya mencionadas derivadas de la práctica agrícola.

El tercer elemento señalado por Moraes, está relacionado con la política impositiva del Estado. Según esta autora, el impuesto fijado por la ley de 1903 significó un golpe mortal a la viticultura en esta región, pues la diferenciación entre vinos naturales y artificiales en función de su graduación alcohólica, contemplaba sólo los parámetros químicos de los vinos del sur. Debido al clima subtropical de la zona norte del país, los vinos allí elaborados frecuentemente elevaban su composición alcohólica por encima de los límites establecidos en la ley y eran por ello considerados artificiales y gravados con un impuesto²⁵⁸. En términos estrictos esta conflictiva situación debería de haberse solucionado a partir del año 1908, cuando se comenzó a aplicar el Decreto Reglamentario de la ley vitivinícola de 1906 (por el cual se definieron las regiones vitícolas); sin embargo, durante el período comprendido entre 1908 y 1930 sólo en tres oportunidades se fijaron valores excepcionales para los departamentos de la región Noroeste en los límites de la relación alcohol-extracto de los vinos naturales²⁵⁹.

Como ya fuera señalado en el Capítulo IV, la ley vitivinícola de 1903 fue muy criticada, tanto por parte de los viticultores como de vinicultores y comerciantes; y su aplicación no pareció tener mayor éxito en el combate a la adulteración de vinos. El entonces importante vitivinicultor salteño José Moll brindaba al respecto su opinión a la prensa en los siguientes términos: *“Los vinos salteños tendrán la aceptación que se merecen por su bondad natural el día en que se establezca una ley de vinos que llene las necesidades imprescindibles y prohíba terminantemente la fabricación de esos brebajes artificiales que hoy se toleran y cuya venta se permite (...)”*²⁶⁰.

Adicionalmente, la legislación vitivinícola vigente interponía otro escollo al desarrollo de la región: la Dirección de Impuestos Internos controlaba la composición química de los vinos nacionales a través de una Oficina de Análisis en Montevideo. Los viticultores debían enviar sus muestras a la capital, y luego de expedido el resultado de los análisis, recién podían entrar al circuito de comercialización. Esto entrañaba, para los productores norteños una desventaja insalvable. Como expresa claramente un artículo publicado en el diario *“La Nación”* en el año 1930: *“(...) Aquí se cosecha con mucha más anterioridad la uva, que en los departamentos del sur, y por lo tanto se elabora un par de meses antes el vino. La demora en expedirse la Oficina de Análisis hace que los que en el sur cosechan más tardíamente, vendan vino primero que los de esta zona. Nuestros bodegueros pierden así oportunidad de colocar sus vinos a buenos precios en los departamentos del sur, por una demora que no se justifica, de la Oficina de Análisis”*²⁶¹.

Otro elemento que seguramente incidió sobre el desarrollo agrícola de la región Noroeste estuvo vinculado a un importante cambio en la tecnología de transporte experimentado durante el período en estudio. Desde 1890 al unirse la red ferroviaria del

²⁵⁸ Esta situación alcanzó en 1904 al propio Pascual Harriague; prensa local de la época documenta que en dicho año la inspección de vinos declaró artificiales e incursos en multa a una gran cantidad de vino (aproximadamente 1:200.000 litros) elaborado en su Granja (Diario *El Imparcial*, Salto, 1° de diciembre de 1904).

²⁵⁹ En 1920 y 1922 se permitió que los vinos procedentes de los departamentos de Salto y Artigas tuvieran una suma alcohol-ácido superior, mientras que en 1923 esta excepción alcanzó también a los vinos procedentes de Paysandú (*Anuarios Estadísticos...*, año 1930).

²⁶⁰ Opiniones vertidas por el vitivinicultor salteño José Moll en el diario *La Tarde*, Salto, 13 de febrero de 1917.

²⁶¹ *“La Nación”*, 7 de junio de 1930 pg. 3 *“Las Muestras de Vinos”*, citado por Moraes, 1990: 102.

litoral norte del río Uruguay a la línea de Montevideo a Rivera²⁶², el tráfico fluvial comenzó a decaer y se redujo la importancia de los departamentos de Salto y Paysandú como centros de intermediación comercial situados sobre el Río Uruguay²⁶³. A esto se le sumó el efecto de las políticas fiscales proteccionistas que hacían antieconómico el comercio legal de trasbordo, elementos ambos que cerraron importantes espacios económicos para la colocación de la producción regional²⁶⁴.

Por otra parte, la importante distancia que separaba a la región Noroeste con la capital del país (donde se encontraba el principal mercado de consumo), y el elevado costo de los transportes, no constituyeron un incentivo para la producción destinada a la venta en otras regiones²⁶⁵.

En suma, entre fines del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, la viticultura decayó fuertemente en la región Noroeste, que en este período pasó de ser la principal región vitícola del Uruguay a concentrar apenas un 5% de la superficie destinada a este cultivo en el país. Esta evolución se explica por la confluencia de una serie de factores; algunos de carácter sanitario y tecnológico, como lo fueron las dificultades técnicas en el manejo del viñedo y el ataque continuo de enfermedades y plagas, entre las que se destacó la acción devastadora de la langosta. Pero también tuvieron una incidencia muy fuerte algunos elementos de índole política, como el carácter centralista de la legislación vitivinícola del país; y factores de naturaleza económica, como la distancia con los principales centros de consumo, los elevados costos del transporte y la crisis del comercio de tránsito.

VI.4- La Región Suroeste

La región Suroeste (integrada por los departamentos de Colonia, Soriano y San José) figuraba hacia fines del siglo XIX como una de las más importantes desde el punto vitícola; con 836 hectáreas de viñedo concentraba prácticamente un cuarto de la

²⁶² En 1887 se culminó el tramo del *Ferrocarril Central* que iba de Montevideo a Río Negro al Norte; ese mismo año se culminó al tramo del *Noroeste* que iba de Salto al Cuareim, mientras que en 1890 se culminó la línea de ferrocarril *Midland* que unía ambos tramos (de Paso de los Toros (Río Negro) a Salto). (*Anuario Estadístico*, 1930: 344-346)

²⁶³ Hasta entonces los únicos centros urbanos avanzados del país eran las capitales de estos dos departamentos conjuntamente con Montevideo.

²⁶⁴ La región Noroeste tampoco experimentó durante el período un crecimiento poblacional que sustentara su desarrollo agrícola, por el contrario, a partir de 1900, el crecimiento de los cuatro departamentos que la conforman fue inferior al crecimiento demográfico del país en su conjunto y el peso de la región en la población total se redujo del 14 al 11% entre 1898 y 1930. Esto significa que el crecimiento demográfico de la región no actuó como impulsor de la demanda de la producción vinícola. (Ver cuadros VI.IV y VI.V del Anexo Estadístico).

²⁶⁵ En los documentos de la época abundan las quejas y los reclamos por los elevados costos del ferrocarril. Como lo expresara Peter Winn (1975) en su crítica a los efectos de las inversiones que conformaron el “imperio informal británico” en el Uruguay: “*Las altas tarifas cobradas por el monopolio ferrocarrilero de facto establecido por los ingleses implicaron que el servicio ni aparejase ninguna reducción sustancial de los costos del transporte y que las esperadas ventajas en materia de ahorro, fomento de la agricultura, inmigración y diversificación económica no llegaron nunca a materializarse*” (Winn, Peter “El imperio informal británico en el Uruguay”, Montevideo, EBO, 1975: 57; citado por Rial, 1983: 16).

Esta idea es compartida por Barrán y Nahum, quienes afirman que el ferrocarril inglés no benefició a la agricultura nacional, salvo a la periférica de Montevideo; y que en el norte la obstaculizó contribuyendo a consolidar la propiedad ganadera (Barrán y Nahum, 1978: 140).

superficie total destinada a este cultivo en el país (ver Gráfico VI.1). En términos absolutos, la extensión vitícola de la región Suroeste aumentó un 47% entre 1898-1930; no obstante, su participación relativa se redujo al 10% durante dicho período. Esto significa que si bien se produjo una expansión de la viticultura en esta región, ésta fue, en promedio, significativamente menor al crecimiento de la actividad a nivel nacional.

Algo similar ocurrió con el número de establecimientos vitícolas en la región Suroeste, que si bien se triplicó entre 1898 y 1930 (pasó de 146 a 461 establecimientos), redujo a la mitad su participación a nivel nacional; y con el volumen de elaboración vinícola, que pasó en este período de 3.889 a 41.394 hectolitros, pero su participación en el total del país también disminuyó (Cuadros VI.1 y VI.2).

La región Suroeste se caracterizó por un alto nivel de productividad vitícola, aunque tendió a mantenerse por debajo de los niveles de la región Sur. Durante el período investigado se observa una rápida convergencia de estos niveles, fundamentalmente a partir de 1918, posiblemente como resultado del propio proceso de reconversión²⁶⁶.

En el año 1898 los departamentos de Soriano y Colonia poseían 359 y 391 hectáreas de viñedo, respectivamente, lo que equivalía aproximadamente a un 10% de la superficie vitícola del país cada uno²⁶⁷. A pesar de poseer similar superficie de viñedo, ambos departamentos experimentaron una evolución muy diferente de esta actividad durante el período en estudio. El departamento de Soriano sufrió una brusca reducción de su extensión vitícola a fines del siglo XIX por la desaparición de los viñedos de mayor tamaño, y si bien con posterioridad a esta fecha la viticultura se comenzó a incrementar nuevamente, no llegó a recuperar los niveles iniciales por lo menos hasta 1930. En dicho año su participación en la superficie vitícola total del país se había reducido al 2% y elaboraba menos del 1% de la producción vinícola nacional.

El departamento de Colonia mantuvo e incluso incrementó su superficie vitícola y el número de establecimientos entre 1898 y 1930; no obstante, su participación en la extensión vitícola total se redujo durante dicho período del 10% al 4.4%. El volumen de elaboración vinícola de este departamento experimentó una evolución similar: si bien aumentó fuertemente entre 1898 y 1930, redujo de 11% a 4% su participación a nivel nacional.

San José, por su parte, que carecía de importancia como departamento vitivinícola hacia fines del siglo XIX (en 1898 sólo poseía 14 viñedos ocupando una extensión de 86 hectáreas), experimentó un rápido desarrollo de esta actividad hacia fines del período analizado. En 1930 este departamento tenía 171 viñedos en 435 hectáreas (3.5% del total de la superficie vitícola del país), y elaboraba 14.044 hectolitros de vino anuales (3% de la producción nacional).

Hacia la tercera década del siglo XX la región Suroeste constituía la segunda región vitivinícola del país, a pesar de que el desarrollo alcanzado por la actividad se mantenía aún muy bajo en relación a la región Sur. El departamento de Colonia se mantuvo en tercer lugar por su superficie de viñedo y volumen de elaboración, mientras que fue

²⁶⁶ En 1930 se producían en esta región 5.6 toneladas de uva por hectárea, cuando el rendimiento en la región Sur alcanzaba por esa fecha las 6.7 toneladas (ver cuadro VI.4).

²⁶⁷ No obstante, mientras que Soriano poseía apenas 18 viñedos, en Colonia éstos ascendían a 114 (ver cuadros VI.I y VI.II del Anexo Estadístico).

adquiriendo importancia y se posicionó en cuarto lugar el departamento de San José. Esto refuerza la tesis de la concentración de la actividad vitícola en la zona sur del país, cerca de los mercados más importantes de consumo; aunque probablemente también haya incidido en el desarrollo de esta región la alta densidad y temprano desarrollo de las comunicaciones con la capital²⁶⁸.

VI.5- La Región Centro

Esta región está comprendida por tres departamentos (Florida, Flores y Durazno), pero en sólo el primero de ellos la actividad vitivinícola adquirió relevancia durante el período analizado.

En 1898 la región Centro poseía 183 hectáreas de viñedo (5% de la superficie vitícola del Uruguay) distribuidas en 40 establecimientos (ver Cuadro VI.1). Durante el período en estudio, se duplicó la superficie vitícola de esta región, no obstante, la misma perdió peso en la extensión vitícola total, pasando de 5% a 3% entre 1898 y 1930. El volumen de elaboración regional, por su parte, tuvo un crecimiento aún más espectacular durante el citado período, en el cual pasó de 828 a 14.253 hectolitros (ver Cuadro VI.2).

Los niveles de productividad de la región Centro fueron sensiblemente inferiores a los de la región Sur a fines del siglo XIX (0.8 toneladas de uva por hectárea frente a 3.4 cosechadas en el Sur), no obstante lo cual hacia 1930 se había logrado una convergencia importante entre los niveles de rendimiento de ambas regiones: 5.3 y 6.7 toneladas de uva por hectárea, respectivamente (ver Cuadro VI.4).

La expansión de la actividad vitivinícola en la región Centro se explica fundamentalmente por el importante desarrollo alcanzado por la misma en el departamento de Florida. En el año 1898 este departamento poseía 135 hectáreas de viñedo (aproximadamente un 4% de la superficie vitícola total del Uruguay) de las cuales 84 hectáreas estaban concentradas en un sólo establecimiento ubicado en la localidad de La Cruz: la Sociedad Vitícola Uruguaya. Hacia 1930 Florida ya tenía una extensión vitícola de 330 hectáreas (3% de la superficie de viñedos del país) y elaboraba 12.908 hectolitros de vino (3% del volumen elaborado a nivel nacional).

Probablemente haya incidido en el desarrollo vitivinícola de esta región, y fundamentalmente del departamento de Florida, la densa comunicación vial que tuvo durante el período en estudio con la capital del país gracias a la temprana implantación de líneas de ferrocarril. En efecto, en 1874 ya se había culminado la línea que unía la localidad de 25 de Agosto (Canelones) con Durazno y atravesaba el departamento de Florida por el oeste (pasando por el establecimiento de La Cruz); mientras que en 1891 se inauguraba la línea que unía San Ramón (Canelones) con Nico Pérez y cruzaba el mismo departamento por la zona este²⁶⁹.

²⁶⁸ En 1876 ya se había culminado el ramal del Ferrocarril Central que unía 25 de Agosto (Canelones) con San José; en 1899 la línea del Ferrocarril Oeste que unía esta última ciudad con Puerto Sauce (Colonia); y en 1901 las líneas de dicho ferrocarril que unían Rosario con Colonia y Mal Abrigo (San José) con Mercedes (Soriano). (*Anuarios Estadísticos...*, 1930: 343)

²⁶⁹ *Anuarios Estadísticos...*, 1930: 343.

VI.6- La Región Sureste

La región Sureste, integrada por los departamentos de Maldonado y Rocha, concentraba el 11% de la superficie vitícola total del Uruguay en el año 1898, cuando poseía 389 hectáreas de viñedo distribuidas en 31 establecimientos (ver Gráfico VI.1). Esta participación relativamente importante se explica fundamentalmente por el desarrollo de la actividad en Maldonado, departamento que a fines del siglo XIX representaba el 92% de la extensión vitícola regional. Más precisamente, la importancia de la vitivinicultura regional se debió a la existencia en el mencionado departamento del que sería el mayor viñedo del país: el Establecimiento Vitícola “La Industrial”, que llegó a poseer durante el período analizado unas 250 hectáreas cultivadas con vid. La actividad vitícola en Rocha, por su parte, careció de relevancia estadística durante el período en estudio y a partir de 1918 ni siquiera se registra la existencia de viñedos en dicho departamento.

Las región Sureste (más precisamente el departamento de Maldonado) experimentó durante el período investigado una continua pérdida de participación en la superficie vitícola nacional, llegando a representar apenas el 2% de la misma en el año 1930. En términos absolutos, la superficie de viñedos de esta región también descendió, aunque menos sensiblemente (en 1930 aún poseía 264 hectáreas cultivadas). Por su parte, el volumen de vino elaborado en el sureste del país se cuadruplicó entre 1898 y 1930, no obstante lo cual, se redujo su participación a nivel nacional de 4% a 1% durante dicho período.

La productividad vitícola de la región analizada se mantuvo con niveles promedio sensiblemente inferiores a los de la región Sur durante todo el período en estudio (no alcanzó el 39% de dichos rendimientos), manteniéndose aún en 1930 una brecha muy significativa: 3.5 toneladas de uva por hectárea cosechadas en la región Sureste, frente a 6.7 en la región Sur (ver Cuadro VI.4).

La evolución de la viticultura en la región Sureste es el resultado, en gran parte, de la decadencia de esta actividad en el establecimiento que a fines del siglo XIX concentraba más del 60% de la superficie vitícola regional: el ya mencionado establecimiento “La Industrial”, propiedad del reconocido empresario Francisco Piria.

La documentación compulsada indica que el desarrollo de la viticultura en el establecimiento de Piria fue fuertemente afectado por las frecuentes invasiones de langosta y el ataque de la filoxera. A respecto, escribía Martínez Cherro (1990): “*Las plagas de langostas arrasaron más de una vez con viñas, eucaliptus, pinos, olivos y cuanta cosa verde viviente, fueran de Piria o de quien fuese*”²⁷⁰. Pero al parecer, mucho peor que la langosta fue el ataque de la filoxera; un informe elaborado por el Ing. Agr. Teodoro Álvarez señala que la invasión filoxérica había devorado en 1902 sólo en este establecimiento “*unas 74 hectáreas de viña sin injertar*”²⁷¹.

Estos contratiempos, sumados a las numerosas enfermedades criptogámicas que afectaban la vid incidieron negativamente sobre la rentabilidad de esta actividad, en la medida en que, como señalara Martínez Cherro el monto de las ventas de la producción vitivinícola resultaba pequeño en comparación con la enorme inversión realizada en el

²⁷⁰ Martínez Cherro, 1990: 54.

²⁷¹ Piria, 1902.

establecimiento²⁷². Esto condujo a que Piria derivara sus energías y capitales hacia otras actividades menos riesgosas; como señala Galanti (1919) en su obra: “*otras empresas más fáciles y más remuneradoras lo distrajeron del entusiasmo por la industria vitivinícola*”²⁷³.

Finalmente, cabe señalar que en la región Sureste el ferrocarril tuvo un desarrollo escaso y tardío, por lo que no constituyó un incentivo para el despegue de la vitivinicultura regional: recién en el año 1914 se culminó la primer línea, que unía Puerto del Inglés con Pan de Azúcar (pasando cerca del establecimiento “La Industrial”)²⁷⁴. Por otra parte, y tal como lo manifestara en numerosas oportunidades el propio Piria, las elevadas tarifas de este medio de transporte tampoco constituyeron un estímulo para la producción vitivinícola en la región²⁷⁵.

En las regiones Norte (Tacuarembó y Rivera) y Este (Cerro Largo, Minas y Treinta y Tres), por su parte, la actividad vitivinícola careció de relevancia estadística durante el período considerado, tal como se puede apreciar en los Cuadros VI.1 y VI.2.

A modo de síntesis

En sus comienzos, la vitivinicultura se extendió a casi todas las regiones del Uruguay, aunque con una concentración mayor en los extremos noroeste y sur. Sin embargo, un conjunto de factores de diversa naturaleza, determinaron que entre fines del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX se modificara sensiblemente la estructura territorial de esta actividad.

Durante el período que comprende el presente estudio, las regiones Sur, Centro y Suroeste experimentaron un aumento de su superficie de viñedo y alcanzaron los mayores niveles de productividad vitícola; mientras que ocurrió lo contrario en las regiones Noroeste y Sureste. La evolución regional antes descrita indica que la viticultura tuvo mayor desarrollo en las zonas más cercanas geográficamente y/o mejor comunicadas con la capital. Esto permite afirmar que la estructura territorial de la actividad estuvo muy vinculada tanto a la difusión espacial de las técnicas de manejo del cultivo de la vid, como al fenómeno de concentración demográfica y formación del mercado de consumo en la zona sur del país.

En las regiones Noroeste y Sureste, por su parte, los bajos rendimientos asociados al manejo ineficiente del cultivo de la vid, conjuntamente con los altos riesgos de producción derivados del frecuente ataque de enfermedades y plagas, y los elevados costos de los fletes, redujeron la rentabilidad de la actividad vitícola, que en gran parte

²⁷² Ver Martínez Cherro, 1990: 70.

²⁷³ Galanti, 1919: 145.

Galanti se refería sin dudas a la actividad turística y hotelera que este empresario comenzó a desplegar con éxito en su establecimiento de Pan de Azúcar, así como sus importantes inversiones en selvicultura.

²⁷⁴ En 1916 se completó la línea que une La Paloma con Rocha y en 1928 la que unía esta ciudad con la localidad de Garzón. (*Anuarios Estadísticos...*, 1930: 343)

²⁷⁵ Como señala en su obra Martínez Cherro: “*Una vez establecido el tren balneario y al amparo del importante desarrollo del turismo en el mismo, la compañía inglesa comenzó a obtener pingües beneficios por la venta de pasajes a Pan de Azúcar, beneficios que trató de incrementar encareciendo la tarifa*” (Martínez Cherro, 1990: 98).

se fue sustituyendo por otros cultivos. Particularmente en la región Noroeste se sumaron a los factores antes expuestos la incidencia negativa de una legislación que perjudicaba la vitivinicultura local, y la mayor distancia con los principales centros de consumo.

En suma, entre fines del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX confluieron diversos factores de carácter sanitario, tecnológico, económico y político que determinaron el desplazamiento de la vitivinicultura hacia la zona sur del país, donde esta actividad se concentró fuertemente.

TERCERA PARTE

EMPRESAS Y EMPRESARIOS VITIVINÍCOLAS: APROXIMACIÓN DESDE UN ESTUDIO DE CASOS

Capítulo VII- Tipología y Selección de Casos

“(...) la storicità è l’essenza della comprensione del cambiamento e delle basi per intendere innovazione, sviluppo e coordinamento delle imprese come un insieme di risposte non solo adattative e isomorfe all’ambiente”.

Giulio Sapelli (1993)

Tanto la complejidad del objeto de estudio del presente trabajo, como el enfoque teórico escogido para su abordaje, requieren de la utilización de técnicas de investigación que permitan iluminar el carácter específico de la conducta tecnológica de las empresas. Procurando captar dichas especificidades en que se plantea la realización de un estudio de casos. En este capítulo se presenta una tipología de las empresas del sector vitivinícola en el Uruguay durante el período investigado, así como las unidades seleccionadas para el estudio²⁷⁶.

VII. 1- Construcción de una Tipología de Empresas

Como fuera señalado en la *Segunda Parte* del presente trabajo, la expansión vitícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana* generó una estructura dual de la propiedad vitícola y una importante concentración de la producción en la fase industrial. Esto conduce a elaborar una taxonomía de las empresas del sector vitivinícola que permita reflejar dicha heterogeneidad y contribuya a una aprehensión más profunda y adecuada del comportamiento tecnológico empresarial.

A tales efectos, se construyó una tipología de las empresas del sector en base a dos variables que según el análisis documental surgen como relevantes para analizar el objeto de estudio: el tamaño del establecimiento y la conformación del capital de la empresa. Seguidamente se profundiza sobre las variables seleccionadas.

A través de la variable “tamaño del establecimiento” se procura diferenciar a la pequeña explotación de las empresas vitivinícolas medianas y grandes. En este sentido, se entiende por pequeña empresa a la unidad económica en la cual la familia tiende a ser el núcleo central de la toma de decisiones de producción, de consumo y de distribución de los ingresos, y que funciona mediante la incorporación del propio trabajo familiar²⁷⁷.

En el presente trabajo el tamaño del establecimiento se mide en términos de extensión vitícola²⁷⁸. En base a dicha variable, se clasifican las empresas en dos categorías: “establecimientos de hasta 10 hectáreas de viñedo” y “establecimientos de más de 10 hectáreas de viñedo”. La justificación del criterio seleccionado responde

²⁷⁶ Para realizar el estudio de caso, se consideraron solamente las empresas vitivinícolas, esto es, se excluyeron los establecimientos vitícolas que no realizaban vinificación y las bodegas que no tenían producción vitícola. La adopción de este criterio apuntó a captar tanto la fase agraria como la industrial de la actividad vitivinícola, además de simplificar el análisis.

²⁷⁷ Bentancor, 2003.

²⁷⁸ La razón por la cual no se considera la capacidad de bodega para medir la dimensión de la empresa, radica fundamentalmente en que no se cuenta con registros detallados de esta variable durante el período investigado.

fundamentalmente al interés de establecer una extensión límite que permita clasificar a las empresas vitivinícolas entre aquellas que utilizan básicamente mano de obra familiar en su explotación, de las que utilizan mayor proporción de trabajo asalariado.

La elección del tamaño de corte se basó en los resultados del análisis documental del sector, según el cual existía en el período una fuerte concentración de los viticultores en establecimientos con menos de 10 hectáreas de viñedos²⁷⁹. Si además tenemos en cuenta que – tal como se expresa en el *Libro del Centenario* (1925)- la mayor parte de los viticultores contaba con extensiones pequeñas, que se podían cultivar con el trabajo de la propia familia²⁸⁰, podemos estimar que en el Uruguay durante el período investigado la extensión límite para realizar una explotación vitícola sin contratar mano de obra asalariada se encontraba en el entorno de las 10 hectáreas²⁸¹.

La extensión de viñedo determina, sin lugar a dudas, la proporción del trabajo familiar empleado, siendo la relación entre ambas variables inversa, es decir a medida que aumenta el tamaño disminuye la proporción de trabajo familiar. A su vez, estas categorías -trabajo familiar y asalariado- son útiles a nivel explicativo en la medida en que muestran asociaciones con fenómenos conductuales, tales como incorporación tecnológica, sistemas de gestión empresarial, asociación con gremiales, tipos de producto final, mercados a los que accede la empresa, canales de comercialización, envasado, etc²⁸².

La segunda variable utilizada en la tipología –“conformación del capital”- permite clasificar a las empresas en dos categorías: las de capital familiar –“empresas familiares”- y las que se conforman por asociación de capitales, ya sea en forma de cooperativa o de sociedad anónima –“empresas no familiares”-.

Este último tipo de empresas – al que Bentancor (2003) denomina “organizaciones económico productivas” - se constituye cuando dos o más personas aportan capital con la finalidad de distribuir las ganancias que produzca la actividad comercial en proporción al capital aportado por cada una. Se trata de empresas cerradas - una vez obtenido el capital inicial la sociedad limita el número de socios-, con un plazo limitado de duración, y donde la participación de los socios es regulada por el capital social aportado²⁸³.

Las empresas no familiares en general conforman una organización productiva significativamente diferente a las familiares, existiendo por lo pronto desigualdades iniciales en lo tecnológico, en lo financiero y en lo organizativo, que conducen a que estos grupos de empresas desarrollen comportamientos tecnológicos heterogéneos.

²⁷⁹ Ver Cuadro IV.IV del Anexo Estadístico.

²⁸⁰ *Libro del Centenario...*, 1925: 182.

²⁸¹ Esta extensión se encuentra en el orden de las estimaciones realizadas por Colomé et al (2001) para el caso de las unidades familiares campesinas en Cataluña a mediados del siglo XIX. Según dichos autores, el tipo más frecuente de unidades familiares campesinas estaba formado por una pareja adulta con un par de hijos menores, y “*tal composición dotaba a la unidad familiar de capacidad laboral suficiente para cultivar unas 9 hectáreas en la zona bajoampurdanesa, entre 9 y 10 hectáreas en el Penedès y 4 hectáreas de regadío en el Segrià*” (Colomé et al, 2001).

²⁸² Filardo, 1996: 13.

²⁸³ Bentancor, 2003.

En la Tabla VII.1 se presenta la tipología elaborada para analizar el comportamiento tecnológico de las empresas vitivinícolas uruguayas durante el período de industrialización *temprana*.

Tabla VII.1- Tipología de Empresas Vitivinícolas

Tipo de Empresa / Conformación del Capital	Tamaño de la Empresa según Extensión del Viñedo	
	Pequeña (<=10 há.)	Mediana y Grande (>10 há.)
Familiar	1	2
No Familiar (Asociación de Capitales)	3	4

VII.2- Selección de los Casos a Estudiar

En base a la tipología descrita en la sección anterior, se seleccionaron cinco casos de estudio. Seguidamente se detallan los criterios utilizados para realizar la selección y se presentan los casos seleccionados.

La celda 1 de la tipología corresponde a la pequeña empresa familiar, explotación ampliamente predominante en la vitivinicultura uruguaya durante el período investigado (91% del total de empresas vitivinícolas en el año 1915²⁸⁴). No obstante, en la mayoría de los casos no se ha conservado documentación alguna sobre este tipo de empresas, existiendo importantes dificultades inclusive para su identificación²⁸⁵. Por las razones antes expuestas, en la celda 1 se seleccionó un único caso de estudio: la Bodega de Cesare Pisano. Se trata de una empresa vitivinícola situada en la región Sur –más concretamente en Progreso, departamento de Canelones- y cuya superficie de viñedo (4 hectáreas) se ubica en el promedio de extensión vitícola de los establecimientos de dicha región.

Debido a las dificultades encontradas para recabar información documental sobre la empresa seleccionada, para realizar el estudio se recurrió fundamentalmente a la recuperación de información a través de la realización de entrevistas con informantes

²⁸⁴ Estimación propia en base a registro de empresas correspondiente al año 1915 (Galanti, 1919).

²⁸⁵ Las dificultades para la recuperación de archivos empresariales en el caso de las pequeñas explotaciones ya han sido señaladas por diversos historiadores de la empresa. Covino (1993), por ejemplo, afirma que la reducida dimensión societaria de este tipo de empresas no favorece la acumulación de documentación, por lo cual el archivo histórico frecuentemente se reduce a la carta de familia.

clave. La fuente oral tiene la desventaja de no ser “objetiva”, esto es, no puede ser sometida a las formas tradicionales de crítica de fuentes, sin embargo, en muchos aspectos es más rica que las fuentes tradicionales. En efecto, y tal como señala Ducio Bigazzi, los testimonios orales presentan una doble posibilidad de lectura: por un lado como acercamiento factual a episodios y datos de la historia de la empresa sobre los cuales no existe o es insuficiente -o elusiva- la documentación escrita; por otro lado como oportunidad para el estudio de la dedicación, la mentalidad y la cultura de los empresarios, de los administradores y de los técnicos²⁸⁶.

La celda 2 de la tipología corresponde a las medianas y grandes empresas vitivinícolas de capital familiar. En la década del diez aproximadamente el 9% de las empresas vitivinícolas uruguayas tenía estas características²⁸⁷. Se trataba generalmente de emprendimientos pertenecientes a un grupo de inmigrantes que había logrado un importante ascenso económico y social, y en muchos casos había pasado a integrar los cuadros de la clase dominante del país²⁸⁸. Sobre estos empresarios, sus logros personales y sus exitosas empresas, se conserva un volumen importante de documentación –fundamentalmente fuentes secundarias- razón por la cual se decidió seleccionar tres casos de estudio en dicha celda²⁸⁹. Esto permite abrir el abanico de posibilidades y seleccionar los casos aplicando algunos criterios de heterogeneidad dentro de la misma celda.

Uno de los dispositivos preparados para asegurar mayor diversidad en la muestra fue la selección de empresas pertenecientes a diferentes regiones vitícolas del país. Los casos seleccionados para el estudio fueron: la “Granja Varzi” –de Pablo Varzi- ubicada en Colón (Montevideo), establecimiento que durante el período investigado se encontraba entre los diez mayores de la región Sur; el establecimiento “Santa Blanca” –de Buonaventura Caviglia- en Soriano, que era el de mayor extensión vitícola de la región Sureste; y el establecimiento “La Industrial” –de Francisco Piria- en Pan de Azúcar (Maldonado), que era el mayor de la región Suroeste, así como de todo el país.

En la celda 3 –que corresponde a las pequeñas empresas no familiares- no se seleccionó ningún caso de estudio. Esto responde a que en el registro de empresas consultado –correspondiente al año 1915- no se encontró ningún establecimiento vitivinícola que cumpliera con estas condiciones. Como fuera señalado en el Capítulo V del presente trabajo, durante el período investigado era poco frecuente la asociación de capitales en

²⁸⁶ Ducio Bigazzi (1988): “Fonti orali e storia d’impresa: managers, dirigenti e quadri tecnici all’ Alfa Romeo” en *Le fonti orali*, a cura di P.Carucci e G. Contini “Rassegna degli Archivi di Stato”, n 1-2, p 297” citado por Gallo, 1993: 22.

²⁸⁷ Estimación propia en base a registro de empresas correspondiente al año 1915 (Galanti, 1919).

²⁸⁸ Estos empresarios pertenecían a la clase de inmigrantes que Oddone (1966) denomina “clase poseedora” –también llamada de los “pioneros del progreso”- que comprendía a los terratenientes, hacendados, comerciantes, banqueros y accionistas, a quienes un álbum de la época designaba, con énfasis darwiniano y con orgullo exento de ironía, “los triunfadores de la lucha por la vida”. Aunque numerosos inmigrantes integraron los cuadros de esta clase dominante de fines de siglo, éstos fueron una minoría, las “afortunadas excepciones”. (Oddone, 1966: 52)

²⁸⁹ Como señalan Dale et al (1988) la ventaja de utilizar datos secundarios reside en la posibilidad de replicar y reanalizar los mismos datos desde perspectivas diferentes, desde marcos teóricos distintos, y con técnicas analíticas diversas, lo que lleva a un enriquecimiento de la disciplina científica de que se trate (Dale et al, 1988: 54 citado por González, 1996: 255).

el sector vitivinícola, pero esta asociación era aún menos común –y eventualmente nula– para la conformación de empresas pequeñas²⁹⁰.

En la celda 4 se ubican las empresas vitivinícolas no familiares medianas y grandes. El análisis documental revela que a mediados de la década del diez aproximadamente el 3% de las empresas vitivinícolas del país estaba conformada por asociación de capitales, y en todos los casos se trataba de establecimientos con una extensión de viñedo superior a las 10 hectáreas²⁹¹.

Este tipo de empresas, debido a su forma de organización, generalmente llevaba un registro muy detallado y prolijo de sus actividades, y en algunos casos esta documentación ha sido bien conservada. Estas empresas pueden ser identificadas con relativa facilidad en la medida en que han sido referidas frecuentemente en diversas publicaciones de la época, como material de prensa, publicaciones gremiales, revistas especializadas, etc. Para la celda 4 se seleccionó un único caso de estudio: la Sociedad Vitícola Uruguay, ubicada en la localidad de La Cruz (Florida)-, que durante todo el período analizado constituyó el establecimiento vitícola más importante de la región Centro del país.

La Tabla VII.2 presenta la tipología con los casos seleccionados para realizar el estudio.

Tabla VII.2- Distribución de los Casos Seleccionados según Tipología

Tipo de Empresa / Conformación del Capital	Tamaño de la Empresa según Extensión del Viñedo	
	Pequeña (<= 10 hás.)	Mediana y Grande (>10 hás.)
Familiar	<ul style="list-style-type: none"> Bodega de Cesare Pisano 	<ul style="list-style-type: none"> “Granja Varzi”, de Pablo Varzi Establecimiento “Santa Blanca”, de Buonaventura Caviglia Establecimiento “La Industrial”, de Francisco Piria
No Familiar (Asociación de Capitales)	X	<ul style="list-style-type: none"> Sociedad Vitícola Uruguay

²⁹⁰ Como advierten Barton y Lazarsfeld, “no todas las combinaciones lógicamente posibles pueden ser importantes o incluso empíricamente posibles: con frecuencia será necesario restringir las combinaciones a estudiar, o recombinar dichas categorías para simplificar el análisis”, en operación analítica que se denomina reducción. (A.H. Barton y P.F.Lazarsfeld (1961) citado por Valles, 1997: 361)

²⁹¹ Estimación propia en base a registro de empresas correspondiente al año 1915 (Galanti, 1919).

Capítulo VIII- Historias de Empresas y Empresarios

“El éxito de todo depende de la intuición, de la capacidad de ver las cosas de forma que se compruebe, posteriormente ser cierta, a pesar de que no pueda comprobarse en el momento, y de hacerse cargo de los hechos esenciales, dejando de lado lo accesorio, a pesar de que no se puedan explicar los principios con arreglo a los cuales se procede”

Joseph Schumpeter (1944)

El presente capítulo está dedicado a la historia de las empresas vitivinícolas que fueron seleccionadas para el estudio de casos: la Bodega de Cesare Pisano, la “Granja Varzi” de Pablo Varzi, el establecimiento “Santa Blanca” de Buonaventura Caviglia, el establecimiento “La Industrial” de Francisco Piria, y la Sociedad Vitícola Uruguaya.

Como afirma Sapelli (1993), la historia de la empresa debe perseguir principalmente tres objetivos. En primer lugar, dar cuenta tanto de las regularidades como de las discontinuidades en el crecimiento y en la fisonomía de la empresa. En segundo lugar, debe procurar comprender el peso que ejerce la forma de la propiedad y el control organizativo de la empresa sobre el comportamiento tecnológico y económico, todo esto inserto en la formación económico-social y en la cultura específica de cada unidad en particular. Finalmente, debe permitir identificar las múltiples causas que diferencian las empresas, las industrias y los capitalismo²⁹².

Tomando como guía lo tres objetivos cognitivos antes mencionados, se ha realizado un modesto intento de reconstruir la evolución de las unidades en estudio, considerando -en la medida en que la información disponible así lo permitía- los siguientes aspectos de la empresa: inicio del capital, forma de organización empresarial y sus modificaciones en el tiempo, importancia de la actividad vitivinícola en el total de actividades desarrolladas, calificación de la mano de obra utilizada, inversión realizada en viñedos y bodegas, procesos utilizados y productos obtenidos, formas de comercialización, formas de acceso al conocimiento, y continuidad de la actividad. En este capítulo también se realiza una breve reseña de la historia de los empresarios que concibieron cada una de las unidades en estudio; referencia ineludible en la medida en que las empresas son esencialmente una creación humana.

VIII.1- La pequeña empresa familiar: El caso de la Bodega fundada por Cesare Pisano

Cesare Secundino Pisano nació en Liguria, Italia en 1898. Sus padres poseían en esa región 30 hectáreas de tierra en una zona montañosa, por lo que el fruto de la tierra no alcanzaba para mantener a su numerosa familia (eran 11 hermanos). En el año 1914 Pisano llegó a Uruguay e inmediatamente comenzó a trabajar como peón en el viñedo de una familia italiana (hermanos Eduardo y Pascual Vero) que vivía en la zona de Peñarol Viejo, departamento de Montevideo. Luego de dos años de trabajo esforzado -

²⁹² Sapelli, 1993: 30.

que le posibilitaron realizar un importante ahorro²⁹³ se inició como medianero de sus antiguos patrones, vendiendo la uva cosechada a un bodeguero vecino. Ese mismo año (1916) adquirió 4 hectáreas de tierra en la zona de Progreso (departamento de Canelones), donde comenzó a plantar viña y árboles frutales, mientras continuaba con la medianería en Peñarol Viejo²⁹⁴.

La plantación de viña se realizó mediante la utilización de injerto sobre pie americano (*Rupestris*) –técnica por entonces ya muy difundida en el país-, por lo que el viñedo nunca se vio afectado por filoxera²⁹⁵. En principio Pisano plantó en su viñedo de Progreso variedades italianas, tales como Barbera y Nebbiolo, pero como éstas no se adaptaron satisfactoriamente al suelo, terminó plantando mayoritariamente la variedad Tannat (comúnmente conocida como Harriague).

A pesar de la amplia difusión del uso de abonos artificiales que se realizó durante el período (sobretudo a partir de la década del diez), Cesare Pisano continuó realizando una fertilización totalmente orgánica de la viña, tal como estaba acostumbrado a trabajar en la montaña en Italia. De esta forma obtenía una cosecha aproximada de 8.000 kilogramos de uva por hectárea, volumen de producción que no agotaba las propiedades de la tierra.

Para cuidar la sanidad de la planta y combatir las principales enfermedades que afectaban la vid (peronospora, antragnosis, oidium) Pisano recurría a la aplicación de sulfato de cobre y cal (*caldo bordelés*) y azufre sobre la viña. La defensa contra el ataque de la langosta, por su parte, se realizaba principalmente mediante el uso de lanzallamas.

En 1920 Cesare Pisano se casó con una descendiente de italianos (Rosa Scopise), con quien tendría tres hijos: César (1922), Dego (1924) y Ulises (1927). El año en que nació su primer hijo cayó una fuerte helada que quemó toda la viña en Peñarol Viejo y determinó que no se pudiera cosechar. Lo anterior permitió que la viña descansara y en 1924 realizara una importante vendimia, que alcanzó los 100.000 kilogramos de uva. Con el producto de la venta de parte de la cosecha, Pisano pudo adquirir algunos toneles – que encargó a un tonelero de la zona- y realizar su primera vinificación de forma totalmente artesanal.

²⁹³ Como señala un nieto del empresario: “Él trabajaba todos los días de sol a sol, no tenía domingos, ni feriados,... y como trabajaba por dos, le pagaban doble”. Daniel Pisano refiriéndose a su abuelo Cesare Secundino Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

“Para él [C. S. Pisano] era fácil trabajar la tierra, era más blanda [que en las montañas de donde provenía]” Eduardo Pisano, 29/05/02, Seminario: “Un diálogo entre empresarios e investigadores. Encuentro con el Sector Productivo”, realizado en el marco del proyecto “Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1930)” Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República.

²⁹⁴ Entre Peñarol Viejo y Progreso existe una distancia aproximada de 12 kilómetros; “(...) con una yunta de bueyes salía [de Peñarol Viejo] a las dos de la mañana caminando y llegaba acá a las 7 de la mañana...para empezar a trabajar.” Daniel Pisano entrevista realizada con fecha 20/03/01.

²⁹⁵ El hijo mayor de Cesare S. Pisano recuerda de esta forma el proceso de plantación: “Hacíamos las estaquillas un año, cuando echaban raíces al año siguiente las arrancábamos y poníamos en fila para hacer viña, y al año siguiente, cuando enraizaba, injertábamos la variedad...y a veces fallaba. En total demandaba entre 6 y 7 años para sacar la primer cosecha.” César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

El vino elaborado por Pisano en Peñarol Viejo se comenzó a vender en barriles (de 350, 500 o 700 litros de capacidad) en la zona. La venta se realizaba de manera directa a bares y restaurantes, así como a clientes particulares, y era distribuido por el propio Pisano mediante un carro tirado por caballos. Al ser una bodega pequeña de elaboración artesanal, sus productos no eran competitivos desde el punto de vista de sus precios, por ello Pisano apuntó a elaborar vino de mesa de buena calidad y venderlo directamente al consumidor, procurando lograr la fidelidad del cliente. La filosofía de la empresa era desde entonces “*hacer poco vino, bueno y cobrarlo bien*”²⁹⁶.

En 1930 Cesare Pisano comenzó la construcción de la bodega y la casa en Progreso, y en 1933 se mudó con su familia para esa zona de Canelones, dejando la medianería que explotaba en Peñarol Viejo. La nueva bodega, que en sus inicios tenía una capacidad aproximada de 40.000 litros, estaba equipada con 20 toneles, una moledora Garolla y una bomba eléctrica. El vino elaborado era comercializado de forma directa en la zona de Progreso y en Montevideo.

Cesare S. Pisano no accedió a estudios primarios, no obstante lo cual -según su hijo César- “*llevaba siempre las cuentas en la cabeza y el bolsillo*”²⁹⁷. Algunos libros especiales de la empresa exigidos por la legislación de la época (tales como el *Libro de Bodega*) eran llevados por un tenedor de libros externo a la empresa contratado a tales efectos²⁹⁸.

Los tres hijos de Cesare S. Pisano se incorporaron tempranamente a la actividad iniciada por su padre. El hijo mayor (César) estudió vitivinicultura de forma particular con el reconocido Enólogo Correa Luna. Junto a sus hermanos, comenzaron a especializarse en vinos más sofisticados y de mejor calidad en la década del cincuenta. Luego del fallecimiento de Cesare Pisano (1975), su hijo César asumió la dirección del viñedo y la bodega original, mientras que el resto de los hermanos siguieron trabajando en otros viñedos y quintas que habían formado en diferentes zonas de Canelones.

Los hijos de César Pisano (Eduardo, Gustavo y Daniel) también continuaron con la actividad vitivinícola, incorporándose a la empresa en la década del setenta. Los integrantes de esta tercera generación se capacitaron y se especializaron en diferentes áreas dentro de la empresa (viticultura, enología y ventas, respectivamente). En la década del noventa la Bodega César Pisano S.A. realizaría su reconversión vitivinícola hacia vinos de calidad superior y comenzaría a acceder con sus productos a los mercados más exigentes del mundo (Suiza, Bélgica, Inglaterra, EE.UU., entre otros). La empresa continúa con la actividad vitivinícola hasta la fecha.

VIII.2- Las empresas familiares medianas y grandes

En esta sección se presentan tres casos de empresas vitivinícolas familiares pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo: la “Granja Varzi”, el establecimiento “Santa Blanca” y el establecimiento “La Industrial”.

²⁹⁶ Daniel Pisano, citando a su abuelo Cesare S. Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

²⁹⁷ César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

²⁹⁸ Según el artículo 30° del Decreto Reglamentario de la Ley Vitivinícola de 1903 era obligatorio que todo viticultor llevara los registros de su empresa en determinados *libros especiales*. (Galanti: 1919, 199)

VIII.2.1- El caso de la “Granja Varzi”, fundada por Pablo Varzi: El emprendimiento de un político-productor

Pablo Varzi nació en Montevideo en 1848. Sus padres eran italianos, y habían llegado a la ciudad en el año 1843. Varzi realizó varios desempeños como empleado y aprendiz de sombrerería, que alternó con formas de trabajo a domicilio en temporadas de desocupación. Instaló posteriormente un taller de sombrerería, que liquidó para abrir otro mayor donde fabricaba uniformes militares. Multiplicó su capital a través de negocios con el Estado, antes de transitar a inversiones en actividad industrial. Cuando la figura de Máximo Santos se imponía en los medios castrenses y el país, Pablo Varzi había logrado la aproximación a su círculo de “militares” y civiles: desde allí diseñó rápidamente un exitoso entramado de servicios y, posteriormente, su acceso al Poder Legislativo como diputado. Siendo legislador -lo fue entre 1882 y 1888 ininterrumpidamente- acrecentó sus relaciones y vínculos personales. Diversos incidentes en su actuación política, y acusaciones de diferente tenor de que fuera objeto durante y después de su desempeño como diputado durante la dictadura santista, lo alejaron del espacio político del momento. A los cuarenta años, ya “*hastiado de la política*” se abrió camino en los pioneros y promisorios negocios vitivinícolas, que constituyó su principal actividad empresarial.²⁹⁹

En 1887 Pablo Varzi fundó la Granja Varzi en Colón (Montevideo) donde combinó diferentes actividades, olivares, huertas y animales. La Granja, que se inició en un predio de 9 hectáreas, llegó a tener una extensión superficial de 35 hectáreas, de las cuales 30 se destinaron a viña y olivos³⁰⁰. En su viñedo, Varzi cultivó las variedades Harriague, Borgoña, Cabernet, Malbec, Merlot, Semillon, Sauvignon y Vidiella.

Para la dirección del viñedo, Varzi contrató primeramente al viñatero italiano Francisco Pichin, pero tras la inspección y crítica de los trabajos por parte del técnico francés Tallieu, resolvió tomar en sus propias manos la dirección del establecimiento, comunicando a ambos técnicos que quedarían como meros ejecutores de sus disposiciones respecto a la viña. A efectos de guiar el trabajo, Pablo Varzi adquirió un libro sobre viticultura³⁰¹ el cual estudió detenidamente junto con su sobrino Julio Levallois. Como expresara el empresario en su autobiografía: “(...) *Para tratar de no cometer errores en la dirección de los trabajos, todas las noches, en las horas de la sobremesa, nos abocábamos al estudio del capítulo que trataba de las operaciones que debían ejecutarse al día siguiente, y después de disentidas, y fijado el criterio de adaptación á nuestro ambiente íbamos con toda decisión á hacerlos practicar (...)*”³⁰².

²⁹⁹ Beretta, 1993: 45-69.

Pablo Varzi se casó a los 21 años de edad con Sabina Servetti, con la cual tuvo cinco hijos: Pablo (1872), Alfredo (1874), Rosa (1880) Sofía (1882) y Elena (1884). (Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quién (s)oy yo? Pgs. 53-54, citado por Beretta, 1993: 198).

³⁰⁰ Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador, 1883/1905” nota de P. Varzi a Carlos M. Maeso, de 8/8/1903, folios 437-440, citado por Beretta, 1993: 94.

Pablo Varzi realizó la ampliación de su Granja en Colón a inicios de los noventa, para lo cual debió hipotecar la casa que tenía en el Centro de Montevideo y más tarde la propia Granja. (Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quién (s)oy yo? pg. 67-68, citado por Beretta, 1993: 204.

³⁰¹ El “*Texto Completo del Curso de Viticultura de la Escuela de Montpellier*” de Föix, editado en Francia.

³⁰² Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quién (s)oy yo? pg. 66, citado por Beretta, 1993: 89.

En 1892, cuando el viñedo se encontraba en plena producción, se constató en el mismo una invasión filoxérica, por lo cual debió ser reconstituido sobre pie americano³⁰³. Apenas dos años después, un informe del Ing. Agr. Teodoro Álvarez al Inspector Nacional de Viticultura daba cuenta del buen estado de las viñas en la Granja Varzi y del establecimiento en general, no constatando filoxera en las raíces³⁰⁴. El proceso de reconstitución del viñedo, fue sin embargo muy lento, y la documentación indica que hacia 1910 restaba aún sustituir una quinta parte de las cepas.

En 1893 Varzi encargó a un tal Vittorio di Giovanni la construcción de una bodega de material con una superficie de 800 m²³⁰⁵. La instalación de la bodega - que tenía una capacidad efectiva total de 1:000.000 de litros- se realizó procurando la economía de tiempo y de mano de obra en las operaciones de vinificación. Fue equipada con una trituradora Garolla a vapor, prensas hidráulicas, bombas eléctricas, un pastorizador Vandone, un filtro Gasquet y otro a pasta. Contaba además con vasija de roble para la elaboración y conservación del vino y grandes piletas para la formación de cortes y unificación de los tipos³⁰⁶.

En 1901 se vinificó la primer cosecha en la nueva bodega, y según el propio Varzi, sus productos fueron vendidos “*á precios muy remuneradores*”³⁰⁷. Los principales mercados de venta eran Montevideo y Canelones, aunque la correspondencia de la empresa también permite documentar su colocación en otras zonas del país, tales como los departamentos de San José, Paysandú, Rivera y Lavalleja³⁰⁸.

Entre 1902 y 1905 la comercialización de los productos se realizó a través de un representante de la Bodega: el Sr. Alfonso Rayneri, pero desavenencias con este último llevaron a rescindir el contrato y pasar a negociar directamente con los compradores³⁰⁹. La distribución del vino en la capital y algunas zonas de Canelones se realizaba mediante un vehículo de la empresa al cual Varzi colocaba letreros publicitarios en los costados³¹⁰. Para distancias mayores era utilizado el ferrocarril, al que –contrariamente a

Pablo Varzi careció de educación formal alguna, sin embargo aprendió a leer, escribir y contar muy elementalmente, lo cual le permitió adquirir teórica y prácticamente los conocimientos necesarios para regir con éxito los destinos de su empresa. La continua demanda de conocimientos y la práctica ausencia de expertos y asesores en la actividad le conducirían a organizar una pequeña biblioteca sobre vitivinicultura (Beretta, 1996: 94).

³⁰³ Para ello utilizó el injerto sobre *Rupestris del Lot y Riparia Gloire de Montpellier* (Maeso, 1910: 499).

³⁰⁴ Archivo Carlos Varzi, Carpeta Rotulada “Plan Agropecuario (2)”: Informe elevado por Teodoro Álvarez al Inspector de Viticultura Enrique Diez Ocampo, 22/2/1894, folios 1 a 3, citado por Beretta, 1993: 91.

³⁰⁵ Beretta, 1993: 90.

³⁰⁶ Galanti, 1919: 125.

El empleo de este equipamiento simplificaba sustancialmente las operaciones de la vendimia y permitía el ahorro de mano de obra; como señalara Carlos Maeso: “(...) *basta la cuarta parte del personal para vinificar la cosecha, sin contar que con las facilidades que ofrecen los procedimientos modernos de vinificación, se efectúan con menos esfuerzo y mayor perfección*” (Maeso, 1910: 499).

³⁰⁷ Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quién (s)oy yo? pg. 67, citado por Beretta, 1993: 204.

³⁰⁸ Beretta, 1993: 92-93.

³⁰⁹ El contrato con Rayneri estipulaba diversos aspectos del negocio comercializador: desde el uso de carteles y afiches en los laterales del vehículo que transportaba los vinos, a las comisiones, áreas barriales de venta que no debían interferir con el espacio reservado por el productor (Beretta, 1996: 171).

³¹⁰ De Frutos & Beretta, 1998: 162.

Para facilitar el transporte de sus productos, en 1898 Pablo Varzi mandó construir una carretera desde Colón al arroyo de Las Piedras (Beretta, 1996: 139).

la opinión de muchos de sus contemporáneos – Varzi manifestaba que tenía un costo accesible³¹¹.

Pronto la producción de uva de la Granja fue insuficiente para los requerimientos de la creciente demanda de vinos, al punto que Varzi tuviera que rechazar, a principios de 1899, una solicitud procedente de San José - “(...) en razón de quedarme ya muy poco vino en la bodega y tenerlo que reservar para los clientes que tengo en la ciudad”³¹²-. Esta situación condujo al empresario a negociar, a comienzos de 1900 la compra de uva Harriague y Vidiella a otros viticultores, y gestionar en 1901 un préstamo ante el Banco República destinado a la adquisición de materia prima “(...) para aumentar la producción de vinos de la “Granja Varzi” por ser insuficiente el que produce para atender el consumo de su clientela (...)”³¹³. También en 1901 Pablo Varzi habría iniciado la importación de vino italiano “de corte” con la finalidad de mezclarlo con el elaborado en la Granja y obtener así caldos de calidad superior³¹⁴.

En los años siguientes la Granja Varzi experimentó una importante expansión, ganando tanto en volumen de producción como en reconocimiento. En 1903 el propio Pablo Varzi se complacía en informar a Carlos M. Maeso: “(...) Sobre la calidad de los vinos no hay duda alguna que son excelentes y que pueden competir con los mejores que se importan: los de la Granja han sido favorecidos con tres primeros premios en las Exposiciones de Génova, Chicago y Montevideo (...)”³¹⁵.

Hacia fines de los noventa, los problemas de salud habían llevado a Pablo Varzi a manejar la idea de liquidar el negocio. Según Beretta (1993) la convicción de su ocaso y el consiguiente riesgo para la empresa lo llevaron a ofrecer a su hijo Alfredo la responsabilidad de la Granja, proponiéndole que se hiciese cargo de la dirección bajo su superintendencia. Sin embargo, en 1904 la precaria salud de Alfredo obligó a Pablo Varzi a deslindar responsabilidades en otro de sus negocios - la Imprenta- para permanecer en la Granja, “(...) cuya dirección no podía atender con la asiduidad y dedicación personal que hasta entonces había asumido”³¹⁶.

Buscando resolver esta situación, en 1912 Varzi vendió la Bodega con sus edificios –un área total de 27.000 m²- al Sr. Joaquín Jubin, comprometiéndose el comprador a adquirir la producción de uva de la Granja -la cual no fue enajenada-. Sin embargo, el

³¹¹ Beretta, 1996: 137.

³¹² Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador, 1883/1905” nota de P.Varzi a P. Bagnasco, de 6/2/1899, folio 97, citado por Beretta, 1993: 92.

Las 30 hectáreas viña de la Granja Varzi tenían una producción aproximada de 200.000 kilos de uva que permitían obtener hasta 2.000 hectolitros de vino (Maeso, 1910: 499).

³¹³ Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador 1883/1905”: Nota de Varzi al Gerente del Banco República, de 31/1/1901, folio 274, citado por Beretta & García 1995: 43.

En dicho año Varzi compró uva Harriague y Vidiella al Dr. Adolfo Artagaveytía, al Dr. Alberto Nin, y a los Sres. Moll, Salterain y Delgado, del departamento de Salto (Beretta, 1993: 93).

³¹⁴ Beretta, 1993: 96.

La correspondencia de la empresa también permite documentar la compra de vino a otros bodegueros nacionales.

³¹⁵ Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador, 1883/1905” nota de P.Varzi a Carlos M. Maeso, de 8/8/1903, folios 437-440, citado por Beretta, 1993: 95.

³¹⁶ Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quién (s)oy yo? pg. 69, citado por Beretta, 1993: 114.

Según Beretta, la correspondencia contenida en el “Libro Copiador” revela en esos años niveles depresivos de Pablo Varzi y cierto desgano por un trabajo que no podía atender con la fortaleza de años anteriores (Beretta, 1993: 113).

precio que Jubin ofreció por la uva fue considerado excesivamente bajo por parte de Varzi, quien no teniendo otro interesado a quien vendérsela, no tuvo más remedio que “pasar por sus horcas caudinas”³¹⁷.

Fue entonces que Pablo Varzi concibió la idea de constituir una Sociedad Anónima entre los viticultores sin bodega a los efectos de elaborar su producción “para librarlos de la tiranía de los compradores de uva, quienes fácilmente confabulaban y establecían el precio que se les antojaba”³¹⁸. Así se constituyó, en 1914, la Cooperativa Regional de Viticultores, con un capital efectivo de \$ 25.000, que fue suscrito parcialmente y se completó posteriormente con las utilidades obtenidas en el tercer ejercicio de funcionamiento de la Sociedad. Pablo Varzi fue elegido Presidente y Director de la Sociedad desde la primera reunión del Directorio, y fue reelecto en ese cargo por seis años consecutivos. Constituida por diez viticultores, la Cooperativa Regional de Viticultores explotaba en conjunto 100 hás. de viñedos, cuyo producto era totalmente elaborado en la bodega ubicada en la Granja Varzi, que fue arrendada y posteriormente adquirida al Sr. Jubin³¹⁹.

Inicialmente, la Sociedad vendía su producción a bodegueros detallistas, pero más tarde amplió su radio de acción; hacia 1922 comenzó la colocación de sus vinos al comercio minorista y directamente al consumidor por medio de un depósito especial situado en Montevideo³²⁰. Los vinos de la Cooperativa, se vendían en su gran mayoría en la capital, envasados en damajuanas y botellas, con la marca de la Sociedad y bajo el nombre de las cepas de su procedencia³²¹.

La crisis sin precedentes por la que atravesó la viticultura uruguaya a mediados de la década del veinte³²² dificultó fuertemente la colocación de la producción de la Sociedad. A esto se le sumaría la enfermedad y posterior fallecimiento de Pablo Varzi (ocurrido en 1920), para determinar el fracaso de este prometedor emprendimiento³²³.

Pablo Varzi fue un empresario inquieto que se desempeñó a diversos niveles: realizó una gestión parlamentaria durante dos periodos consecutivos; impulsó la agremiación de los viticultores; se convirtió en uno de los impulsores decisivos de la Unión Industrial Uruguaya - institución que presidió desde su fundación (1899) hasta 1901; prestó su concurso a otras organizaciones empresarias ya consolidadas, como la Asociación Rural del Uruguay y la Cámara de Comercio; e integró diversas comisiones culturales, y oficiales. Entre los diversos negocios que emprendió Varzi figura la instalación de un taller de sombreros y de uniformes militares, la Bodega, la Compañía de Ómnibus y, finalmente, la Sociedad Cooperativa Regional de Viticultores. Además, fue accionista del Frigorífico “Artigas”, Imprenta “La Mañana”, “Cerámica Uruguaya” y en negocios inmobiliarios: “Parque Balneario Solís” y “Balneario Carrasco”³²⁴.

³¹⁷ Archivo Carlos Varzi: P. Varzi “¿Quien (s)oy yo? pg. 70, citado por Beretta, 1993: 205.

³¹⁸ Idem.

³¹⁹ Galanti, 1919: 127.

³²⁰ Beretta, 1993: 115.

³²¹ Galanti, 1919: 125.

³²² Ver Capítulo IV.

³²³ Beretta, 1996: 172.

³²⁴ Beretta, 1993: 131-154.

VIII.2.2- El caso del Establecimiento “Santa Blanca”, fundado por B. Caviglia Un ejemplo de diversificación agroindustrial

Buonaventura Caviglia nació en Castel Vittorio (provincia de Porto Maurizio) en 1847. Realizó estudios de bachillerato y viajó a Montevideo en 1868. Se inició como empleado de comercio en Florida, incursionando en actividades rurales. La revolución de Aparicio le obligó a retornar a la capital, donde abrió comercio. En 1872 sus hermanos le encargaron la dirección de una pequeña mueblería, que combinó producción e importación de artículos italianos para el alhajamiento de la casa, y que se convertiría en una gran empresa. Buonaventura Caviglia concurrió, junto a otros prominentes empresarios italianos, a las gestiones previas a la instalación del Banco Italiano del Uruguay, que inició sus operaciones en 1887. Desde la fundación de esta institución, Caviglia fue persona prominente de su *staff*, desempeñando durante varios años el cargo de Vice-Presidente. En 1892, veinte años después de situarse al frente de la empresa iniciada con sus hermanos, y un lustro después de participar en la fundación y dirección del Banco Italiano, adquirió 2.970 hectáreas de tierra en el departamento de Soriano, en las cuales se encontraba edificado el “castillo” del Vizconde de Mauá.³²⁵

El tronco fundacional de “Santa Blanca” – así denominó Caviglia a su estancia en honor a su esposa Blanca Bellini³²⁶- fue adquirido en remate de la Compañía Pastoril, Agrícola e Industrial durante los años más duros de la crisis (1891/1895), en que la hectárea litoraleña había sufrido una importante depreciación de su valor en el mercado. Como señala Beretta (1996) “*Indudablemente en sus negocios inmobiliarios, Caviglia se benefició de la información y experiencias adquiridas en su desempeño al frente de la Sucursal del Banco Italiano en Mercedes*”³²⁷. Las oportunidades surgidas en torno a la buena información y convenientes precios, también le permitieron realizar en 1917 dos importantes ampliaciones al establecimiento –de aproximadamente 300 hectáreas cada una- provenientes de campos hipotecados próximos a su ejecución³²⁸.

El establecimiento “Santa Blanca” fue concebido como una empresa agraria e industrial; en él Caviglia dedicó 1.200 hás. a la agricultura y 2.000 hás. a la ganadería, a la vez que fue agregando numerosas construcciones e instalaciones destinadas a procesar diversidad de materias primas³²⁹. Así fueron surgiendo en el establecimiento: bodega, laboratorio, fábrica de aceite, destilería, fábrica de dulces y conservas, frigorífico, fábrica de hielo, criadero de gusanos de seda y tejido con esa fibra, lechería, establos y chiqueros especiales, filtros de agua, molinos, bombas eléctricas, usina³³⁰.

El personal del establecimiento se componía de un Director-Gerente, un Vice-Director, un Capataz-Oficial, dos Oficiales, un Contador, un Ayudante Contable y veinticinco operarios encargados de los trabajos de bodega, granero, huerta y jardín en el establecimiento central. El cultivo de los cereales, del viñedo, de los olivos y del forraje, el cuidado de los animales y los trabajos forestales eran regulados por el sistema de

³²⁵ Beretta, 1996: 229-233.

³²⁶ Buonaventura Caviglia se casó a los 28 años de edad con Blanca Bellini, de Pietra Ligure, con quien tuvo cinco hijos. Los hijos varones del matrimonio fueron Luis – quien alcanzó un importante desempeño como abogado, político y empresario-, Juan Pedro y Buonaventura. (Beretta & García, 1995: 98).

³²⁷ Beretta, 1996: 233.

³²⁸ Beretta & García, 1995: 105-110.

³²⁹ Los productos procesados en el establecimiento fueron destinados en un principio al consumo familiar y del personal, apuntando finalmente a su comercialización.

³³⁰ Washington Lockhart en *Revista Histórica de Soriano*, Marzo de 1986: 19.

contrato en medianería. Para la ejecución de estos trabajos Buonaventura Caviglia instaló en su establecimiento 15 familias numerosas –casi todas italianas- que aumentaban el número de personal del establecimiento a más de 250 personas. Cada una de estas familias vivía en una parcela de tierra que debía trabajar, donde tenía su casa, su gallinero, su chiquero y su jardín³³¹.

Desde 1900 Caviglia contó con la colaboración del reputado enólogo Brenno Benedetti, quien se desempeñó como Director del establecimiento, aplicando en el mismo las normas técnicas más modernas. Benedetti era un implacable investigador, y sus aportes sin lugar a dudas incidieron fuertemente en el desarrollo de la empresa³³². Respecto a la actuación de este técnico en “Santa Blanca” W. Lockhart afirma: “*todo lo analizaba: composición del suelo y del subsuelo, higiene y bondad de sus productos, utilizando aparatos modernos, cuidando su pureza y calidad. Bajo su vigilancia técnica se construyeron e instalaron máquinas a vapor, a nafta y a electricidad, seis molinos de viento, tanques australianos, pozos semisurgentes, y una bodega con todo lo indispensable para la obtención de vinos en condiciones insuperables*”³³³. Muchas de las actividades señaladas por Lockhart, eran realizadas en el Laboratorio Químico del establecimiento, el cual según una publicación empresarial de 1911, estaba equipado para toda clase análisis y estudios, y rendía continuamente importantes servicios tanto a la propia empresa como a la región³³⁴.

En “Santa Blanca” cobraron especial importancia los viñedos, a los cuales Caviglia destinó una superficie aproximada de 100 hectáreas. Estos fueron formados con cepas europeas cuidadosamente seleccionadas por el empresario³³⁵, predominando las variedades Tannat, Merlot, Fresia y Gamay de Liverdum para los vinos tintos; y Sauvignon y Semillon para los vinos blancos. El establecimiento contaba además con una hectárea de viña cultivada exclusivamente con las mejores variedades de uva, con las cuales se elaboraba el *Moscato Bianco*, el *Frankenthal*, el *Barbarossa*, el *Black Hamburgo*, entre otros³³⁶. Todas las cepas del viñedo de “Santa Blanca” fueron injertadas sobre *Rupestris del Lot*, en un proceso de reconversión que se extendió desde los primeros años de la década de 1890 hasta principios del siglo XX.

Al igual que el resto de los viticultores de la época, Caviglia tuvo que enfrentar en su producción el continuo ataque enfermedades y plagas, así como algunas adversidades climáticas. Entre estas últimas, las que más afectaban el viñedo eran las heladas de primavera, y para evitarlo el establecimiento contaba con un avisador eléctrico Richard. El avisador daba la alarma cuando comenzaba a caer la helada, los centinelas encendían fogones que estaban siempre prontos en varios puntos del viñedo, y por el denso humo que se formaba, la helada no llegaba a afectar las plantas³³⁷.

³³¹ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 45-46.

³³² Caviglia también recurrió a otros técnicos que tuvieron mucha incidencia en la gestión de su empresa, tales como Máximo Kayel, quien actuó como director de la sección agrícola-ganadera del establecimiento, o José Graziani, contratado como asesor para el “remodelamiento” de la estancia en 1916 (Beretta & García, 1995: 111).

³³³ Washington Lockhart en *Revista Histórica de Soriano*, Marzo de 1986: 19.

³³⁴ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 45.

³³⁵ Buonaventura Caviglia realizó por lo menos 13 viajes a Europa - en especial a Italia - y en cada viaje traía semillas, animales finos, novedades y continuos adelantos (Lockhart, en *Revista Histórica de Soriano*, 1986: 19).

³³⁶ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 25.

³³⁷ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 42.

Entre las plagas que afectaban el viñedo, corresponde señalar las invasiones devastadoras de la langosta, que le llevaron a Caviglia a instalar diez kilómetros y medio de vallas de zinc acanalado rodeando las plantaciones, para lo cual tuvo que emplear 112 personas durante más de tres meses³³⁸. A pesar de esta medida y de la aplicación de diversas fórmulas insecticidas difundidas por la Comisión de Defensa Agrícola, la defensa contra la langosta no fue eficaz, como lo refleja una carta enviada por Benedetti a Caviglia en 1916, donde- alarmado y pesimista- el técnico informaba que ni la construcción de trincheras ni los venenos a base de cal, sulfato y azufre habían dado resultado³³⁹.

En el ala derecha del edificio central del establecimiento se situaba la gran bodega de elaboración y de reserva, la destilería y el depósito de botellas, ocupando una superficie total de 1.800 metros cuadrados. La bodega –que tenía una capacidad de 1:000.000 de litros³⁴⁰- estaba equipada con moderna maquinaria, entre la que destacaba una desgranadora Garolla a vapor, una bomba Garolla, una bomba centrífuga Roy, un motor tipo Schank vertical de 12 HP y un motor tipo Robery -también vertical- de 6 HP³⁴¹.

En la bodega de “Santa Blanca” se elaboraban distintos tipos de vinos, tales como las clases Burdeos, Sauterne, Frutilla y Medoc, además de grappa, cognac y champaña. Cuando se realizaba el primer trasvase– aproximadamente dos meses después de la vendimia- se hacía la clasificación de los caldos y se procedía a la formación de los diferentes tipos de tinto: el común y el fino. Los vinos blancos, por su parte, entraban todos en la categoría de vinos finos y se vendían con un estacionamiento mínimo de tres años. En el caso de producirse vinos débiles (fáciles de alterar) éstos eran tratados con un Enotermo Salvator a vapor, un filtro Simples ultrarrápido de pasta, y un Extractor de Enocianina, aparato original del establecimiento³⁴².

El vino se vendía a granel en vasijas de 120 y 225 litros de capacidad, mientras que para las ventas al menudeo se utilizaban damajuanas de 50, 25, 15 y 10 litros. Los vinos finos eran embotellados y conservados en un depósito local, al reparo de la luz y de las variaciones bruscas de temperatura. Para las operaciones de embotellamiento el establecimiento contaba con un completo equipamiento, compuesto por un esterilizador, un lava-botellas doble turbina, dos embotelladoras, dos llena-damajuanas automáticas a cuatro sifones, una encapsuladora, una etiquetadora, entre otros.

La producción vinícola de “Santa Blanca” se comercializaba principalmente en la ciudad de Mercedes, aunque también era colocada en algunos departamentos del litoral del país, en Montevideo y en Buenos Aires³⁴³. Para facilitar el transporte de la mercadería, Buonaventura Caviglia había construido un embarcadero en el

³³⁸ Idem.

³³⁹ Archivo Teresa Caviglia (“Santa Blanca”) Carpeta rotulada “Estancia Santa Blanca. Cartas de Brenno Benedetti 1916/1917. Juan Pedro y Buonaventura Caviglia. Borradores Embarcadero”: Nota de B. Benedetti a B. Caviglia (Punta del Este), Mercedes, 7 de enero de 1916, citado por Beretta & García, 1995: 121.

³⁴⁰ Lockhart, en *Revista Histórica de Soriano*, 1986: 19.

³⁴¹ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 28-29.

³⁴² “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 30.

³⁴³ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 16.

establecimiento, obra que le permitió explotar mejor el mercado litoraleño y facilitó las exportaciones a Buenos Aires³⁴⁴.

La correspondencia empresarial compulsada por Beretta permite comprobar que los vinos elaborados en “Santa Blanca” fueron muy elogiados por sus consumidores; en 1915 el empresario sanducero Teodoro Larrauri escribía a Buonaventura Caviglia en los siguientes términos: *“He recibido de su Sr. Encargado de Mercedes un cajón con muestras de vinos, por las que le quedo muy agradecido. No me imaginaba que elaboraran un “Sauterne” tan rico, crea que tiene mejor paladar que muchos de su especie que se mandan por extranjeros. Mis más sinceras felicitaciones”*³⁴⁵. Los vinos del establecimiento tuvieron además reconocimiento internacional, siendo premiados en 1908 en Italia, donde el Rey en persona concedió a Caviglia el título honorífico “Cavaliere del Lavoro, Comendatore de la Corona d’Italia”³⁴⁶.

Buonaventura Caviglia exigió el permanente y pormenorizado conocimiento de las actividades y sucesos de “Santa Blanca” cuando su ausencia. La información brindada al empresario por parte Benedetti y su hijo Juan Pedro era sumamente cuidadosa para todos los temas relacionados con el establecimiento, aún después que este último asumiera la administración del mismo, hacia 1908³⁴⁷. Todas las novedades e innovaciones impulsadas y concretadas en “Santa Blanca” eran de su autoría, o requerían de su plena confirmación, lo que dejaba escasos espacios para la iniciativa de su hijo Juan Pedro. Probablemente esto determinó que fallecido Buonaventura Caviglia en 1920 y Brenno Benedetti en 1933, la empresa fuera decayendo durante 20 años³⁴⁸. En 1949 se declaró de utilidad pública la expropiación de “Santa Blanca”, y la adquirió el Estado, en 1951 pasó a ser propiedad de la Universidad del Trabajo, y posteriormente de la Intendencia Municipal de Soriano³⁴⁹.

El emprendimiento de Caviglia reviste particular interés por tratarse de una propuesta novedosa de un empresario de la industria y las finanzas en el sector agrario. La integración de actividades tradicionales rurales –ganadería mestizada, granja, agricultura y fruticultura- con agroindustrias, no contaba con muchos antecedentes a ese nivel ni despertó muchos imitadores³⁵⁰. Como señala Beretta, Buonaventura Caviglia concibió *“un establecimiento complejo y pionero, una de las pequeñas manchas que rompían la rutinaria uniformidad de una campaña ganadera”*³⁵¹. En 1936, ya fallecido el empresario, la revista *El Terruño* publicaba su biografía, y calificaba su desempeño empresarial con estas expresiones: *“Caviglia se equivocó de América; debió haberse*

³⁴⁴ Beretta: 1996:133.

³⁴⁵ Archivo Teresa Caviglia (“Santa Blanca”) Carpeta rotulada: “Banco Italiano 1912/1917”: nota del 24/12/1915.

³⁴⁶ Washington Lockhart en *Revista Histórica de Soriano*, Marzo de 1986: 19.

³⁴⁷ A los sesenta años, Buonaventura cedió la empresa comercial e industrial a sus hijos varones que constituyeron la sociedad “Caviglia Hnos”. Desde Entonces Juan Pedro quedó formalmente a cargo de la administración del establecimiento.

³⁴⁸ En 1925 *El Libro del Centenario* daba cuenta de una producción en “Santa Blanca” de 520.000 litros de vino y 80.000 botellas de jugo de uva, volúmenes de producción importantes pero considerablemente alejados de la capacidad instalada en la bodega (1:000.000 de litros); probablemente además dichos datos correspondan a algún año anterior a la fecha de publicación.

³⁴⁹ Washington Lockhart en *Revista Histórica de Soriano*, Marzo de 1986: 20.

³⁵⁰ Es posible identificar, sin embargo, algunos antecedentes de empresas agroindustriales diversificadas, como el establecimiento “Los Cerros de San Juan”, fundado por el alemán Lahusen en el año 1854 (Beretta, 2004).

³⁵¹ Beretta & García, 1995: 138.

*radicado en la del Norte, campo más proporcionado a su espíritu de empresa y de trabajo*³⁵².

VIII.2.3- El caso del Establecimiento “La Industrial” fundado por F. Piria: El mayor viñedo de Sudamérica

Francisco Piria, hijo de un navegante genovés, nació en Montevideo en 1847. Muy niño se habría educado en Italia, aunque diversos testimonios lo ubican adolescente en diversos trabajos luchando por salir adelante en la vida a través del trabajo³⁵³. En 1867 abrió una casa de remates en el Mercado Viejo, que cerraría en 1875. En 1874 se inició como rematador de solares en la localidad de Las Piedras, y a partir de entonces ligó su fortuna a la expansión urbana de la capital y al loteo y remate de solares “a treinta años”³⁵⁴. En 1877 instaló un taller de ropa de confección, emprendimiento que - al igual que la venta de solares en cuotas- buscaba su clientela en las clases medias y bajas³⁵⁵. Desde 1888 hasta 1894, paralelamente a sus otras actividades, Piria fue co-propietario del diario opositor y sensacionalista *La Tribuna Popular*³⁵⁶.

Habiendo realizado una sólida fortuna con la venta de solares en Montevideo, en 1890 adquirió 2.000 hectáreas de tierra en la falda del cerro Pan de Azúcar (Maldonado), donde fundó el establecimiento agronómico “La Industrial”. Casi inmediatamente, levantó las viviendas de los primeros pobladores encargados de los trabajos rurales y comenzó a plantar, sucesivamente una cuadra de viña, otra de hortalizas, otra de maíz, etc. para las necesidades locales³⁵⁷.

Posteriormente Francisco Piria realizó un viaje a Europa e hizo analizar en París un muestrario completo de las tierras de Piriápolis, donde se encontró “*excelente la constitución química de tales tierras para el cultivo de la vid*”³⁵⁸ e indicaron la conveniencia de agregarles previamente -antes de plantar los sarmientos- fuertes cantidades de carbonato de cal o en su defecto cal³⁵⁹. Junto con el resultado de los análisis ya vinieron los primeros sarmientos importados de Francia³⁶⁰.

³⁵² “Los motormens del progreso nacional”, en *El Terruño* N°223, enero de 1936: 43.

³⁵³ Beretta, 1993: 72.

³⁵⁴ Le corresponde a Piria el mérito indudable de haber sido el pionero de las ventas a plazos y de un enfoque de la promoción abiertamente revolucionario para su época, caracterizado por exageraciones desopilantes dirigidas a llamar la atención del público (Martínez Cherro, 1990: 25).

³⁵⁵ El valor de la cuota de un solar oscilaba entre \$1 y \$5, dependiendo de la ubicación, cercanía de tranvías y de otras mejoras. Según Martínez Cherro esta cuota era fácil de pagar hasta para un peón albañil (Martínez Cherro, 1990: 26).

³⁵⁶ Desde sus páginas -además de la promoción de sus remates y vinos- Piria escribió infatigablemente memorias de viajes - tanto al interior del país como a Europa.

³⁵⁷ Vollo, 1899: 7.

³⁵⁸ Vollo, 1899: 68.

³⁵⁹ Dicho elemento, conjuntamente con los fosfatos que también eran incorporados al viñedo, eran extraídos de una mina del establecimiento.

³⁶⁰ Martínez Cherro, 1990: 53.

En 1888, Francisco Piria había formado parte de la “Sociedad Anónima Vitícola Salteña” en calidad de Secretario -sociedad que se disolvió en 1895-. Este antecedente podría ser considerado como el puntapié inicial que llevó a que Piria se interesara por continuar individualmente con la actividad vitivinícola (Bentancor, 2001).

En apenas cuatro años –entre 1890 y 1894- Piria implantó unas 200 hectáreas de viñedos y olivares, forestó el predio, cosechó 40 cuerdas de tabaco y comenzó la construcción de su residencia – más conocida como el “Castillo” de Piria-³⁶¹.

En 1893 Francisco Piria hizo venir directamente de Italia al enólogo Brenno Benedetti para que dirigiera el establecimiento “La Industrial”; sin embargo, discrepancias con el empresario llevaron prontamente al técnico a renunciar a su cargo. Hacia mediados de los noventa Piria contrató al enólogo francés Próspero Renaux para que se encargara de la dirección del establecimiento³⁶². Este técnico se encargó de organizar el establecimiento, disciplinar y metodizar el personal, y buscar las variedades más aptas para ser cultivadas en el país, de mayor rendimiento y más resistentes a las enfermedades.

A principios de siglo el personal del establecimiento rondaba los 150 hombres, organizados en la siguiente forma: un grupo para la vendimia, otro para la bodega, otro de carreros, otro de aradores, otro de peones de albañil, y otro que trabajaba en la cantera. Los vendimiadores eran 50 hombres, que una vez concluida la vendimia se dedicaban a la plantación, a la poda y a los demás trabajos campestres. La mayoría del personal era extranjero, entre los que se destacaban los italianos, gallegos, armenios, rusos y polacos.³⁶³

El trato con los obreros raramente era personal; las órdenes se hacían cumplir por intermedio de administradores o capataces. En las paredes de “La Central”³⁶⁴ Piria hizo pegar un reglamento interno -redactado por él- que hacía cumplir en forma estricta. Constaba dicho reglamento de 58 artículos y de una especie de lema que pintaba a Francisco Piria de cuerpo entero: *“El patrón da su dinero para que el peón le devuelva el equivalente en trabajo. Así como, vencido el mes, el patrón debe pagar, es justo que, durante el mes, el peón trabaje. Aquel que no cumple con su deber y que, debiendo trabajar, hace sebo, roba á su patrón. El peón que roba al patrón será despedido del Establecimiento”*³⁶⁵.

Martínez Cherro (1990) señala que fueron muchas las adversidades que tuvo que enfrentar Piria en los inicios de su empresa. Las plagas de langostas arrasaron frecuentemente con las plantaciones del establecimiento, mientras que la filoxera devoraba los brotes de los primeros sarmientos³⁶⁶.

El esfuerzo por derrotar a la filoxera condujo a la búsqueda de plantas resistentes; para lo que cual se realizaron cruza, teniendo presente las características del suelo y sin

³⁶¹ Martínez Cherro, 1990: 48.

Piria realizó grandes plantaciones de eucalyptus, acacias y pinos con el doble objetivo de resguardar el viñedo del pampero y de construir un importante grupo forestal para las necesidades del establecimiento.

³⁶² Monsieur Próspero Renaux se desempeñó como Director Técnico del Establecimiento desde el año 1896, venido directamente de Avignon. Este técnico tenía 25 años de experiencia en el desarrollo de actividades de viticultura y enología en territorio francés (Vollo, 1899).

³⁶³ Martínez Cherro, 1990: 26.

³⁶⁴ Oficina de administración, alrededor de la cual estaban asentados los núcleos vitales del establecimiento: las canteras, los talleres, la residencia de Piria, las viñas rodeadas de olivares, la bodega y los viveros.

³⁶⁵ Vollo, 1899: 27.

³⁶⁶ Un informe realizado por el Ing. Agr. Teodoro Alvarez de 1902 –ya citado en el capítulo VI del presente trabajo- daba cuenta de que la filoxera había devorado en el establecimiento de Piria 74 hectáreas de viña sin injertar (Piria, 1902)

perder de vista la calidad de la fruta. Los cruzamientos requirieron de mucha información, experimentación, y una gran constancia³⁶⁷. Como resultado de esta búsqueda Renaux seleccionó treinta especies que a su juicio reunían las mejores condiciones, entre las que figuraba la denominada “Fecunda Piriápolis”, obtenida por hibridación de variedades americanas de la familia de las *Rupestris*³⁶⁸. Con estas variedades Piria repobló el viñedo, sustituyendo casi por completo a las Vidiella y Harriague³⁶⁹.

En 1898 Piria comenzó la construcción de la bodega, en la falda del cerro Pan de Azúcar³⁷⁰. Para su instalación mandó traer de Francia todo el equipamiento, incluyendo maquinaria y toneles. Estos últimos procedían de la casa *Gilly Hermanos* de Nimes, y para armarlos viajó al Uruguay un miembro de dicha razón social -Francisco Gilly- quien capacitó a dos empleados del establecimiento para que prestaran servicios a las instalaciones ulteriores.

En 1899 había montados en la bodega cuatro toneles de 30.000 litros, diez de 15.000, dos de 10.000, dos de 6.000 y dos de 5.000 litros, formando así 312.000 litros de capacidad. Se preveía la instalación de 152 toneles más, de 15.000 litros cada uno, con lo que alcanzaría aproximadamente el medio millón de litros³⁷¹.

En 1899 se vinificó por primera vez en la nueva bodega y al año siguiente se puso en venta los vinos de “La Industrial”, para lo cual se instaló una oficina de ventas en Montevideo. Los vinos elaborados en el establecimiento eran de los tipos Souterne, Moscatel, Borgoña y Burdeos, y eran comercializados en bordalesas, damajuanas, botellas de litro y botellitas burdeos para restaurante³⁷².

Martínez Cherro (1990) afirma que si bien fueron exitosas las experiencias vitivinícolas emprendidas por Francisco Piria, los ingresos por venta de productos de esta actividad resultaban muy bajos comparados con la enorme inversión realizada³⁷³. Esto contribuye a explicar porqué el empresario fue perdiendo el interés por la vitivinicultura y comenzó a dedicarse a otras actividades. Como señala Galanti en 1919: “*La industria vitivinícola uruguaya ha tenido en el señor Francisco Piria uno de sus más entusiastas propagandistas, que le dedicó grandes capitales y energías; y mucho se podría esperar*”.

³⁶⁷ Martínez Cherro, 1990: 54.

Con el objetivo de averiguar los métodos que utilizaban sus colegas contra las plagas, Francisco Piria realizó numerosos viajes, tanto al interior del país (fundamentalmente Salto al establecimiento de Pascual Harriague”, La Caballada”) como al exterior (Francia e Italia).

³⁶⁸ Vollo, 1899: 23.

Según Renaux la “Fecunda Piriápolis” era resistente a la filoxera, a la peronóspora y a la purridie.

³⁶⁹ Martínez Cherro, 1990: 54.

Francisco Piria se dedicó a la producción de híbridos productores directos, tanto para plantar en su propio establecimiento como para vender a otros viticultores. En este sentido el empresario recomendaba: “*Las personas que no quieran injertar compren híbridos, que no se arrepentirán, pues la cosecha es segura, abundante y pronta*” (Piria, 1902).

³⁷⁰ Con respecto a la bodega H. Vollo expresaba en 1899: “*Este edificio, que se puede citar como ejemplo de solidez, está incrustado en la falda del cerro que flanquea Pan de Azúcar, entrando en un corte de tres metros y medio. Sus cimientos miden tres metros, su luz sesenta por once, sus costados nueve de alto y sus paredes ochenta y cinco centímetros de espesor. En toda su longitud corren dos series de ventiladores de la que una inspira y la otra expira, manteniendo, toda vez que se precise, una aereación constante y poderosa*” (Vollo, 1899: 16).

³⁷¹ Vollo, 1899: 17.

³⁷² Martínez Cherro, 1990: 54.

³⁷³ Martínez Cherro, 1990: 70.

*de él para el progreso general, a no ser que otras empresas más fáciles y más remuneradoras no hubiesen distraído después la atención del gran hombre de negocios, fundador de la ciudad que lleva su nombre: Piriápolis.”*³⁷⁴

La apuesta de Piria se dirigió al “turismo salud”³⁷⁵, y muestra de ello es la inauguración del Hotel Piriápolis en 1905, y del Argentino Hotel en 1930³⁷⁶ -ambos exclusivos para la clase adinerada- y de los hoteles Miramar y el Zolezzi, con precios más accesibles.

En mayo de 1912 se anuncia el primer remate de solares en Piriápolis³⁷⁷. Los folletos que publicitaban las ventas de solares comenzaban muchas veces despertando la ambición del posible comprador con la mención de la “*región mineral, entre Pan de Azúcar y Minas, rica en minas de cobre y plata*”, mientras que los que se dirigían al turista lo hacían destacando las veintinueve excursiones que se podían realizar a caballo o en tren³⁷⁸ a tantos otros puntos del complejo, de los cuales solamente dos eran marítimos, los restantes se repartían hacia el norte por los cerros, parque y bosques, o la recorrida por los “*orgullos industriales del fundador*”, destacando a cada momento la función “salutífera” de la excursión³⁷⁹.

Francisco Piria falleció en 1933, a los 86 años de edad. Por entonces su riqueza en efectivo era mínima en comparación con el capital en inmuebles. Según Martínez Cherro (1990), las dos únicas personas capaces de haber continuado -o al menos preservado- su obra, habrían sido Carlos Bonavita, el administrador de Piriápolis³⁸⁰, o Francisco Piria, su hijo mayor³⁸¹. Sin embargo, estos hombres tenían una rivalidad muy fuerte entre ellos, que se derivaba fundamentalmente de la superposición de competencias entre el administrador general y el director de la bodega e “hijo del patrón”. A poco más de un mes de fallecido Piria, en circunstancia de un incendio ocurrido en Piriápolis, ambos hombres discutieron y Bonavita baleó a Francisco Piria (h) y luego se suicidó. A esto se sumó el hecho de que, tras la muerte del empresario

³⁷⁴ Galanti, 1919: 145.

El precitado autor agrega en su obra: “*las 250 hectáreas de viñedos y la gran bodega que posee en Pan de Azúcar, son una demostración evidente del entusiasmo con que se dedicara a la noble industria; pero es lástima grande que ese entusiasmo no haya perdurado en él o no haya sido heredado por sus hijos*”.

³⁷⁵ Piria hacía propaganda sobre cómo curar problemas de salud con baños de agua fría en Piriápolis, detallando minuciosamente el procedimiento de bañarse en el mar, así como la duración recomendada para los baños (Martínez Cherro, 1990: 68).

³⁷⁶ En 1920, con la presencia del Presidente Baltasar Blum, se colocó la piedra fundamental de Hotel Argentino, en la época el más grande y suntuoso de América del Sur.

³⁷⁷ El área de la ciudad balnearia Piriápolis destinada a construcciones alcanzaba las quinientas manzanas, y se encontraba dividida en solares de mil metros cuadrados (Vollo, 1899: 69).

³⁷⁸ Para llegar al establecimiento “La Industrial” Piria construyó un ferrocarril de trocha angosta entre la estación Pan de Azúcar y la costa. Las obras del ferrocarril -comenzadas en 1912- finalizaron en 1916. Ese mismo año se concluyeron las obras del puerto del establecimiento, que fueron iniciadas en 1909.

³⁷⁹ Martínez Cherro, 1990: 100.

³⁸⁰ Carlos Bonavita fue un empleado que empezó “de abajo” en el establecimiento de Francisco Piria, a los 18 años de edad, hasta escalar al puesto de Administrador General. (Martínez Cherro, 1990: 114)

³⁸¹ Francisco Piria se casó por primera vez unos meses antes de abrir la tienda del Mercado Viejo, con la criolla Magdalena Rodine, quien le diera cuatro hijos: Adela, Francisco, Lorenzo y Arturo. Su primer esposa falleció tempranamente -en 1880- y luego de 22 años de viudez, se volvió a casar con la yugoslava María Emilia Franz, quien conociera en uno de sus viajes a Europa. Francisco había sido el único de los tres hijos varones del empresario que había traído un título de Europa y que con su profesión de Enólogo Ingeniero Químico se había puesto al frente de la importante bodega (Martínez Cherro, 1990: 115).

apareció una hija natural, y esto trajo un pleito entre ésta y los restantes hijos de Piria que se prolongó por 13 años³⁸².

Sin Francisco Piria (h) y sin Bonavita, el caos administrativo y legal provocado por el engorroso y largo pleito se hubo de sumar el gran desembolso de dinero que significó hacer frente a los legados de María Franz de Piria, fallecida en 1935. En 1942 el Estado, para cobrarse impuestos de herencia y otros varios, remató para sí las 28 áreas, 9.897 metros que comprendían al Argentino Hotel, al Hotel Piriápolis y al Pabellón de las Rosas. Recién en 1946 se constituyó la Sociedad Anónima de los herederos de Francisco Piria³⁸³.

VIII.3- La empresa de capitales asociados

El caso de la Sociedad Vitícola Uruguaya: Una bodega modelo

En 1887 se fundó la Sociedad Vitícola Uruguaya en la localidad de La Cruz, departamento de Florida, teniendo por objeto *“la explotación de la industria vitícola y de la selvicultura”*³⁸⁴. La Sociedad se conformó con un capital de \$120.000 - representado por 1.200 acciones de \$100 cada una- que se destinó a la compra de un terreno y la formación de un viñedo. Sus iniciadores fueron empresarios estrechamente vinculados al sector primario, y en particular directivos de la Asociación Rural del Uruguay: Domingo Ordoñana, Federico Vidiella, Alfredo Margat, Luis de la Torre, Justo Horta, Máximo Fleurquin, etc³⁸⁵.

En sus Estatutos, la Sociedad preveía la conformación de un Directorio compuesto de 5 accionistas con más de 10 acciones, los que serían elegidos por la Asamblea General, y entre cuyos miembros se elegiría al Presidente, al Vicepresidente, al Tesorero, al Contador y al Secretario. El Directorio, a su vez, se encargaría de nombrar al Administrador y demás empleados de la Sociedad. Se nombraría asimismo una Comisión de Cuentas compuesta por tres accionistas con más de 5 acciones, los que se encargarían de verificar y controlar la contabilidad de la Sociedad³⁸⁶.

El lugar para instalar el establecimiento se eligió luego de un estudio de suelos efectuado por un técnico francés, buscando las tierras más aptas para el cultivo de la vid. Se manejaron dos opciones: una en el departamento de Salto y otra en La Cruz, Florida. Finalmente se optó por esta última, y se adquirieron en dicha zona 1.650 cuadras el peso de \$15 cada una. El vendedor fue el Ferrocarril Central, en ese entonces una compañía inglesa³⁸⁷.

³⁸² Martínez Cherro, 1990: 119.

³⁸³ Martínez Cherro, 1990: 125.

³⁸⁴ *Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguaya*: 1918.

El primer Estatuto de la Sociedad fue aprobado por decreto del Poder Ejecutivo de fecha 18 de junio de 1887 e inscripto en el Registro Público de Comercio, libro 2 el 8 de julio de 1887.

³⁸⁵ Respecto a la fundación de la Sociedad Vitícola Uruguaya, Raúl Jacob señala: *“De alguna manera fue para Ordoñana la realización de un sueño largamente acariciado desde las páginas de la revista de la Asociación Rural, ya que el establecimiento se identificaba con la etapa agroindustrial por él anunciada: en el campo adquirido en Florida además de la vid se plantaron plátanos para fabricar cajones, roble para obtener la madera de los barriles y alcornoques para los corchos”*. (Jacob, 1981: 55)

³⁸⁶ *Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguaya*: 1918.

³⁸⁷ *Revista de la Asociación Rural ...*, 1987: 26.

Una vez adquirido el terreno, las plantaciones y construcciones se iniciaron de inmediato. Se cultivaron en el establecimiento 84 hectáreas de viñedos, donde predominaban las variedades Harriague, Vidiella, Cot-Rouge y Semillón. Se destinó además una considerable extensión de terreno a la selvicultura y especialmente al cultivo de Eucalyptus. Para la conformación del plantel de trabajadores la Sociedad captó inmigración europea. Hacia fines de los noventa el establecimiento contaba con entre 100 y 115 trabajadores permanentes, a los que se sumaban 60 trabajadores más en época de vendimia.

La papelería de la empresa permite entrever las dificultades por las que atravesó la Sociedad en el desarrollo de su actividad debido a los continuos ataques de enfermedades y plagas.

La invasión de filoxera llevó a la reconstitución del viñedo sobre pie americano inmune durante los primeros años del siglo XX. La *Memoria Anual de la Sociedad correspondiente al año social 1899-1900* permite constatar que aunque el viñedo se encontraba por entonces libre de filoxera, se habían iniciado las plantaciones de vides americanas resistentes a la plaga como medida preventiva. En dicho documento el Directorio informaba a los accionistas “(...) tenemos actualmente unos 40.000 pies de vides americanas en su sitio que darán los sarmientos necesarios para continuar haciendo almácigos en la primavera próxima y 1.800 injertos de Harriague sobre americana, parte de ellas en su sitio. En el año entrante estaremos pues en condiciones de poder empezar a reconstruir el viñedo con un gasto relativamente pequeño (...)”³⁸⁸.

La búsqueda de personal calificado para hacer los injertos fue una continua preocupación de la dirección de la Sociedad durante la década del noventa, como lo permite constatar la abundante correspondencia mantenida entre el Administrador y el Presidente de la Sociedad. Sin embargo, estas dificultades se habrían solucionado hacia finales de la década, en la medida en que los propios trabajadores del establecimiento se capacitaron para realizar ellos mismos los injertos³⁸⁹.

Por otra parte, las continuas invasiones de langosta también constituyeron un elemento que dificultó fuertemente la producción vitícola en el establecimiento. Para enfrentar al acridio se utilizaron sin mayor éxito las más diversas técnicas, como la que describe el Administrador al Vicepresidente de la Sociedad a fines de 1896: “*Mangas de dimensiones fabulosas vienen en dirección a los montes. Todos los trabajos se han suspendido en la viña y la zorra y carretas grande y chicas se emplearon al transporte de pasto y ramas para la extinción, pero esta extinción se hizo pronto imposible y tuve que adoptar un sistema de desvío. Distribuí al personal en forma de V en fin de formar dos alas y dejar el establecimiento contra las dos columnas, una dirigida al suroeste y la otra hacia el sur este y lo he conseguido en parte (...)*”³⁹⁰. Al ataque de estas plagas

³⁸⁸ *Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya correspondiente al año social 1899-1900*: 1900

³⁸⁹ En 1900 se podía leer en la *Memoria Anual de la Sociedad*: “*El personal del Establecimiento de “La Cruz” se ha preparado también para continuar injertando en la próxima primavera, lo que nos traerá una gran economía en estos gastos*” (*Memoria de la Sociedad Vitícola Uruguaya correspondiente al año social 1899-1900*: 1900).

³⁹⁰ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Emiliano Ponce de León, Vicepresidente de dicha Sociedad, La Cruz (Florida), 21/12/1896, folio 428.

se sumó frecuentemente el de otras enfermedades de la vid, tales como la peronospora y la antracnosis, que también causaron importantes daños en el viñedo³⁹¹.

La bodega del establecimiento se comenzó a construir apenas adquirido el terreno, y tuvo una importante ampliación en la segunda mitad de los noventa, cuando completó una capacidad efectiva de 600.000 litros. Galanti (1919) hace una detallada descripción de la bodega de la Sociedad Vitícola Uruguaya, así como de sus instalaciones, las cuales cataloga como un verdadero “modelo”. En este sentido, el autor señala en su libro: *“Existe una sabia distribución de los departamentos de maquinarias, fermentadora y depósitos; de manera que la materia prima que llega de la viña en pequeños carritos volcadores, sigue desde la moledora hasta el envase de expendio del vino, su curso evolutivo, ordenado y metódico, aprovechándose las facilidades del desnivel, y determinando un considerable ahorro de mano de obra y de tiempo, a la par que una mejor y más simple elaboración”*³⁹². La bodega contaba a mediados de la década del diez con una moledora Garolla, un mezclador eléctrico, una desgranadora, una fermentadora, y varias prensas. Estaba provista de piletas de material forradas de baldosas blancas y toneles de cemento armado, además de la tonelería de roble importada de Francia³⁹³.

La producción vinícola de la Sociedad tuvo una fuerte tendencia creciente durante el período en estudio, más allá de las fluctuaciones anuales debido a fenómenos climáticos o al frecuente ataque de plagas. En 1900 la producción de vinos rondó los 190.000 litros, en 1908 superó por primera vez los 300.000 litros y en 1930 alcanzó los 450.000 litros³⁹⁴. Los vinos eran vendidos a granel –bocoyones, toneles, bordalesas, cuarterolas, barriles- así como en botellas de un litro y ½ botellas para restaurantes. También se producía en el establecimiento alcoholes, cognac y grappa.

Los vinos del establecimiento eran vendidos en casi todos los departamentos del país, tanto a comerciantes y vendedores mayoristas como al consumidor final. En el período comprendido entre 1895 y 1896, el acceso a la correspondencia empresarial permite constatar la realización de ventas en los departamentos de Florida, Montevideo, San José, Durazno, Tacuarembó, Paysandú, Salto, Río Negro, Rivera y Rocha. En 1900 el Directorio de la Sociedad decidió instalar un depósito en Montevideo para la venta directa al consumidor *“a causa de la creciente competencia en el comercio de vinos del país”*³⁹⁵.

Tanto para el transporte de sus productos como para la devolución de envases y cajones vacíos, la Sociedad utilizaba regularmente los servicios del ferrocarril, que pasaba por la entrada misma del establecimiento³⁹⁶. La mayoría de las veces los precios que la

³⁹¹ En 1896 el Administrador informaba al Presidente de la Sociedad: *“Esta semana la peronospora ha desaparecido. El antracnosis está pasando completamente y las variedades que han sufrido de esta enfermedad se están reparando un poco”* (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, Libro de Actas (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Diego Pons, Presidente de dicha Sociedad, La Cruz (Florida), 31/01/1896, folio 62).

³⁹² Galanti, 1919: 118.

³⁹³ Idem.

³⁹⁴ *Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya correspondiente al año social 1899-1900*: 1900 y Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Bodegas* (1906-1912; 1927-1930).

³⁹⁵ *Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya correspondiente al año social 1899-1900*: 1900.

³⁹⁶ El ferrocarril había unido la localidad de La Cruz con Montevideo en el año 1874.

En 1896 el Administrador de la Sociedad escribía a un cliente en Montevideo: *“Por el tren de hoy le remito 26 cajones de vino de los cuales 18 contienen 24 botellas grandes cada una y las 8 restantes 36*

Administración pasaba a los clientes –independientemente de su localización- ya tenían incluido el flete en ferrocarril desde el establecimiento hasta la estación correspondiente, lo cual permite suponer la realización de un acuerdo entre la Compañía de Ferrocarril y la Sociedad Vitícola para el traslado de sus productos.

La Sociedad también se dedicó a la venta de barbados y sarmientos, además de estacas de membrillos y mimbres amarillos, naranjas, tangerinas y olivos. En 1896 el Administrador de la Sociedad ofrecía a Fermín Goñi, en Montevideo, las diversas variedades disponibles en el establecimiento: (...) *“La variedad Harriague de la cual me pide precios está ya vendida (...). No puedo ofrecer sino las variedades siguientes: Vidiella, Merlot, Romana Cabernet, Pinots (Blanco y Negro), Semillón (sarmientos), Cot Rouge Cabernet y Folle Blanche, Riesling, estas son las variedades que tenemos en venta y que con el Gamay Noir [...] (Borgoña o Portal) son las que más están en boga, sea por calidad o cantidad en el producto”*³⁹⁷.

A pesar de que la Sociedad desde sus inicios contó con un volumen de recursos importante que le permitió desarrollar la actividad sin mayores dificultades, ésta no generó ganancias para sus accionistas por lo menos hasta 1901, como se desprende de la *Memoria Anual de la Sociedad correspondiente al período 1899-1900*: *“La existencia de vinos y alcoholes al 31 de mayo de 1900 era de 189.332 litros con valor de 24.159,22; reducidas las deudas exigibles de la sociedad a 6.000 más o menos en contra 5.580 a cobrar, descontando deudores dudosos, tendremos sobrados recursos para continuar marchando sin dificultades y cree el Directorio fundamentalmente que con un año más de regular producción y venta de vino, la sociedad quedará habilitada para poder anunciar a sus accionistas que los capitales invertidos en esta empresa empezarán a dar algún rendimiento después de tantos años de espera”*³⁹⁸.

La documentación compulsada permite constatar que la proliferación de vinos artificiales afectó fuertemente la rentabilidad de la Sociedad. La fuerte competencia de vinos nacionales que se vendían a muy bajo precio dificultó la colocación de sus productos en el mercado, como lo documenta el siguiente pasaje de una carta que enviara el Administrador al Presidente de la Sociedad en 1896: *“Don Cristóbal San Juan ha introducido en ésta y en la totalidad de las casas de comercio su mal vino de la Maragata pero como el precio es ínfimo y el consumidor no es justo apreciador terminó que la venta del buen vino de La Cruz merma, a pesar de los esfuerzos y gastos que yo hago y que me absorbe parte de la utilidad (...)”*³⁹⁹. Esta situación hizo necesaria la realización de sucesivas rebajas en el precio del vino a fin de que no cayera tanto el volumen de venta, como se puede constatar tanto en la correspondencia empresarial⁴⁰⁰ como en los *Libros de Bodega*⁴⁰¹.

botellas chicas cada una. Espero se sirviera remitir los cajones con botellas vacías a la mayor brevedad posible pues nos hacen mucha falta.” (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Augusto Bidart y Cia. en Montevideo, La Cruz (Florida), 12/04/1896, folio 160).

³⁹⁷ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Fermín Goñi, La Cruz (Florida), 27/06/1896, folio 231.

³⁹⁸ *Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya correspondiente al año social 1899-1900*: 1900

³⁹⁹ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador de dicha sociedad, a Diego Pons, Presidente de la misma, La Cruz (Florida), 29/0/1896, folio 51.

⁴⁰⁰ Ejemplo de ello son las cartas que el Administrador de la Sociedad enviara en 1896 a los clientes Manuel Arismendi de San José y Eduardo Fernández de Montevideo:

La Sociedad Vitícola continuó sus actividades de forma societaria hasta 1943, cuando a raíz de una pésima situación financiera, económica y de producción, la mayoría de los accionistas planteó al Directorio su liquidación. Al oponerse el por entonces principal accionista de la empresa, Dr. Julio Arocena Folle –representante de la Sucesión de Lorenzo Noceti-, el resto de los socios decidió vender sus acciones, las que fueron adquiridas en su totalidad por la precitada Sucesión⁴⁰². La Sociedad Vitícola Uruguaya continúa con sus actividades vitivinícolas hasta la fecha.

“Como Ud. lo verá en la nota que adjunto el Directorio le ha concedido a Ud. venderle el vino a \$0.17 el litro, lo que le da un nuevo beneficio sobre el precio de la bordalesa que era para Ud. \$0.177.” (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Manuel Arismendi en San José, La Cruz (Florida), 15/03/1896, folio 127).

“Según su pedido por teléfono le remito por el tren de hoy una cuarterola de vino y tengo a la vez el gusto de avisarle que el Directorio resolvió rebajarle el vino a \$20 la cuarterola, cuyos \$20 quedan cargados a su cuenta” (Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Eduardo Fernández en Montevideo, La Cruz (Florida), 18/03/1896, folio 129).

⁴⁰¹ El precio del vino tinto bajó de \$0.18 a \$0.11 entre 1895 y 1918 (*Libros de Bodegas*, años 1895-1896 y 1913-1918).

⁴⁰² Entrevista realizada a Juan Andrés Arocena, en fecha 7 de marzo de 2001.

Capítulo IX- La Heterogeneidad de las Trayectorias Tecnológicas

“The behavior of firms can be explained by the routines that they employ. Knowledge of the routines is the heart of understanding behavior. Modeling the firm means modeling the routines and how they change over time.”

R. Nelson y S. Winter (1982)

El objetivo del presente capítulo es analizar, a grandes rasgos, las trayectorias tecnológicas desarrolladas por cada una de las empresas vitivinícolas en estudio durante el período de industrialización *temprana*, apuntando especialmente a identificar las principales similitudes y diferencias entre los distintos tipos de empresa definidos para el análisis.

Como fuera señalado en el Capítulo I del presente trabajo, la trayectoria tecnológica de las empresas es influida tanto por elementos microeconómicos como por el contexto socio-institucional y macroeconómico en que las mismas se desenvuelven. Mientras que el contexto tiene un efecto homogeneizador sobre las conductas tecnológicas, los elementos microeconómicos -tales como la historia previa de las empresas en términos de acumulación de activos competitivos, las modalidades de gestión, la capacidad de diseño de estrategias, o las características personales, educativas y emprendedoras de los empresarios- determinan diferentes senderos de aprendizaje y de formación de competencias. En consecuencia, dado los elementos microeconómicos y de contexto, es de esperar una significativa heterogeneidad en las trayectorias tecnológicas empresariales⁴⁰³.

A los efectos de captar las especificidades de dichas trayectorias, en el presente capítulo se analizan las siguientes características y actividades de las unidades en estudio: la actividad vitícola; la mano de obra utilizada; la inversión en maquinaria y equipamiento de bodega; las actividades de investigación y desarrollo; los procesos de vinificación; los productos elaborados; las estrategias de comercialización; las formas de publicidad; la vinculación institucional; las fuentes y modalidades de incorporación del conocimiento; y los procesos de transmisión intergeneracional de conocimientos.

IX.1- Actividad vitícola

A diferencia de lo que sucede en otras actividades agroindustriales, en la vitivinicultura los rasgos del producto final relevantes para el consumo están fuertemente condicionados por los de su materia prima, razón por la cual interesa especialmente analizar el desarrollo alcanzado a nivel vitícola por las empresas en estudio.

Como fuera analizado en el Capítulo IV del presente trabajo, fue en la viticultura dónde se produjo la principal innovación que realizó el sector durante todo el período considerado: el pasaje de la plantación directa de cepas al injerto sobre pie americano. Si bien esta última técnica fue adoptada por todas las empresas en estudio –básicamente por ser una condición indispensable para continuar con la actividad-, sólo realizaron la

⁴⁰³ Yoguel y Boscherini, 1996.

reconversión vitícola las unidades pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo, que fundaron sus viñedos en las últimas dos décadas del siglo XIX. La pequeña explotación familiar, en cambio, formó su viñedo directamente con plantas injertadas sobre pie americano en la segunda década del siglo XX, cuando dicha técnica ya estaba ampliamente difundida en el país.

Las cuatro unidades mayores fueron pioneras a nivel nacional en el inicio del proceso de reconversión vitícola, para lo cual contaron con todos los insumos necesarios- que en la mayoría de los casos mandaban a importar directamente de Europa- y con personal técnico especializado. Dicho proceso tuvo una duración aproximada en estas empresas de entre quince y veinte años, iniciándose en la última década del siglo XIX y culminando entre la primera y la segunda década del siglo XX.

Los establecimientos de mayor tamaño relativo, independientemente de la conformación de su capital, también se caracterizaron por cultivar una mayor diversidad de cepas en sus viñedos, lo que- como veremos más adelante en el presente capítulo- les permitió alcanzar una importante variedad de productos. En efecto, además de las dos variedades tradicionales -Tannat (Harriague) y Pinot (Vidiella)- dichas empresas se dedicaron al cultivo de variedades como Gamay Noir, Cabernet, Malbec, Merlot, Sauvignon, Barbera, Cot-Rouge, Semillón o Riesling.

En la pequeña explotación familiar, en cambio, si bien al inicio se realizaron algunos ensayos con las variedades Barbera y Nebbiolo que no prosperaron, se plantó mayoritariamente Tannat. Esto refleja la adopción, en el caso de la pequeña empresa, de una estrategia de concentración a nivel de producción primaria en la variedad que presentó mejor adaptación al suelo uruguayo.

IX.2- Mano de obra

El manejo del viñedo requería de una sucesión de labores culturales a lo largo del año, a los efectos de posibilitar el óptimo desarrollo del mismo y asegurar una producción satisfactoria tanto en cantidad como en calidad. Para ello hacía falta disponer de mano de obra con capacidad de aplicación e idónea en el rubro, lo que condujo a los establecimientos de mayor tamaño relativo a concentrar un alto número de trabajadores con estadía permanente, que en casos como los de “La Industrial” o “Santa Blanca” llegó a superar las 200 personas.

La cantidad de trabajadores vinculados a las tareas de la actividad vitivinícola en las unidades mayores requirió de importantes esfuerzos de organización del personal, conduciendo a la creación de reglamentos internos en algunas de ellas; tal es el caso del “Reglamento Interno de la Granja Varzi” o el “Reglamento Interno del Establecimiento Agronómico Piriápolis”. Estos reglamentos se caracterizaron por estar más orientados a asegurar la convivencia en el establecimiento que a organizar el propio trabajo; como señala Bentancor: *“Los Reglamentos funcionaron como instrumento de poder social ya que, como mecanismos de control objetivo su finalidad era la de limitar la autonomía, la iniciativa de asociación, los reclamos, y cualquier otra práctica que fuera capaz de alterar el proceso productivo”*⁴⁰⁴. Para los establecimientos “Santa Blanca” y Sociedad Vitícola Uruguaya no fue posible constatar la aplicación de este tipo de

⁴⁰⁴ Bentancor, 2001.

reglamentaciones, no obstante, la documentación compulsada indica que también en estos casos existió una organización muy disciplinada del trabajo. Un ejemplo de ello es el lema TUNI -“*todos útiles, nadie indispensable*”- impuesto por Buonaventura Caviglia entre los trabajadores de “Santa Blanca”⁴⁰⁵.

Tanto en el caso de la Sociedad Vitícola Uruguaya como de “Santa Blanca”, además de la contratación de trabajo asalariado, se constata la realización de contratos de plantación a medias con familias de la zona o que vivían en el propio establecimiento. La documentación compulsada indica que la medianería implicaba en la época mayores beneficios para las empresas grandes que la contratación de trabajo asalariado; como lo ilustra el siguiente pasaje de una carta enviada por el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguaya al Presidente de dicha Sociedad: “*Hace algún tiempo que vengo pensando en el vigneronage y si fuese posible hallar un número de familias con hijos crecidos y que tomasen por la mitad del producto el trabajo de la viña sería aún más económico (...)*”⁴⁰⁶. Esto concuerda con las apreciaciones de Ferrer (2001) para el caso de viñedo catalán durante el mismo período, según el precitado autor la cantidad de trabajo necesario para cultivar una viña aconsejaba utilizar la cesión indirecta y no abonar todos los salarios necesarios, dado que el pequeño campesino no calculaba el trabajo invertido en el proceso de producción, sino que sólo tenía en cuenta el producto final⁴⁰⁷.

En la pequeña explotación familiar, en cambio, el trabajo de la viña era realizado por los propios integrantes de la familia sin necesidad de contratar mano de obra externa⁴⁰⁸. Pero además de cultivar su propio viñedo en la localidad de Progreso, Cesare Pisano mantenía el trabajo como medianero en un establecimiento de Peñarol Viejo, lo que refleja cómo las pequeñas explotaciones podían disponer de un excedente laboral que les permitía suministrar trabajo a las explotaciones circundantes más importantes⁴⁰⁹.

En suma, el carácter intensivo en trabajo de la vitivinicultura condujo a las grandes explotaciones a realizar importantes esfuerzos de organización del personal y crear regímenes de jerarquía y autoritarismo que limitaban la interacción entre los trabajadores. Este elemento, conjuntamente con la gran inestabilidad de la mano de obra que caracterizó al período⁴¹⁰, redujo las ventajas de la gran explotación, en la medida en que el conocimiento tácito sólo se trasmite a través de la interacción continua y participación activa de todos los miembros de la empresa. En este sentido, el aprendizaje interactivo es más probable que se haya producido en un tipo de empresa

⁴⁰⁵ Washington Lockhart en *Revista Histórica de Soriano*, Marzo de 1986: 20.

⁴⁰⁶ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, Libro de Actas (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador, a Emiliano Ponce de León, Vice-Presidente de dicha Sociedad, La Cruz, 1/01/1897, folio 436.

⁴⁰⁷ Llorenç Ferrer, “Viticultores, no comerciantes. Notas sobre la evolución de la viticultura en la Cataluña Central” en Carmona et al (ed), 2001: 71.

⁴⁰⁸ Con excepción de la época de vendimia, cuando se contrataba mano de obra de la zona, fundamentalmente mujeres.

⁴⁰⁹ El trabajo en medianería muchas veces permitía al pequeño productor acceder a la propiedad de la tierra. Como relata un descendiente de Cesare Pisano: “*Después ya se pasó a trabajar a otro viñedo cercano, como medianero, o sea, no era empleado sino que ya cosechaba un porcentaje. De ahí pudo ir guardando un capitalcito hasta que compró esta tierra*”. (César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01).

⁴¹⁰ La gran inestabilidad de la mano de obra inmigrante durante el período puede explicarse por varias razones entre las que se destacan las bajas remuneraciones percibidas por los trabajadores, las exigentes condiciones de trabajo, o la posibilidad de acceder a un predio para explotar de forma independiente.

menos “organizada” jerárquicamente y con mayor estabilidad de su fuerza de trabajo, como es el caso de la pequeña empresa familiar.

IX.3- Maquinaria y equipamiento de bodega

Para la elaboración de vinos de calidad no bastaba con contar con materia prima de buena aptitud enológica, era necesario además un procesamiento adecuado de la misma, para lo cual se requería de un equipamiento especial y una elaboración cuidada.

La documentación compulsada indica que durante el período investigado los establecimientos de mayor tamaño relativo contaron con toda la infraestructura y equipamiento necesarios para la adecuada elaboración de los caldos. Estas empresas – que poseían bodegas con entre 500.000 y 1:000.000 de litros de capacidad- tendieron a mecanizar su producción en el período, apuntando claramente al ahorro de mano de obra. Como señala Carlos Maeso respecto a la bodega de Pablo Varzi: “(...) *el propietario ha cambiado el régimen de su bodega modificándolo fundamentalmente: los antiguos procedimientos á base de esfuerzo personal han sido sustituidos por una instalación completa de máquinas modernas movidas á vapor unas y á electricidad otras (...)*”⁴¹¹.

Por su parte, la incorporación del equipamiento moderno en las empresas requirió de importantes esfuerzos de adaptación organizacional de forma de aprovechar los beneficios potenciales de la nueva tecnología. En algunos casos, viajaron técnicos de las propias firmas fabricantes para instalar la maquinaria y capacitar al personal sobre su funcionamiento⁴¹²; en otros casos fueron los enólogos del exterior quienes se encargaron de enseñar su manejo a los operarios de las bodegas. De esta forma, el cambio en el equipamiento de bodega posibilitó el desarrollo de diversos procesos de aprendizaje por la práctica en las empresas de mayor tamaño relativo.

Si bien para el caso de todas las bodegas mayores se encuentran referencias respecto a la completitud y modernidad del equipamiento; éstas características parecen adquirir su máxima expresión en el caso de la empresa no familiar, la cual el propio Galanti calificó como “bodega modelo”⁴¹³. En efecto, la Sociedad Vitícola Uruguaya contó con una estructura tecno-productiva muy moderna desde sus inicios, lo cual fue posible gracias a una situación financiera que posibilitaba el acceso a la última tecnología disponible⁴¹⁴.

Pero probablemente la diferencia más sustantiva entre la bodega de la empresa no familiar y las del resto de los establecimientos analizados radique en la organización de la planta industrial. Respecto a la organización de la Sociedad Vitícola Uruguaya Galanti expresaba en 1919: “*Aprovechando admirablemente de las condiciones del terreno; el señor Ferreira ha buscado una sabia distribución de los departamentos de maquinarias, fermentadora y depósitos; de manera que la materia prima que llega de la viña en pequeños carritos volcadores, sigue desde la moledora hasta el envase de*

⁴¹¹ Maeso, 1910: 499.

⁴¹² Tal es el caso, por ejemplo, del establecimiento “La Industrial”, que viajó un miembro de la casa *Gilly Hermanos* de Nimes para armar los toneles y capacitar algunos empleados del establecimiento para que prestaran servicios a las instalaciones ulteriores.

⁴¹³ Galanti, 1919: 115.

⁴¹⁴ Una vez suscrito el capital inicial de esta empresa (\$120.000), se iniciaron de forma inmediata las plantaciones y la construcción y equipamiento de bodega con maquinaria de última generación.

expendio del vino, su curso evolutivo, ordenado y metódico, aprovechándose las facilidades del desnivel, y determinando un considerable ahorro de mano de obra y de tiempo, a la par que una mejor y más simple elaboración”⁴¹⁵.

En la pequeña empresa familiar, en cambio, el equipamiento de bodega era mínimo y había sido adquirido en su totalidad con ahorros propios; el mismo constaba de una moladora, una bomba y 20 toneles que totalizaban una capacidad de 40.000 litros. En este caso, tanto el *lay out* de fábrica como la organización del trabajo eran más artesanales, lo cual sin dudas responde a los distintos precios relativos de los factores.

La conducta tecnológica de la pequeña empresa familiar concuerda con la observada por Katz (1983) para este tipo de unidades en el caso de la industria metalmeccánica latinoamericana; en ambos casos se trata de empresas que tienden a usar una alta proporción de equipo autodiseñado, con una preponderancia de la habilidad mecánica sobre la capacidad de organizar la actividad productiva y una alta propensión al autofinanciamiento⁴¹⁶. Hay que tener en cuenta que las inversiones en equipamiento para una empresa chica implican mayor riesgo que para una empresa grande debido a que los elevados costos involucrados tienen mayor impacto en su estructura. La presencia de mayor riesgo e incertidumbre potencian en estas empresas el desarrollo de actividades de innovación informales de tipo incremental como puede ser la adaptación y el autodiseño de maquinaria.

En suma, se percibe una importante incidencia del tamaño y naturaleza de la empresa tanto en la configuración física de la planta y el equipo de capital empleado como en la organización del proceso productivo, la temporalidad con que se realizan las inversiones en bodega y la forma de financiamiento de las mismas. Particularmente mediaron grandes diferencias estructurales entre la tecnología de una planta que tiende a organizarse “en línea” como en el caso de la empresa no familiar y de un establecimiento organizado en forma de taller artesanal como de la pequeña bodega familiar.

IX.4- Actividades de investigación y desarrollo

De las unidades analizadas, en la única que fue posible constatar la existencia de una instalación no productiva de índole experimental dónde realizar actividades de investigación y desarrollo fue en el establecimiento “Santa Blanca”. No obstante, la documentación compulsada indica que todas las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo realizaron experimentaciones tanto a nivel de viñedos como de bodega durante el período investigado, lo cual puede ser considerado I+D informal de acuerdo con la definición utilizada por DINACYT (2003) en su investigación sobre el desarrollo de actividades de innovación en el Uruguay⁴¹⁷. Como señalan Sábato y Mackenzie (1982) en los países latinoamericanos las actividades de investigación y desarrollo informal constituyen un componente muy importante de la tecnología nacional, y se asemeja a lo que estos autores denominan producción artesanal de tecnología, no porque en ella no se utilicen conocimientos científicos y técnicos, sino

⁴¹⁵ Galanti, 1919: 118-119.

⁴¹⁶ Katz, 1983: 23..

⁴¹⁷ DINACYT, 2003: 30.

porque se trata de una actividad no organizada formalmente ni netamente diferenciada de otras que se realizan en la empresa⁴¹⁸.

Entre las investigaciones a nivel agronómico realizadas por las empresas mayores, se destaca la búsqueda de cepas resistentes a la filoxera. Un ejemplo de ello son los experimentos efectuados por Próspero Renaux en el establecimiento “La Industrial”, que derivaron en el descubrimiento de treinta especies de cepas resistentes a la plaga. El precitado técnico describía sus hallazgos en los siguientes términos: “(...) Tuve la suerte de encontrar treinta especies excelentes, que reúnen en grado notable las tres condiciones apetecidas que acabo de detallar [ser apta para su cultivo en el país, de buen rendimiento y resistente a las enfermedades]. Entre esas treinta especies figura, en primer término, la serie que hemos denominado Fecunda Piriápolis, la cual se compone de seis variedades completamente nuevas, obtenidas por hibridación de variedades americanas de la familia de las rupestris principalmente”⁴¹⁹.

A nivel industrial las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo también realizaron algunos ensayos que permitieron desarrollar un cierto aprendizaje por la búsqueda. En este sentido, interesa destacar los experimentos realizados por el enólogo Brenno Benedetti en el establecimiento “Santa Blanca”, que dieran lugar por ejemplo a la creación de un Extractor de Enocianina para el tratamiento de los vinos débiles⁴²⁰.

En el caso de la pequeña explotación familiar, en cambio, no se encontró evidencia de que se realizaran experimentaciones a nivel de bodega ni viñedos, más allá de los ya señalados ensayos con las variedades Barbera y Nebbiolo, que finalmente no prosperaron. Las actividades de investigación y desarrollo seguramente se vieron limitadas en esta empresa por la falta de personal técnico especializado. Sin embargo, diversos autores que han estudiado la evolución de las pequeñas empresas, resaltan la relevancia de los procesos dinámicos de aprendizaje tecnológico en las mismas, y su carácter adaptativo y localizado, que sustituyen las actividades de investigación y desarrollo con los conocimientos incorporados a lo largo de su experiencia productiva⁴²¹. Esto significa que los procesos de aprendizaje relacionados con las actividades rutinarias de los agentes en producción, distribución y consumo pueden constituir un insumo tan importante en la innovación en estas empresas como los esfuerzos de investigación y desarrollo.

IX.5- Nuevos procesos de vinificación

De lo presentado en los apartados anteriores se desprende que mientras en las empresas de mayor tamaño relativo se realizaba una elaboración más mecanizada y “científica”, en la pequeña explotación la vinificación se hacía de forma artesanal. En este apartado se procura analizar el grado de adopción por parte de las empresas en estudio de las nuevas prácticas científicas e industriales en el campo de la viticultura que se habían comenzado a desarrollar en Europa a fines del siglo XIX.

⁴¹⁸ Sábato y Mackenzie, 1982: 223.

⁴¹⁹ Próspero Renaux, citado por Vollo, 1899: 23.

⁴²⁰ “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca””, 1911: 30.

⁴²¹ CEPAL, 1996: 10.

Uno de los nuevos rumbos industriales desarrollados en el período fue el uso de gas o anhídrido carbónico, que aparte de su empleo en la champagnización de los vinos blancos de imitación, era utilizado para la conservación y el rejuvenecimiento de los caldos⁴²². Esta tecnología fue aplicada por lo menos en tres de las cuatro empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo (Sociedad Vitícola Uruguaya, establecimiento “Santa Blanca” y Granja Varzi). En el caso de esta última unidad, una de las condiciones para la contratación de un enólogo era justamente que dominara la referida técnica, como se refleja en el siguiente pasaje de una carta que enviara Pablo Varzi al técnico Carlos Longoni en Milano: *“Su obligación será ocuparse de dirigir el cultivo del viñedo y de la vinificación á base científica, es decir, será Ud. el Director técnico del Establecimiento, como lo prescribe el capítulo del Reglamento interno que le incluyo. Es también necesario que conozca á fondo la vinificación blanco, para emprender en grande escala la fabricación de Champagne por el sistema Carpené ó sea Champagnización ó amalgama de vino con ácido carbónico”*⁴²³.

En el caso de la pequeña empresa familiar, en cambio, no se desarrollaron procesos de champagnización durante el período investigado, lo cual se explica en parte porque este tipo de elaboración requería tanto de un equipamiento adecuado como de conocimientos técnicos -o asistencia profesional- a los cuales los pequeños establecimientos difícilmente podían acceder.

El otro avance importante en la elaboración vinícola que se comenzó a difundir durante el período está relacionado con la aplicación de frío en el procesamiento con el objetivo de controlar la temperatura de fermentación, clasificar mostos y estabilizar el vino elaborado⁴²⁴. Sin embargo, no se encontraron indicios de que ninguna de las empresas en estudio –independientemente de su tamaño o naturaleza- hayan aplicado esta tecnología en la vinificación.

En suma, se constata que durante el período investigado la pequeña explotación no contó con las condiciones técnicas ni económicas para adoptar los nuevos métodos de vinificación de la época; mientras que esta adopción fue parcial en el caso de las unidades de mayor tamaño relativo. Este último grupo de empresas se inclinó por adoptar los nuevos procesos que permitían la elaboración de productos diferenciados (champagnización), y no los que posibilitaban un mayor control sobre el proceso de vinificación y, por consiguiente, aseguraban una mejor calidad del vino (procesamiento en frío). Como fuera señalado en el Capítulo V, este comportamiento de las empresas grandes no respondía a limitantes de orden técnico o financiero sino fundamentalmente a la falta de estímulos por el lado de la demanda que fomentaran determinados cambios técnicos.

IX.6- Productos elaborados

Como resultado de la mayor diversidad de cepas y de los diferentes tipos de procesamientos ya señalados, las unidades pertenecientes al estrato de mayor tamaño

⁴²² Galanti, 1919: 184.

⁴²³ Archivo Carlos Varzi: folio 182 (hoja suelta del Libro Copiador) Nota a Carlos Longoni de 215/1/1903, folios 394/395, citado por Beretta, 1993: 99.

⁴²⁴ Galanti, 1919: 184.

contaron con condiciones para elaborar una mayor variedad de vinos en relación a la pequeña empresa.

Además de la elaboración de vinos comunes, durante el período investigado las empresas mayores se dedicaron a la elaboración de vinos finos y semi finos, que eran producto de una vinificación más esmerada y esencialmente técnica, cuando no de la utilización de frutos de cepas de mayor calidad enológica. En algunas oportunidades la elaboración de estos productos les valió el reconocimiento internacional, como en el caso de los vinos de la Granja Varzi, que obtuvieron premios en exposiciones realizadas en Génova, Chicago y Montevideo, o los vinos del establecimiento “Santa Blanca”, que fueron premiados en Italia en 1908.

Como fuera señalado en el Capítulo V, entre los vinos que pertenecían a la categoría de semi finos se encontraban los que resultaban exclusivamente del corte de los comunes entre sí y de éstos con los que procedían de cepas de mayor calidad enológica⁴²⁵. Este tipo de práctica también fue adoptado por las bodegas de mayor tamaño relativo; un ejemplo de ello son las experiencias de Pablo Varzi, que inició en 1901 la importación de vinos de “corte” italianos y españoles con la finalidad de mezclarlos con el producido en la Granja y obtener así un producto de mejor calidad⁴²⁶.

Pero además de producir diversas variedades de vino - entre las que se destacan las clases Burdeos, Sauterne, Frutilla, Grapa, Cognac y Champagne- las unidades mayores también elaboraron algunos productos que llegaron a constituir verdaderas innovaciones para el mercado local. Tal es el caso del coñac con quina “Piriápolis” elaborado por el establecimiento “La Industrial”⁴²⁷, o el jugo de uva esterilizado sin alcohol lanzado por primera vez al mercado por la Granja Varzi⁴²⁸.

El tipo de producción de la pequeña bodega familiar, en cambio, estuvo muy limitado tanto por la escasa variedad de cepas cultivadas como por la forma artesanal de procesamiento de los caldos. Esto determinó que durante el período investigado la Bodega Pisano no elaborara vinos finos ni semi finos, sino que se concentrara en la producción de vino tinto de mesa.

Las diferencias en el tipo de vino elaborado, a su vez, trajeron como consecuencia un envasado diferente para los productos. En este sentido, se constata que mientras las unidades mayores expendían su vino en una importante variedad de envases (bocoyones, damajuanas de 50, 25, 15 y 10 litros de capacidad, botellas de 1 litro y medias botellas para restaurantes), la pequeña empresa familiar sólo lo hacía en barriles.

IX.7- Estrategias de comercialización

La comercialización de los vinos nacionales en el incipiente mercado interno exigió de una continua búsqueda de clientes, tanto dentro como fuera de la región en la cual se encontraban situados los establecimientos. En este apartado se analizan las diferentes

⁴²⁵ Galanti, 1919: 163.

⁴²⁶ Archivo Carlos Varzi “Libro Copiador, 1883/1905” notas de P.Varzi a A.Zonda, de 23/12/1901, folio 347, citado por Beretta, 1993: 96.

⁴²⁷ Martínez Cherro, 1990:67.

⁴²⁸ Maeso, 1910: 499.

estrategias de comercialización desarrolladas por las empresas en estudio durante el período considerado.

Las unidades pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo se caracterizaron por comercializar sus productos tanto dentro como fuera de la región en la cual estaban situadas. Para ello estas empresas recurrieron a representantes de venta en diversos puntos del país, e instalaron un local de depósito y ventas en Montevideo. En el caso de la Sociedad Vitícola Uruguaya, por ejemplo, se explicita el motivo que llevó a establecer un local en la capital del país en los siguientes términos: “*Siendo necesario aumentar la salida de nuestros productos y no continuar limitados a la venta en campaña, el Directorio resolvió abrir un Depósito en esta ciudad para la venta de vinos (...)*”⁴²⁹.

Si bien todas las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo presentan una importante diversidad de mercados, es en el caso de la empresa no familiar donde esta diversidad es mayor. Ya en el año 1896 la Sociedad Vitícola Uruguaya comercializaba sus vinos en las localidades de San José, Florida, Tacuarembó, Montevideo, Paysandú, Salto, Río Negro, Rivera, Paso de los Toros, Sarandi y Rocha⁴³⁰. En el caso de esta empresa es posible detectar importantes esfuerzos para ingresar con sus productos a nuevos mercados, como se refleja en el siguiente pasaje de una carta que enviara el Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguaya al Presidente de dicha Sociedad: “*He hablado con el señor Vannelli (...) lo veo casi dispuesto de viajar un poco por todos los departamentos que no conocen aún nuestros vinos y hacerlos conocer y cree como le dije doblar la venta de los actuales clientes; y como oí en esa reunión del Directorio la idea de rebajarlo a \$ 30 la bordalesa, tendría esto que ayudar mucho la venta*”⁴³¹.

La frase anterior evidencia un importante proceso de búsqueda de nuevos mercados por parte de la empresa no familiar, lo que supone un esfuerzo innovador en el cambio de las rutinas existentes. Éste es un ejemplo de cómo las posibilidades estratégicas de la empresa asociadas a su estructura organizativa y las posibilidades de prever la evolución de su capacidad competitiva en el mediano plazo modelan las características de la trayectoria desarrollada por la misma⁴³².

Por el contrario, la pequeña empresa familiar durante el período investigado se concentró en la venta de sus productos en la localidad de Progreso y en la ciudad de Montevideo, esto es, restringió su mercado a la región sur. La estrategia de comercialización de la Bodega Pisano es consistente con los resultados de algunos estudios de CEPAL, que indican que en la mayoría de las empresas chicas las estrategias de ingreso a nuevos mercados no son de tipo “schumpeteriano” sino que son realizadas a partir de pedidos específicos del mercado (“*demand pull*”). Estas empresas, apuntan a maximizar su grado de especialización en el nicho o en el segmento en el cual operan, tratando de mejorar continuamente la capacidad de responder a los

⁴²⁹ Memoria Anual de la Sociedad Vitícola Uruguaya, 1900.

⁴³⁰ Para el transporte de sus productos, esta empresa recurría a los servicios del ferrocarril, que contaba con una estación en la entrada misma del establecimiento.

⁴³¹ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Diego Pons, Presidente de dicha Sociedad, La Cruz (Florida), 04/09/1896, folio 329.

⁴³² Baptista, Iglesias y Moraes, 1999: 77.

requerimientos de sus clientes en lugar de buscar una posición de liderazgo en el sector⁴³³.

Otra particularidad de la pequeña explotación familiar es la forma de distribución del vino; ésta era realizada por el propio Pisano, quien se encargaba directamente del transporte y la entrega⁴³⁴. Esta forma de distribución implicaba un contacto directo entre el empresario y el consumidor final, lo cual de acuerdo a los postulados de Lundvall (1988) posibilita un proceso de aprendizaje basado en la interacción entre proveedores y usuarios, esto es, un aprendizaje que permite al empresario captar las sutiles señales del medio consumidor y atender a las especificidades del usuario.

En suma, se detectan importantes diferencias en las estrategias de comercialización desarrolladas por los diferentes tipos de empresas. Mientras que en el caso de las unidades mayores – y particularmente en la empresa no familiar- se constata una estrategia deliberada de ingreso a nuevos mercados y ampliación de los existentes; en el caso de la pequeña empresa familiar se constata un comportamiento cauteloso y defensivo, expresado a través de una estrategia rutinaria de comercialización: la venta en la propia región, a los mismos consumidores, y con una forma de distribución totalmente personalizada.

IX.8- Formas de publicidad

Asociada a la expansión del mercado, se desarrollaron variadas formas de la propaganda industrial donde los empresarios aportaron inquietud, creatividad y tesón⁴³⁵. Seguidamente se analizan a grandes rasgos las estrategias publicitarias de las empresas en estudio.

Las empresas mayores –independientemente del origen de su capital- recurrieron frecuentemente a la publicidad para promover sus productos en el mercado. Pablo Varzi, por ejemplo, hizo colocar en el vehículo distribuidor de su Granja letreos con un cuadro de la marca registrada “Baco”, como también cuadros conteniendo diplomas y premios obtenidos en varias exposiciones⁴³⁶. Asimismo, y a modo de propaganda, este empresario editó en 1892 una hoja rotulada “Noticias sobre la “Granja Varzi””, conteniendo información sobre el establecimiento, la producción y las líneas de vino que elaboraba y comercializaba⁴³⁷.

Francisco Piria también desarrolló ingeniosas campañas de *marketing* y publicidad de sus productos, así como servicios de atención al cliente. Como forma de propaganda,

⁴³³ CEPAL, 1996.

⁴³⁴ Sobre las formas de distribución del vino, un descendiente de Cesare Pisano expresaba: “*Mi abuelo le vendía a algunos restaurantes en barriles, como por ejemplo a Morini, ese tipo de restorán italiano que tenía su bodega en el sótano, entonces, tenían sus barriles en el sótano, y mi abuelo iba, primero con un carro, con dos barriles de él, y después toda una corcherita, que le decían, que eran esos camioncitos cachilitos donde podía poner los barriles (...)* Se paraban en la calle al lado del sótano, que tienen como una ventanita, por ahí, con una manguera pasaban el vino de los barriles que estaban en el carro a los barriles del dueño, así llenaban los barriles o llenaban damajuanas en el sótano, las propias damajuanas eran del cliente” (Daniel Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01).

⁴³⁵ Beretta, 1996: 209.

⁴³⁶ De Frutos y Beretta, 1999: 162.

⁴³⁷ Beretta, 1993:90.

este empresario editó varias publicaciones con información sobre el establecimiento "La Industrial" y sus actividades⁴³⁸, además de folletería destinada a promocionar la venta de sarmientos⁴³⁹. Diversos artistas trabajaron para Piria, entre los que contaron los afichistas Luis Scarzolo Travieso y Félix Battaglini, quienes realizaron varios carteles para su bodega, estructuras ilustradas para los carros de reparto y las etiquetas de los vinos⁴⁴⁰.

La Sociedad Vitícola Uruguaya también realizó numerosos carteles, afiches y avisos de prensa promoviendo sus productos, para lo cual contó con la destreza del artista italiano Angelo Sommaschini, entre otros. Buonaventura Caviglia, por su parte, contó con el pincel de Carlos Alberto Castellanos y de José María Fernández Saldaña para publicidad de sus vinos⁴⁴¹. Asimismo, este empresario editó en 1911 una publicación donde se presentaba información detallada sobre el establecimiento, sus actividades, productos y premios obtenidos⁴⁴².

Otra forma frecuentemente utilizada por las empresas de mayor tamaño relativo para promocionar sus productos fue el envío de muestras gratis a posibles comercializadores y consumidores. Como se puede ver reflejado en el siguiente pasaje de una carta que enviara Brenno Benedetti a Buonaventura Caviglia en 1914: *"No pierdo corage, escribo continuamente y mando muestras, y casi todos los días gano un cliente nuevo"*⁴⁴³. Francisco Piria también recurrió a la entrega de muestras gratis en su oficina de la capital, donde además se proporcionaban o enviaban catálogos de forma gratuita.

En el caso de la empresa no familiar se detecta además la promoción de los productos mediante correspondencia, como se puede apreciar en el siguiente pasaje de una carta del Administrador de la Sociedad Vitícola Uruguaya a un comerciante de San José: *"(...) No le convendría medias botellas para los hoteles? Le hago esta pregunta porque acá tenemos mucha salida de éstas debido al beneficio que proporcionan al dueño del hotel. Éste en general cobra almuerzo o cena sirviendo una media botella de vino y pocos son los clientes que piden más. Esto hace que una buena media botella de vino bien presentada agrade al cliente (...)"*⁴⁴⁴.

Contrariamente a las estrategias de *marketing* desarrolladas por las empresas mayores, la pequeña empresa familiar no recurrió a la publicidad de sus vinos durante el período analizado, seguramente limitada por los altos costos que esto suponía (contratación de un artista o afichista para la ilustración, costos de impresión y de colocación de afiches y carteles, contratación de espacios en diarios y revistas, etc.). La estrategia competitiva de esta empresa fue procurar la lealtad de los clientes hacia la marca; como expresara un

⁴³⁸ Por ejemplo, Piria (1902): "Piriápolis. Establecimiento agronómico fundado en 1890 en la falda de Pan de Azúcar con puerto al Océano".

⁴³⁹ Vollo, 1899: 54.

⁴⁴⁰ De Frutos y Beretta, 1999: 164.

⁴⁴¹ Idem: 166-167.

⁴⁴² "Stabilimento Agricolo Industriale "Estancia Santa Blanca"", 1911.

⁴⁴³ Archivo Teresa Caviglia en "Santa Blanca". Carpeta rotulada "Viaggio Italia 1914. Lettere dei mesi di Giugno. Lettere ricevute a Montevideo da Marzo a Maggio 1914": Carta mecanografiada de B. Benedetti a B. Caviglia; Mercedes, 5 de Julio de 1914, citado por Beretta, 1996: 168.

⁴⁴⁴ Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, Libro de Actas (1895-1897). Carta de León Praddande, Administrador a Manuel Arismendi en San José, La Cruz (Florida), 15/04/1896, folio 163.

sucesor de Cesare Pisano: “Era un sistema en el cual el negocio estaba hecho ya de por vida: nunca se hablaba de precio con los clientes, era un tema de costumbre”⁴⁴⁵.

En suma, y complementando lo presentado en el apartado anterior, es posible constatar sensibles diferencias en las estrategias de publicidad seguidas por los distintos tipos de empresas, dependiendo fundamentalmente del tamaño de las mismas. Mientras que en el caso de las unidades mayores se constata un importante grado de desarrollo de las funciones de *marketing*; en el caso de la pequeña explotación, por el contrario, los esfuerzos en este sentido apuntaron a que las cualidades de los productos fueran divulgadas “boca a boca” por los propios consumidores.

IX.9- Vinculación institucional

El estudio realizado permite constatar que los empresarios pertenecientes a las unidades mayores tendieron a mantener una fuerte vinculación institucional durante el período investigado. Tal es el caso de Pablo Varzi, por ejemplo, quien tuvo un rol relevante en las fases preliminares de constitución y de gestión inicial de varios organismos corporativos, como la Unión Industrial Uruguaya (UIU), el Centro de Viticultores (1893) y el posterior Gremio de Viticultores, y participó en otras organizaciones empresarias, como la Asociación Rural y la Cámara de Comercio⁴⁴⁶; o de Buonaventura Caviglia, quien tuvo gran relevancia en diferentes órganos corporativos, como la Cámara de Comercio Italiana de Montevideo (CCIM), la Unión Industrial Uruguaya y el Centro de Viticultores⁴⁴⁷.

La empresa no familiar también tuvo una importante vinculación institucional durante el período analizado, aunque con un perfil diferente al de las grandes empresas familiares: si bien la Sociedad Vitícola Uruguaya no estuvo conformada por elementos del gremio, sus fundadores fueron empresarios estrechamente vinculados al quehacer del sector primario, en particular directivos de la Asociación Rural del Uruguay.

Todas las unidades mayores mantuvieron una activa vinculación con el sector financiero, tanto a los efectos de conseguir fondos que le permitieran realizar sus importantes inversiones, como para el depósito de sus capitales⁴⁴⁸. Particularmente en el caso de la empresa no familiar, la relación con el sector financiero estuvo determinada desde los propios estatutos de su creación, donde se estipulaba como uno de los deberes del Directorio: “Autorizar las operaciones que creyera convenientes a la sociedad y colocar en 1 o más bancos, de reconocida responsabilidad, los fondos sociales disponibles”, así como “Efectuar los seguros que crea convenientes a los intereses de la sociedad”⁴⁴⁹.

Por el contrario, la pequeña empresa familiar no mantuvo una vinculación estrecha ni con las gremiales del sector ni con otras organizaciones empresarias de la época. Esta es una característica común a todos los pequeños productores, que excepto cuando surge

⁴⁴⁵ Daniel Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

⁴⁴⁶ Beretta, 1993: 131.

⁴⁴⁷ Idem: 36.

⁴⁴⁸ El propio Buonaventura Caviglia concurrió a la fundación de una institución bancaria: el Banco Italiano dell’Uruguay.

⁴⁴⁹ *Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguaya*, 1918.

de sus necesidades concretas, no encuentran tiempo ni motivación para la actividad gremial. Tampoco en este caso existió vinculación alguna con el sector financiero, lo cual responde fundamentalmente a las dificultades que encontraban las unidades pequeñas para el acceso al crédito durante el período.

En suma, se constatan sensibles diferencias en las estrategias de vinculación institucional seguidas por los diferentes tipos de empresa, particularmente dependiendo del tamaño de las mismas. Los empresarios de las unidades mayores estuvieron relativamente más vinculados que el de la empresa pequeña con diferentes instituciones de la época, tanto gremiales otras organizaciones empresarias y financieras, y en la mayoría de los casos analizados formaron parte de los cuadros directivos de dichas instituciones.

Sin embargo, el hecho de que durante el período considerado las gremiales del sector tuvieran escaso poder de convocatoria, y que en general el contexto institucional no fomentara mayormente desarrollo tecnológico⁴⁵⁰ hace relativizar la importancia de este tipo de vinculación en la difusión de los avances y de los conocimientos, y por lo tanto su incidencia en las trayectorias tecnológicas de las empresas. Como señalan Yoguel y Boscherini (1996), en los ambientes en los que las instituciones y los agentes están escasamente vinculados y en los que no existe una adecuada difusión de la información, ni mecanismos que favorezcan el intercambio de los avances de los procesos innovativos entre los agentes involucrados, los desarrollos realizados por las empresas se caracterizan por ser individuales e introvertidos.

IX.10- Fuentes y modalidades de incorporación de conocimiento

Como se ha venido adelantando en el correr del presente capítulo, los conocimientos específicos de cada empresa –tanto explícitos como tácitos- van surgiendo a través de diversos procesos de aprendizaje en los ámbitos de la producción, de la investigación y desarrollo, de la organización, de la comercialización o de las interacciones intergeneracionales. Este aprendizaje está ligado a diferentes fuentes de información y conocimiento, tanto internas como externas a la empresa. Seguidamente se analizan las principales fuentes utilizadas por las unidades en estudio para el desarrollo de la actividad vitivinícola.

En el caso de las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo, la principal modalidad de actualización de conocimientos durante el período fue la vinculación permanente con el exterior tanto a través de la contratación de técnicos como de los viajes realizados por los empresarios. En efecto, los establecimientos mayores contrataron personal técnico especializado durante el período, el cual procedía fundamentalmente de países europeos como Italia y Francia⁴⁵¹, aunque también era común la contratación de técnicos procedentes de países de la región, como Argentina (particularmente de Mendoza) y Chile. El pasaje de los enólogos extranjeros por dichas empresas fue fundamental para la incorporación de conocimiento técnico en la medida en que éstos actuaron como difusores de las técnicas productivas y del *know how* organizacional de los países más avanzados en la época en materia vitivinícola.

⁴⁵⁰ Este tema fue desarrollado en el capítulo V del presente trabajo.

⁴⁵¹ Tal es el caso de los italianos Brenno Benedetti en “Santa Blanca” y Emiliano Cantoni en la Sociedad Vitícola Uruguaya o del francés Próspero Renaux en “La Industrial”.

Por su parte, los viajes al exterior realizados por los empresarios constituyeron otra importante forma de acceso al conocimiento internacional para las empresas grandes, especialmente cuando se trataba de unidades familiares, donde el empresario solía tener un vínculo más estrecho con el proceso productivo. En las empresas de este tipo analizadas, sus fundadores realizaron numerosos viajes al exterior que le posibilitaron el acceso a información sobre la tecnología aplicada en el resto del mundo⁴⁵². En oportunidad de estos viajes, los empresarios adquirieron las publicaciones más avanzadas sobre vitivinicultura lo que, a su vez, les permitió organizar pequeñas bibliotecas especializadas con literatura en francés, italiano y castellano⁴⁵³.

Por el contrario, en el caso de la pequeña explotación familiar la modesta situación económica impedía tanto la contratación de técnicos como la realización de viajes al exterior por parte del empresario. Además, el hecho que éste no hubiera podido acceder a instrucción primaria también limitó el autodidactismo a través del estudio de manuales sobre la actividad. Lo anterior concuerda con las afirmaciones de Katz (1983), quien señala que las empresas familiares –particularmente las pequeñas- se caracterizan por tener un acceso limitado a la información tecnológica.

Sin embargo – y a diferencia de lo ocurrido en el resto de los casos analizados-, Cesare Pisano tuvo de joven la experiencia de plantar vid y vinificar en su Liguria natal, lo que sin dudas le posibilitó un valioso aprendizaje⁴⁵⁴. Este proceso se vio reforzado por el hecho de que el empresario había aprendido a cultivar en la montaña, en condiciones considerablemente más adversas que las que ofrecía el suelo uruguayo; en palabras de su hijo César: *“Para producir [en la montaña] era un esfuerzo tan grande, para sacar un grano de trigo tenían que trabajar tanto, que cuando venían acá, y aplicaban el mismo esfuerzo les rendía muchísimo”*⁴⁵⁵.

En el caso de la pequeña explotación familiar se evidencia cómo la experiencia práctica significa unidades adicionales de información tecnológica⁴⁵⁶, y por consiguiente el camino productivo recorrido por cada agente –individuo o empresa- contribuye a determinar lo que es capaz de hacer en cada momento. Como afirman Nelson y Winter (1982), la elaboración de rutinas de las actividades constituye la forma más importante de acumular el conocimiento operacional en una empresa⁴⁵⁷.

Otra constatación interesante realizada en base al caso de la pequeña explotación es la importancia que asume la familia en la actividad vitivinícola como mecanismo de fluido de conocimientos. Como señala Katz (1983), las empresas con una organización de tipo familiar suelen ser un ambiente propicio para transferir y acumular conocimiento productivo, de generación en generación, pues permite transferir en su interior los conocimientos tácitos y las experiencias adquiridas. Esto coincide con una encuesta

⁴⁵² Como se expresa en “Stabilimento Agricolo Industriale “Estancia Santa Blanca”” (1911: 19) con respecto al empresario Buonaventura Caviglia: *“Non passa anno che non si rechi in Europa e la percorra tutta, facendo studi e comperare per le sue aziende industriali e commerciali”*.

⁴⁵³ Beretta, 1996: 96.

⁴⁵⁴ Según Colomé (2000) el período de aprendizaje para los activos masculinos en la vitivinicultura se inicia entre los 7 y los 13 años, cuando estos comienzan a participar de forma puntual en algunas de las actividades vitícolas (recordar que Cesare Pisano llegó al Uruguay a la edad de 16 años).

⁴⁵⁵ César Pisano, entrevista realizada con fecha 20/03/01.

⁴⁵⁶ Katz, 1987.

⁴⁵⁷ Nelson y Winter, 1982: 99.

realizada por el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República en 1990, según la cual un 39% de los bodegueros adquiere los conocimientos relativos a la actividad por vía paterna, un 18% por su padre y por estudios, y un 9% por otros familiares⁴⁵⁸.

En suma, las fuentes de información y conocimiento variaron sensiblemente entre los distintos tipos de empresas analizados dependiendo fundamentalmente del tamaño de las mismas. Mientras que la vinculación con el exterior a través de la contratación de técnicos y los viajes de los empresarios fue la principal modalidad de actualización del conocimiento para las empresas pertenecientes al estrato de mayor tamaño relativo; en el caso de la pequeña empresa familiar adoptaron una importancia clave los conocimientos adquiridos en el seno de la propia familia y acumulados en base a la experiencia práctica.

IX.11- Transmisión intergeneracional de conocimientos y continuidad

Como señala Filardo (1995), el sector vitivinícola posee un sistema cultural con algunas características que hacen singular a esta actividad frente a otras industrias⁴⁵⁹. En primer lugar, se produce una valorización del grupo familiar antes que individual, y por lo tanto la familia adquiere relevancia en la medida en que garantiza la continuidad de la empresa. En segundo término, se prioriza la díada familiar padre-hijo dado que es el varón el sucesor que garantiza la continuidad del apellido, que denota la reproducción vía paterna de la empresa. En tercer lugar la díada padre-hijo mantiene una dependencia recíproca: el padre necesita al hijo para que continúe la obra y el hijo necesita la habilitación del padre para el ingreso a la bodega y al viñedo; incluso el retiro del bodeguero está determinado por la capacidad del hijo de hacerse cargo sólo de la bodega, según su propia evaluación⁴⁶⁰. A continuación se analizan las principales características que asumió el proceso de cambio generacional en el caso de las empresas familiares en estudio, y la incidencia de dicho proceso en la trayectoria posterior de las mismas.

En el caso de Pablo Varzi, por ejemplo, es indudable que el empresario apuntó a interesar a los hijos varones -Pablo y Alfredo- en el estudio y el trabajo en la Granja, sin embargo, no tuvo mayor éxito en la formación de la generación de relevo. Su hijo Pablo finalizó sus estudios de Derecho y abrió bufete de abogado, no conservando vínculo alguno con la actividad empresarial paterna, mientras que su hijo Alfredo si bien se involucró por muy breve tiempo en los negocios de la Bodega, en su experiencia en la Granja careció siempre de la habilitación de su padre para resolver sobre el negocio. Esta situación determinó que la empresa creada por Varzi - pasando por una experiencia societaria- no perdurara luego de su muerte⁴⁶¹.

Algo similar ocurrió en el caso de Buonaventura Caviglia, quien aún después de que su hijo Juan Pedro asumiera la administración de “Santa Blanca”, siguió exigiendo el permanente y pormenorizado conocimiento de las actividades y sucesos en el establecimiento, lo que dejaba escasos espacios para la iniciativa de su hijo. Como

⁴⁵⁸ Filardo, 1995: 66.

⁴⁵⁹ La precitada autora se refiere en particular al caso de las empresas vitivinícolas familiares.

⁴⁶⁰ Filardo, 1995: 69.

⁴⁶¹ Beretta, 1993.

expresara Beretta, en este caso -como en el de muchos otros empresarios inmigrantes de la época - “*es posible intuir una autoridad supervisora que no permitía sustituciones ni representaciones no consentidas*”⁴⁶². Probablemente esto incidió para que la empresa decayera una vez fallecidos el empresario y el enólogo del establecimiento⁴⁶³.

Francisco Piria también se caracterizó por ser un hombre autoritario que subordinó la relación filial a una dura disciplina. A su regreso de los colegios suizos, los tres hijos varones trabajaron permanentemente en Piriápolis. Al trato duro y exigente se sumaban unas extensas cartas que debían leer para seguir las meticulosas instrucciones de su padre durante sus largos períodos de ausencia⁴⁶⁴. Aunque en el caso de “La Industrial” el empresario había ido abandonando la actividad vitivinícola para dedicarse a actividades aparentemente más rentables tales como la selvicultura y el “turismo salud”, es claro que su gran habilidad en materia de negocios no se trasmitió a sus herederos, quienes no fueron capaces de mantener el legado económico. Como afirmara Joseph Schumpeter (1944): “*La herencia del respaldo pecuniario o de las cualidades personales pueden mantener la posición de empresario por más de una generación, haciendo más fácil para los descendientes las empresas subsiguientes, pero la función misma del empresario no se hereda, como aparece claramente en la historia de las familias de los grandes dirigentes industriales*”⁴⁶⁵.

De lo expresado en los párrafos anteriores se deduce que en el caso de las unidades familiares mayores se produjeron importantes distorsiones en la transmisión de conocimientos entre la primer y la segunda generación, lo cual terminó afectando de algún modo la continuidad de la empresa. Un elemento que parece haber incidido fuertemente en el corte en los canales de transmisión intergeneracional en el caso de estas empresas fueron las propias características personales de sus fundadores. En todos los casos se trató de exitosos empresarios de carácter dominante, que no admitían demasiados espacios para iniciativas ni opciones vocacionales de los hijos⁴⁶⁶. Este factor pudo constituir un obstáculo importante a la transmisión intergeneracional de conocimientos en la medida en que la experiencia no es plenamente transferible, y que buena parte del aprendizaje se traduce en conocimientos específicos y tácitos relacionados con las actividades rutinarias de la empresa y los procesos decisivos relacionados.

Otro elemento que también parece haber afectado el proceso de transmisión intergeneracional en las empresas familiares mayores está vinculado a las oportunidades de educación establecidas por Varela en los años setenta, y la Universidad, que jugaron un rol importante en la preparación de los hijos de inmigrantes para ocupar posiciones más elevadas⁴⁶⁷. En dos de los tres casos anteriormente presentados, los hijos de los empresarios tendieron a orientarse a otras actividades relacionadas con su profesión y que no guardaban relación con el proyecto paterno. Esto concuerda con las apreciaciones de Filardo (1995), quien afirma que una importante forma de discontinuidad en la gestión familiar de las bodegas surge cuando los hijos eligen opciones de vida fuera de la viticultura.

⁴⁶² Beretta, 1996: 92.

⁴⁶³ Como señalan Nelson y Winter (1982), la pérdida de un empleado que posea importantes conocimientos idiosincrásicos puede implicar un quiebre en la continuidad de la rutina de las empresas.

⁴⁶⁴ Martínez Cherro, 1990: 70.

⁴⁶⁵ Schumpeter, 1944: 124.

⁴⁶⁶ Beretta, 1996: 269.

⁴⁶⁷ Finch, 1980: 210.

En el único caso en que el hijo del empresario se capacitó en el área enológica fue en el del establecimiento “La Industrial”⁴⁶⁸, sin embargo esto no fue suficiente para asegurar la continuidad de la actividad en la empresa. En este caso, uno de los elementos que determinaron el comienzo de la declinación de la empresa fue el fallecimiento repentino de Francisco Piria (h) y del Administrador. Tal como señalan Nelson y Winter (1982) las adversidades muchas veces pueden provocar variaciones y mutaciones esporádicas en la trayectoria de las empresas.

Contrariamente a lo ocurrido en las unidades mayores, en el caso de la pequeña explotación familiar, los tres hijos del empresario continuaron desarrollando la vitivinicultura, adquiriendo los conocimientos sobre la actividad fundamentalmente mediante el trabajo en la propia empresa. Luego que Cesare Pisano falleciera, su hijo mayor –César- asumió la dirección de la bodega. A su vez, este empresario tuvo tres hijos varones que continúan la actividad de la Bodega Pisano hasta la fecha.

La trayectoria de la pequeña explotación refleja el funcionamiento de un adecuado sistema de comunicación intergeneracional que hizo posible un exitoso proceso de transmisión de información y conocimientos. Un elemento que parece haber contribuido a este proceso, es el hecho de que en el caso de Pisano –como en general en todas las explotaciones familiares de la época- la modesta situación económica hacía necesario contar con el trabajo de todos los integrantes de la familia, y no permitía distraer ahorros en estudios que no redundaran directa y rápidamente en beneficio del emprendimiento familiar. Si bien esto limitaba el horizonte personal de los jóvenes nacidos en el seno de las pequeñas explotaciones familiares, constituía un elemento claramente favorable a la continuidad de la empresa.

En suma, el estudio de casos realizado permite constatar experiencias muy heterogéneas en lo que refiere a la transmisión intergeneracional de conocimientos y más concretamente a la formación de la generación de relevo para la dirección de las empresas. En el caso de las unidades mayores se detecta una discontinuidad en la evolución de la empresa al producirse el fallecimiento del empresario fundador. Esto se debió tanto a la existencia de distorsiones en los canales de transferencia de información y conocimiento entre las dos primeras generaciones de empresarios, como a la ocurrencia de diferentes circunstancias fortuitas que determinaron el truncamiento de la empresa. En el caso de la pequeña explotación familiar, en cambio, se produjo una adecuada socialización de la generación sucesora dentro de la cultura vitivinícola, con todo lo que esta tiene de carga afectiva, simbólica y de conocimientos técnicos. El análisis de la trayectoria de esta unidad más allá del período que abarca la presente investigación permite detectar un mayor compromiso con la actividad en la medida en que internaliza el sacrificio realizado por las generaciones anteriores, lo cual pasa a constituir el “capital familiar” de la empresa.

A modo de síntesis

El estudio de casos ha puesto de manifiesto la existencia de una marcada heterogeneidad entre las trayectorias tecnológicas desarrolladas por los distintos tipos de

⁴⁶⁸ Francisco Piria (h) trajo de Europa el título de enólogo ingeniero químico.

empresas vitivinícolas definidos para el análisis. A continuación se presentan las principales características de dichas trayectorias.

Las empresas de mayor tamaño relativo se caracterizaron durante el período por aplicar nuevas formas de organización del trabajo; contratar personal técnico especializado; cultivar una importante variedad de cepas; realizar cuantiosas inversiones en maquinaria y equipamiento de bodega; desarrollar experimentaciones tanto en la etapa agrícola como industrial; incorporar parcialmente los nuevos procesos de vinificación de la época; elaborar productos diversificados -que expendían también en variados envases-; y adoptar estrategias deliberadas de publicidad y comercialización que apuntaban a mercados de diferentes regiones del país. Estas unidades incorporaban y actualizaban sus conocimientos sobre la actividad mediante una vinculación permanente con el exterior -tanto a través de los viajes realizados por los empresarios como de la contratación de técnicos extranjeros-; y sus empresarios mantenían un estrecho vínculo con diversas instituciones relacionadas con el sector, de cuyos cuadros directivos muchas veces formaban parte.

En el caso de las unidades familiares grandes se detecta además una discontinuidad en las trayectorias de las empresas al producirse el fallecimiento del empresario fundador, lo que se explica fundamentalmente por la existencia de importantes distorsiones en los canales de transferencia intergeneracional de información y conocimientos.

La empresa no familiar compartía en términos generales las características de las grandes unidades familiares, aunque con algunas particularidades: poseía un esquema organizativo de mayor complejidad, la distribución de su planta industrial era más “racional”, implementaba estrategias de comercialización más agresivas, y mantenía una mayor vinculación con instituciones del sistema financiero.

En el caso de la pequeña explotación familiar, en cambio, la modesta situación financiera no permitía disponer de personal técnico especializado, el cultivo se concentraba en una única variedad de vid (Tannat), la bodega contaba con un equipamiento mínimo y se organizaba en forma de taller artesanal, el tipo de producción vinícola estaba limitada por escasa variedad de cepas y la forma de procesamiento, y el vino se comercializaba a granel dentro de la propia región. Esta empresa mantenía limitadas interacciones con instituciones vinculadas al sector, y los conocimientos sobre la actividad fueron adquiridos principalmente en el seno de la propia familia y acumulados en base a la experiencia práctica. En el caso de esta unidad, contrariamente a lo ocurrido en las grandes empresas familiares, se produjo una adecuada socialización de la generación sucesora dentro de la cultura vitivinícola, lo que favoreció la continuidad de la empresa.

En suma, el estudio de casos realizado permite constatar una importante incidencia del tamaño y naturaleza de la empresa en los sistemas de gestión empresarial, la incorporación tecnológica, los tipos de producto final, el envasado, los canales de comercialización, los mercados a los que accede, las estrategias de publicidad, la vinculación con gremiales, las formas de incorporación y actualización del conocimiento, y -en el caso de las unidades familiares- los procesos de transmisión intergeneracional de información y conocimientos.

Principales Resultados

Como fuera señalado al inicio de la presente investigación, el objetivo de la misma era analizar el surgimiento y el desarrollo del sector vitivinícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana* a la luz de algunos conceptos ofrecidos por el enfoque evolucionista del cambio técnico. En tal sentido, se planteó la siguiente hipótesis de trabajo:

Entre el último cuarto del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, la vitivinicultura con fines de producción comercial surgió, se difundió y se consolidó en el Uruguay. Durante dicho período el sector vitivinícola, mostró una singular dinámica, que le permitió distinguirse del resto de los sectores de la economía por sus altas tasas de crecimiento y por su éxito en afianzarse en el mercado local y sustituir a la producción extranjera. Este desempeño aparentemente tan exitoso encubre, sin embargo, un comportamiento tecnológico muy diferente en las fases agrícola e industrial de la actividad, así como la existencia de una estructura productiva fuertemente marcada por la dualidad que implicó una gran heterogeneidad en las trayectorias tecnológicas desarrolladas por las empresas del sector.

El estudio realizado permite afirmar que en el Uruguay la actividad vitivinícola fue impulsada por hombres procedentes de filas de la inmigración europea - fundamentalmente de origen mediterráneo- que en el último cuarto del siglo XIX comenzaron a ensayar en el país los procedimientos para implementar una viticultura industrial. Después de la adaptación de las primeras variedades de vid de origen europeo, la propagación del cultivo fue muy rápida; sin embargo, esta tendencia expansiva encontraría un freno a inicios de la década del noventa: la irrupción de la plaga filoxérica en el Uruguay.

Para combatir este terrible flagelo, que puso en riesgo la producción de vino a escala mundial, se inició en el país un proceso de reconversión que transformaría el viñedo de plantación directa por el de planta injertada sobre pie americano. Dicho proceso estuvo liderado por la gran propiedad, que contaba con capital suficiente para hacer frente a los elevados costos de la reconversión, así como acceso regular a información y conocimientos cuando la técnica del injerto era prácticamente desconocida en el país. El pequeño viticultor se sumó pronto al cambio –cuando no hizo abandono de la actividad- debido a que la replantación era imprescindible para continuar con el cultivo. La invasión filoxérica permitió así una racionalización de la viticultura en el Uruguay al exigir una reconversión profunda en el sector primario y una modernización técnica basada en el incremento de la productividad de la tierra y del trabajo agrícola.

Además de la filoxera, los viticultores desde los comienzos se tendrían que tropezar en el país con numerosas enfermedades criptogámicas, que requerían tratamientos a veces desconocidos y encarecieron el cultivo de la vid. A estas enfermedades se le sumaron las continuas invasiones de langosta y la exposición constante a condiciones climáticas adversas; todos factores que determinaron continuas fluctuaciones en el volumen de producción vitícola.

Más allá de las diferentes coyunturas por las que atravesó la viticultura en el período analizado, se produjo durante el mismo un fuerte crecimiento tanto en la superficie del viñedo como en su productividad, lo que derivó en un aumento prácticamente continuo de la cantidad de uva cosechada y posibilitó un importante desarrollo de la industria vinícola nacional. Esta industria –iniciada en la década de 1880- tuvo en el período un crecimiento que superó el 8% anual, lo que hizo que se destacara del resto de los sectores de la economía, y fuera considerada en la época como un verdadero símbolo de civilización y progreso.

El volumen de importaciones de vino, por su parte, experimentó un descenso prácticamente ininterrumpido entre 1889 y 1930 como resultado de la confluencia de múltiples factores. Entre ellos destacan las diversas crisis coyunturales por las que atravesó la economía, generalmente condicionada por contextos internacionales desfavorables; el conflicto internacional que dificultó el abastecimiento de productos extranjeros al mercado interno; la legislación del período que terminó por volver prohibitivo el precio de los vinos importados; y la caída del comercio de tránsito. El vertiginoso crecimiento cuantitativo de la industria vinícola nacional combinado con la caída sostenida de las importaciones de vino posibilitó un importante proceso de sustitución de las importaciones. Como consecuencia, el mercado local en menos de medio siglo pasó de abastecerse totalmente con vino importado a hacerlo en un 98% con producción nacional.

No obstante el importante desarrollo de la viticultura, la elaboración de vinos en el Uruguay comenzó con un gran déficit de calidad, producto del inmovilismo tecnológico que caracterizó a la industria durante el período investigado. Esto no se contradice, sin embargo, con el dinamismo mostrado por los mismos productores en la fase agrícola, y su alta sensibilidad ante las señales del mercado.

La producción vitivinícola atomizada, que coexistía con la de unidades de tamaño relativamente grande, no ofreció las condiciones adecuadas para enfrentar con éxito el reto planteado por el cambio técnico simultáneo en la viticultura y en la vinicultura. Los pequeños vitivinicultores se concentraron en lo que consideraron la tarea más urgente para asegurar la continuidad en la actividad: la lucha contra la filoxera. A esto se le sumaron los problemas de escala, que hicieron muchas veces inviable la mejora de los procedimientos de vinificación, y la escasez de técnicos en el sector, que no posibilitó una elaboración basada en criterios más científicos.

La demanda tampoco incentivó a innovar significativamente en los métodos de elaboración, en la medida en que la producción nacional se orientó hacia el segmento de vinos más baratos, que eran los que consumía la creciente masa de inmigrantes. Finalmente, ni la unión gremial ni la acción del Estado constituyeron elementos que indujeran el cambio técnico en la vinicultura; mientras que la primera la mayoría de las veces se limitó a la búsqueda de ventajas económicas, la segunda fue deficiente tanto en lo que refiere a la formación de técnicos capaces de asesorar a los empresarios del sector, como en la promulgación de una legislación que fomentara la reestructuración industrial.

Los elementos anteriormente señalados determinaron que las innovaciones técnicas en materia de vinificación sólo alcanzaran a la gran propiedad, la única que contaba con capital para invertir y acceso a los conocimientos necesarios para implementar la

modernización industrial. Sin embargo, tampoco en estos casos se adoptaron algunos nuevos métodos de vinificación que apuntaban a mejorar la calidad del producto, como el control de la temperatura en el procesamiento o la crianza de vinos finos.

Si se analiza la vitivinicultura desde el punto de vista regional se constata una sensible modificación de su estructura territorial durante el período investigado. En sus comienzos, esta actividad se había extendido a casi todas las regiones del Uruguay, aunque con una concentración mayor en los extremos noroeste y sur; sin embargo en el período se produjo el desplazamiento y concentración en la zona sur del país. Este proceso estuvo vinculado a una diversidad de factores, entre los que destacan el frecuente ataque de enfermedades y plagas en el norte del país, la incidencia negativa de la legislación vitivinícola sobre dicha región, los elevados costos de los fletes, la difusión espacial de las técnicas de manejo del cultivo de la vid, y la concentración demográfica y formación del mercado de consumo en la región sur.

Como fuera señalado anteriormente, la expansión de la actividad vitivinícola en el Uruguay durante el período de industrialización *temprana* generó una estructura dual de la propiedad vitícola, que a su vez determinó una fuerte concentración de la producción en la fase industrial. Esto condujo a elaborar una taxonomía de las empresas del sector a los efectos de reflejar dicha heterogeneidad y contribuir a una mejor aprehensión del comportamiento tecnológico empresarial. La taxonomía elaborada consideró las variables tamaño del establecimiento y conformación del capital de la empresa, y en base a la misma se seleccionaron cinco casos de estudio.

El estudio de casos realizado permite constatar una importante incidencia del tamaño y naturaleza de la empresa en los sistemas de gestión empresarial, la incorporación tecnológica, los tipos de producto final, el envasado, los canales de comercialización, los mercados a los que accede, las estrategias de publicidad, la vinculación con gremiales, las formas de incorporación y actualización de la información, y -en el caso de las unidades familiares- los procesos de transmisión intergeneracional de conocimientos. En otras palabras, se ha podido comprobar la existencia de importantes asimetrías tecnológicas, variedad tecnológica y diversidad de comportamiento entre los diferentes tipos de empresas vitivinícolas estudiados.

Por otra parte, el estudio de casos también muestra cómo algunas de las grandes explotaciones, dirigidas a menudo por técnicos profesionales, intensivas en capital, con mejor acceso a nuevas tecnologías, acceso privilegiado al crédito e, incluso, contando con mano de obra barata fracasaron, mientras que la pequeña explotación familiar logró continuar con la actividad. Esto refleja la importancia que puede adquirir en la trayectoria de las empresas algunos activos intangibles tales como la experiencia, los procesos de aprendizaje informal y particularmente un elemento que surge como clave para la continuidad de las unidades vitivinícolas familiares: la adecuada socialización de la generación sucesora dentro de la cultura vitivinícola, con todo lo que esta tiene de carga afectiva, simbólica y de conocimientos técnicos.

El presente trabajo ha pretendido arrojar luz sobre algunos aspectos aún no explorados relacionados con la evolución del sector vitivinícola uruguayo durante el período de industrialización *temprana*. En el transcurso de la investigación se han presentado diversas limitaciones para avanzar en el estudio de ciertos aspectos medulares vinculados a la evolución del sector en el período, tales como la ausencia de registros de empresas vitivinícolas de la época o la imposibilidad de acceder a nuevas fuentes empresariales. No obstante ello, se ha intentado dar una visión general de la evolución del sector en el período a través del estudio de sus principales indicadores; mejorar la comprensión sobre el proceso de reconversión vitícola y el doble comportamiento tecnológico de los vitivinicultores en las fases agrícola e industrial; estudiar los determinantes de la estructura territorial de la actividad; y captar la heterogeneidad existente entre las unidades del sector a través del análisis de las trayectorias tecnológicas desarrolladas por distintos tipos de empresas.

Bibliografía y Fuentes

I- Fuentes

I.1- Empresas

I.1.1- Archivos

- Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Actas* (1895-1897), La Cruz, Florida.
- Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro de Bodega de la Sociedad Vitícola Uruguaya* (1906-1912; 1913-1921; 1927-1934), La Cruz, Florida.
- Archivo de la Sociedad Vitícola Uruguaya, *Libro Mayor de la Sociedad Vitícola Uruguaya* (1895-1897), La Cruz, Florida.

I.1.2- Publicaciones de Empresas

- “Estatutos de la Sociedad Vitícola Uruguaya” (1918), Imprenta del Comercio, Mdeo.
- “Memoria de la Sociedad Vitícola Uruguaya presentada a la Asamblea General de Accionistas correspondiente al año social de 1899-1900” (1900), Mdeo.
- Piriá Francisco (1902): “Piriápolis. Establecimiento agronómico fundado en 1890 en la falda de Pan de Azúcar con puerto al Océano”, Montevideo, Imp. Domaleche y Reyes, Mdeo.
- “Precios corrientes para 1896 de vides y sarmientos europeos y americanos del viñedo de Domingo Basso”, Establ. Tipográfico L’Italia al Plata (1896), Mdeo.
- “Stabilimento Agrícola Industriale “Estancia Santa Blanca”” (1911), Tipo-Litografía Silvestrelli & Cappelletto, Torino.
- Vollo, Héctor (1899): *Piriápolis*, Mdeo.

I.2- Fuentes Editas Específicas

- Álvarez, Teodoro (1913): *Viticultura general, adaptada al Uruguay y a la Argentina*, Imp. Artística de Juan J. Domaleche, Mdeo.
- Álvarez, T. & Frommel, J. (1899): *Análisis de Vinos Nacionales*, Laboratorio de Química Agrícola de la Asoc. Rural del Uruguay, Imprenta “Rural”, Mdeo.
- “El Problema Vitivinícola. Colección de artículos publicados en la prensa de la Capital”⁴⁶⁹ (1925), sin editor, Talleres Gráficos Imparcial, Mdeo.
- Galanti, Arminio N.(1919): *El Vino. La industria vitivinícola uruguaya. Estudio Crítico Ilustrado*, Tip. Italia, Mendoza.
- Mendizábal, M. & Correa Luna, N. (1926): *Elaboración racional del vino*, Sección Laboratorios, Dirección de Agronomía, Ministerio de Industrias, Imprenta Nacional, Mdeo.
- Passadore, Carrau & Mutio (1933): *El Arte Moderno de la Vinificación Perfecta*, Mdeo.

⁴⁶⁹ Material facilitado por la Lic. Andrea Bentancor.

I.3- Diarios y Revistas (años consultados)

- *El Día* (1912), Montevideo.
- *El Imparcial* (1904), Salto
- *El Pueblo* (1902), San Carlos, Maldonado.
- *El Siglo* (1908), Montevideo.
- *El Telégrafo* (1913-1930), Paysandú.
- *El Paysandú* (1893), Paysandú.
- *El Terruño* (1936), Montevideo.
- *La Tarde* (1917), Salto.
- *La Tribuna Popular* (1893), Montevideo.
- *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*⁴⁷⁰, (varios años, período 1870-1930; 1987), Mdeo.
- *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay* (1925-1926), Mdeo.

I.4- Publicaciones Oficiales

- Criado, M.A. (años 1878 a 1904): *Colección Legislativa*, República Oriental del Uruguay, Imprenta Rural, El Siglo, Barreiro y Ramos, Mdeo.
- Pereda, Setembrino (1903): “Impuesto de consumo a los vinos” en “Discursos Parlamentarios de 1902”, Imprenta La Rural, Mdeo.
- Uruguay, Dirección de Estadísticas de la República, *República Oriental del Uruguay, Resumen Estadístico (población, comercio, finanzas) para la exposición universal de París*, Imprenta La Tribuna (1878), Mdeo.
- Uruguay, Dirección General de Estadística y Censos, *Anuarios Estadísticos de la República Oriental del Uruguay* (varios años, período 1884-1943), Mdeo.
- Uruguay, Ministerio de Industrias, Dirección de Agronomía, *Anuarios de Estadística Agrícola de la República Oriental del Uruguay* (1930), Imprenta Nacional, Mdeo.
- Uruguay, *Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos*, (varios años, período 1913-1927), Mdeo.
- Uruguay, Ministerio de Industria y Trabajo, Dirección de Estadística Económica, *Censo Industrial de 1936*, (1939), Mdeo.

I.5- Otras Fuentes Estadísticas

- Baptista, Belén (1998): “Construcción del Índice de Volumen Físico de las Importaciones de Uruguay (1870-1913)”, Mimeo. Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.
- Mitchell, B.R. (1993): *International Historical Statistics: The American 1750-1988*, Stockton Press, U.K.
- Pellegrino, Adela (1999): “Estimaciones de la Población Uruguaya, 1885-1963”, Mimeo, Programa de Población; Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

⁴⁷⁰ Material facilitado por la Lic. Daniela Bouret.

- Rial, Juan (1980): *Estadísticas Históricas del Uruguay 1850-1930*, Serie Cuadernos de CIESU, N°40, Mdeo.
- Rial, Juan (1983): *Población y desarrollo de un pequeño país; Uruguay 1830-1930*, Economía y Sociedad, Serie A, CIESU, Acali Editorial, Mdeo.

I.6- Otras Fuentes Editas

- Berra, F; De Vedia, A. & De Pena, C.M. (1882): *Álbum de la República Oriental del Uruguay compuesto para la Exposición Continental de Buenos Aires*, Imprenta Rius y Becchi, Mdeo.
- *Libro del Centenario del Uruguay 1825-1925*, Capurro & Cía. (1925), Mdeo.
- Lloyd, Reginald (1912): “Impresiones de la República del Uruguay en el siglo Veinte”, Londres.
- Maeso, Carlos M. (1910): *El Uruguay á través de un siglo*, Tip. y Lit. Moderna, Mdeo.
- Vaillant, Adolfo (1873): *La República Oriental del Uruguay en la exposición de Viena*, Imprenta La Tribuna, Mdeo.

I.7- Entrevistas

- Arocena, José Andrés, “Sociedad Vitícola “Uruguaya”, entrevista realizada con fecha 7 de marzo de 2001.
- Larzabal, María del Carmen. “Vinos Firpo S.A.”, entrevista realizada con fecha 5 de abril de 2002.
- Pisano, César, “Bodegas Pisano S.A.” entrevista realizada con fecha 20 de marzo de 2001.
- Pisano, Daniel, “Bodegas Pisano S.A.” entrevista realizada con fecha 20 de marzo de 2001.

II- Referencias Bibliográficas

II.1- Bibliografía Específica

- Baptista, B., Iglesias, J. & Moraes, D. (1999): “Reestructuración industrial e innovación tecnológica en el sector vinícola uruguayo a partir de los noventa. Un estudio de casos”, Trabajo Monográfico presentado ante la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (U.R.) para obtener título de Lic. en Economía, Mdeo.
- Barrio, Patricia (2001). “Hacia la consolidación del mercado nacional de vinos. Modernización, desarrollo e inserción del sector vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1900-1914”, Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (CONICET) y Facultad de Filosofía y Letras (Universidad Nacional de Cuyo, Mimeo, Argentina.
- Bentancor, Andrea (2001): “Control social en el sector vitivinícola uruguayo. Reglamentación del trabajo asalariado desde la perspectiva patronal”, trabajo presentado en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.
- Bentancor, Andrea (2003): “Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos” trabajo presentado en el *II Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Colonia, 12 a 14 de Noviembre.
- Beretta, Alcides (1993): *Pablo Varzi, Un temprano espíritu de empresa. En torno a los orígenes de la industrialización uruguaya 1875/1930*, Colección Raíces, Editorial Fin de Siglo, Mdeo.
- Beretta, Alcides (1996): *El imperio de la voluntad. Una aproximación al rol de la inmigración europea...*, Editorial Fin de Siglo, Mdeo.
- Beretta, Alcides (2000): “El desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay: un singular camino empresarial (1875-1930)”, trabajo presentado en el XVII Congreso de Historia Económica Argentina, Tucumán, 21 a 23 de setiembre.
- Beretta, Alcides (2001): “El rol de la inmigración europea en la creación del sector vitivinícola en el Uruguay: Preámbulo a su estudio (1870/1930)” trabajo presentado en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.
- Beretta, Alcides (2004): “Hombres, viñedos e historia: en los orígenes y temprana historia de un establecimiento modelo, “Los Cerros de San Juan””, inédito.
- Beretta, A. & García, A. (1995): *Los burgueses inmigrantes. El concurso de los italianos en la formación del empresariado urbano uruguayo*, Colección Raíces, Editorial Fin de Siglo,
- Beretta, A. & Beyhaut, E. (2001): “Pioneros, conocimientos y experiencias en los inicios del sector vitivinícola uruguayo (1870/1890): un abordaje multidisciplinario a propósito de la biblioteca de Don Francisco Vidiella”, trabajo presentado en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.
- Bonfanti, Daniele (2001): “Los políticos productores. Algunas hipótesis sobre política y empresariado vitivinícola en el Uruguay (1875-1930)”, trabajo presentado

en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.

- Bouret, Daniela (2001): “El vino en el Uruguay del novecientos: ¿salud o alcoholismo? Estrategias para promover su consumo”, trabajo presentado en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.
- Bucheli, Gabriel (1999): “El crecimiento industrial y sus determinantes en 1870-1930; Uruguay y los países de la región”, ponencia presentada en las *II Jornadas de Historia Económica*, organizadas por AUDHE, Mdeo.
- Calatayud, S., Millán, J. Y Romeo. Ma. Cruz (2003): “Relaciones de explotación y relaciones de autoridad en el regadío valenciano”, Universidad de Valencia, Mimeo.
- Carmona, Juan et. al (ed) (2001): *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, España.
- Colomé, Josep (2000): “Pequeña explotación agrícola, reproducción de las unidades familiares campesinas y mercado de trabajo en la viticultura mediterránea del siglo XIX: el caso catalán”, Mimeo. Este trabajo se inscribe en el proyecto “Factores determinantes del desarrollo agrario en Cataluña: recursos naturales, organización del trabajo agrario y cambio tecnológico”, Universitat de Barcelona, España. Documento presentado para cursillo realizado entre el 2 y el 5 de setiembre de 2001 en Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República.
- Colomé, Saguer & Vicedo (2001): “Las condiciones de reproducción económica de las unidades familiares campesinas en Cataluña a mediados del siglo XIX”, Mimeo, Barcelona.
- De Frutos, E & Beretta, A. (1999): *Un Siglo de Tradición, Primera Historia de Uvas y Vinos del Uruguay*, Aguilar, Fundación Banco de Boston, Mdeo.
- Del Pozo, José (2001) “Los mercados del vino chileno, 1870 a 1930”, trabajo presentado en el *Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870/1930)*, Montevideo, 6 y 7 de setiembre.
- Filardo, Verónica (1995): “El lugar de la cultura en la reconversión tecnológica del sector vinícola nacional”, en *Anuario de Ciencias Sociales 1995*, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Fundación de Cultura Universitaria, Mdeo.
- Filardo, Verónica (1996): *Mercado de Empleo en Vinicultura del Uruguay*, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Documento de Trabajo N° 22, Mdeo.
- Lockhart, Washington (1986): “Historia de la Industria de Soriano”, en *Revista Histórica de Soriano*, N°27/28, Nov.
- Martínez Cherro, Luis (1990): *Por los tiempos de Francisco Piria*, Asociación de Fomento y Turismo de Piriápolis, Uruguay.
- Román Cervantes, Cándido (2000): “Murcia y Mendoza: dos agriculturas mediterráneas convergentes (1870-1936)”, Mimeo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de La Laguna, Islas Canarias.
- Vitale, Angélica (1996): “Los Italianos en la Vitivinicultura. Rasgos y transformaciones de una identidad”, Monografía Final, Dpto. de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.

II.2- Bibliografía de carácter Teórico- Metodológico

- Arrow, J.K. (1962): “The economics implications of learning by doing” en *Review of Economics Studies*, vol. XXIX, núm. 80.
- Beltrán, Miguel (1996): “Cinco vías de acceso a la realidad social” en *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*, García Ferrando, M., Ibáñez, J & Alvira, F. (comp.), Alianza Editorial, Madrid.
- Burgueño, O. & Pittaluga, L. (1994): “El enfoque Neo-Schumpeteriano de la tecnología”, *Revista Quantum*, vol. 1, núm.3, Mdeo.
- CEPAL (1996): *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: El caso de las Pymes exportadoras argentinas*, Doc. de trabajo N°71, Buenos Aires.
- Contini, Giovanni (1993): “Le fonti orali e la storia della piccola impresa”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d'impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, 15 de octubre de 1993.
- Covino, Renato (1993): “Introduzione”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d'impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, 15 de octubre de 1993.
- Delgado, J.M. y Gutierrez, J (1995): *Métodos y técnicas de investigación en Ciencias Sociales*, Síntesis Editorial, Madrid.
- DINACYT (2003): *El Proceso de Innovación en la Industria Uruguay. Resultados de la Encuesta de Actividades de Innovación (1998-2000)*, Ministerio de Educación y Cultura, Mdeo.
- Dosi, Giovanni (1982): “Technological paradigms and technological trayectories”, en *Research Policy*, vol. II, núm. 3, junio.
- Dosi, Giovanni (1988): “The nature of the innovative process” en *Technical change and economic theory*, G. Dosi et al. (eds), Printer Publishers, Londres.
- Freeman, C. (1987): “Taxonomy of technical change and diffusion of new technologies”, en *Technology policy and economic performance*, Gran Bretaña.
- Gallo, Giampaollo (1993): “Considerazione sulla storia d'impresa: bilancio e prospettive”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d'impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, 15 de octubre de 1993.
- Glaser, B. & Strauss, A. (1967): *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, New York, Aldine Publishing Company
- González, Benjamín (1996) “La utilización de los datos disponibles” en *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*, García Ferrando, M., Ibáñez, J & Alvira, F. (comp.), Alianza Editorial, Madrid.
- Grigg, D. (1982): *The dynamics of agricultural change*, Hutchinson, London.
- Hounie, A., Pittaluga, L., Porcile G., & Scatolin F. (1999): “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, *Revista de la CEPAL*, No. 68, agosto.
- Izquierdo Martín, Jesús & Sánchez León, Pablo (2002): “Identidad y cambio técnico: representaciones comunitarias del agente innovador en la España contemporánea”, *X Congreso de Historia Agraria*, Preactas, Sitges, 23, 24 y 25 de enero.
- Johnson, B. & Lundvall B.A. (1994): “Sistemas Nacionales de Innovación y aprendizaje institucional”, *Revista Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol. 44, N°8, México.
- Katz, J. (1983): “Cambio tecnológico en la industria metalmeccánica latinoamericana” en *Revista de la Cepal* N° 19, Abril de 1983.
- Katz, J. (1984): “Domestic Technological Innovations and Dynamic Comparative Advantage” en *Journal of Development Economics* Vol. 16.

- Katz, J.(ed.) (1987): “Domestic Technology Generation in LDCs: A Review of Research Findings” in *Technology generation in Latin American Manufacturing Industry*, Londres, Mac Millan.
- Kosacoff Bernardo (ed.) (1998): *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*, CEPAL, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Kuhn, T. (1962): *The structure of scientific revolutions*, Chicago University Press, EE. UU.
- Lundvall, Bengt-Ake (1988): “Innovation as an interaction process: from user-producer interaction to the national system of innovation” en *Technical change and economic theory*, G. Dosi et al. (eds), Printer Publishers, Londres.
- Lundvall, Bengt-Ake (1992): *National Systems of Innovation - Toward a Theory of Innovation and Innovative Learning*. Pinter Publishers, Londres.
- Miles M. & Huberman M. (1994): *Qualitative data análisis: an expanded sourcebook*, Sage Publications, United States of America.
- Nelson, Richard (Ed.) (1993): *National Innovation Systems*, Oxford University Press, EE.UU.
- Nelson, Richard (1995): “Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change” in *Journal of Economic Literature*, New York.
- Nelson, R. & Winter, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, Massachussets and London, England.
- North, Douglass (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge U. Press, Cambridge.
- Pittaluga, Lucía (2003): “El Sistema Nacional de Innovación de una economía subdesarrollada: el caso de Uruguay”, Documento de Trabajo 15/03, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económica y de Administración, Universidad de la República, Mdeo.
- Porcile, Gabriel (1989): “Tecnologia, transformação industrial e comércio internacional: uma revisão das contribuições neoschumpeterianas, com particular referência às economias da américa latina”, Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Brasil.
- Possas, Mario (1989): “En dirección a un paradigma microdinámico: el enfoque neoschumpeteriano”, *Revista Suma* N°4, Mdeo.
- Sábado, J. & Mackenzie M. (1982): *La tecnología en los países subdesarrollados*, Nueva Imagen, México.
- Sapelli, Giulio (1993): “Per una storia sociale dell’impresa”, en Covino, R. (ed.) *Fonti orali e storia d’impresa. Atti del seminario nazionale*, Arezzo, 15 de octubre de 1993.
- Sarabia, Bernabé (1996): “Documentos personales: historias de vida” en *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*, García Ferrando, M., Ibáñez, J & Alvira, F. (comp.), Alianza Editorial, Madrid.
- Schumpeter, Joseph (1942): *Capitalism, socialism and democracy* 5th. Ed. London, George Allen & Unwin, 1976.
- Schumpeter, Joseph (1944): *Teoría del Desarrollo Económico*, Versión española de Jesús Prados Arrarte, Fondo de Cultura Económica, México.
- Soto Fernández, David (2002): “Factores endógenos del cambio técnico en la agricultura gallega”, *X Congreso de Historia Agraria*, Preactas, Sitges, 23, 24 y 25 de enero.

- Valles, Miguel (1997): *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*, Ed. Síntesis Sociológica, España.
- Yoguel, G. y Boscherini, F. (1996): “La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PYMEs exportadoras argentinas”. Documento de Trabajo No. 71 CEPAL, Bs. As.

II.3- Bibliografía General

- Acevedo, Eduardo (1934): *Anales históricos del Uruguay*, Tomos IV, V y VI, Barreiro y Ramos, Mdeo.
- Baracchini, Hugo (1978): *Historia de las comunicaciones en el Uruguay*, Dirección General de Extensión Universitaria, División Publicaciones y Ediciones, Mdeo.
- Barrán, J.P. & Nahum, B. (1973): “Recuperación y dependencia, 1895/1904”, en *Historia rural del Uruguay Moderno*, Tomo III:, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Barrán, J.P. & Nahum, B. (1978): “Agricultura, Crédito y Transporte bajo Batlle (1905-1914)” en *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Tomo VII, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Barrán, J.P. & Nahum. B. (1979): “El Uruguay del 900”, en *Batlle, los estancieros y el Imperio Británico*, Tomo I, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Barrán, J.P. & Nahum, B. (1993, 2ed.): “Historia Social de las Revoluciones de 1897 y 1904” en *Historia rural del Uruguay moderno*, Tomo IV, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Beretta, Alcides et. al. (1978): *La industrialización del Uruguay 1870-1925, cinco perspectivas históricas*, FCU, Mdeo.
- Bertino, M. & Bucheli, G. (2000): “La agricultura en el Uruguay 1911-1930”, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Documento de Trabajo N°8, Mdeo.
- Bértola, Luis (1987): *Algunas Hipótesis sobre el Crecimiento de la Industria Manufacturera Uruguaya en los Años’ 20*, Serie Documentos de Trabajo de CIEDUR, N° 47, Mdeo.
- Bértola, Luis (1991): *La industria manufacturera uruguaya 1913-1961. Un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, CIEDUR, Mdeo.
- Bértola, Luis & col. (1998): *El PBI del Uruguay, 1870-1930 y otras estimaciones*, Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.
- Bértola, Luis (2000): *Ensayos de Historia Económica. Uruguay y la región en la economía mundial 1870-1990*, Ediciones Trilce, Mdeo.
- Calicchio, Leonardo (1996): “Salario y costo de vida en el Río de la Plata, 1907-1930”, mimeo. Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.
- Faraone, R., Paris, B, Oddone, J. y col (1997): *Cronología Comparada de la Historia del Uruguay, 1830-1985*, Colección del Rectorado, Universidad de la República, Mdeo.
- Faroppa, Luis (1969): *Industrialización y Dependencia Económica*, Enciclopedia Uruguaya N° 46, Mdeo.
- Finch, Henry (1980): *Historia Económica del Uruguay Contemporáneo*, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.

- Jacob, Raúl (1981): *Breve historia de la industria en Uruguay*, FCU, Mdeo.
- Jacob, Raúl (1986): “Uruguay: Política Industrializadora y Grupos de Presión (1875-1898)”, en *Siglo XIX*, N° 1, Revista de Historia publicada por la. 68 Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
- Jacob, Raúl (1988): “La Industrialización anterior a 1930: Crónica de un debate nunca realizado”, en *Industria Uruguaya: dos perspectivas*, Buxedas, M. & Jacob, R., FCU, Mdeo.
- Jacob, Raúl (1993): *Uruguay, integración y desintegración de un “pequeño” mercado regional a fines del siglo XIX*, CIEDUR, Serie Documentos de Trabajo N°81, Mdeo.
- Lamas, M. & Piotti, D. (1981): *Historia de la Industria en el Uruguay, 1730-1980*, Publicación de la Cámara de Industrias del Uruguay, Mdeo.
- Millot, J., Silva, C. & Silva, L. (1973): *El Desarrollo Industrial del Uruguay. De la Crisis de 1929 a la Post Guerra de la Segunda Guerra Mundial*, Departamento de Publicaciones de la Universidad de la República, Mdeo.
- Millot, J. & Bertino, M. (1996): *Historia Económica del Uruguay: 1860-1910*, Tomo II, FCU, Mdeo.
- Moraes, María Inés (1990): *Bella Unión: de la estancia tradicional a la agricultura moderna (1853-1965)*, Centro de Investigaciones Económicas, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Nahum, Benjamín (1999): *Breve historia del Uruguay independiente*, Eds. de la Banda Oriental, Mdeo.
- Oddone, Juan Antonio (1966): *La formación del Uruguay moderno. La inmigración y el desarrollo económico-social*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Argentina.
- Rial, J. & Klaczko, J. (1981): *Uruguay: el país urbano*, CLACSO, Comisión de Desarrollo Urbano y Regional, Ediciones de la Banda Oriental, Mdeo.
- Rivero, Laura (1985): “Algunas consideraciones en torno de la legislación proteccionista entre 1888 y 1912”, Mimeo, Diploma en Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Mdeo.
- Rodríguez Villamil, S. & Sapriza, G. (1982): *La inmigración europea en el Uruguay. Los Italianos*, Ediciones de la Banda Oriental, Mdeo.

ANEXO ESTADÍSTICO

Índice de Cuadros y Gráficos

Capítulo IV- Fase Agrícola

- Cuadro IV.I- Número de viñedos
Período 1874-1930
- Cuadro IV.II- Extensión vitícola y cepas en producción
Período 1892-1930
- Cuadro IV.III- Producción vitícola y productividad del viñedo
(uva cosechada por cepa y por hectárea) Período 1898-1930
(en volumen de producción anual e índice de volumen físico base 1913)
- Cuadro IV.IV- Distribución de la tierra destinada a viñedos
Año 1915
- Gráfico IV.I- Curva de concentración de la tierra destinada a viñedos
Año 1915

Capítulo V- Fase Industrial

- Cuadro V.I- Viticultores, vitivinicultores y bodegueros
Período 1898-1930
- Cuadro V.II- Producción vinícola y número de bodegas
Período 1892-1930
- Cuadro V.III- Uva comprada por bodegueros y total de uva elaborada
Período 1807-1930
- Cuadro V.IV- Industria vinícola, ind. manufacturera y total de la economía
Período 1892-1930 (índice de volumen físico, base 1913)
- Cuadro V.V- Participación del valor agregado bruto de la industria vinícola en
industria de bebidas e industria manufacturera
Período 1892-1930
- Cuadro V.VI- Exportaciones vinícolas del Uruguay
Período 1891-1930
- Cuadro V.VII- Producción vinícola en importaciones de vino común
Período 1872-1930
(en hectolitros e índice de volumen físico base 1913)
- Cuadro V.VIII- Importaciones de vino e importaciones totales
Período 1872-1930
(índice de volumen físico base 1913)
- Cuadro V.IX- Participación de las importaciones de vino en el valor de las
importaciones de bebidas e importaciones totales
Período 1872-1930
- Cuadro V.X- Consumo de vino en el Uruguay y población
Período 1875-1930
- Gráfico V.I- Importaciones de vino e importaciones totales
Período 1872-1930
(índice de volumen físico base 1913)
- Gráfico V.II- Participación de las importaciones de vino en el valor de las
importaciones de bebidas e importaciones totales
Período 1872-1930
- Gráfico V.III- Consumo de vino e ingreso real
Período 1892-1930
(índice de volumen físico base 1913)

Capítulo VI- Desarrollo Regional

- Figura VI.I- Redes ferroviaria y carretera en el Uruguay
Año 1930

- Cuadro VI.I- Extensión Vitícola del Uruguay por Regiones
(en hectáreas y participación en el total de hectáreas de viñedo)
Período 1898-1930

- Cuadro VI.II- Establecimientos Vitícolas de Uruguay por Regiones
(en número y porcentaje del total de viñedos)
Período 1898-1930

- Cuadro VI.III- Elaboración Vinícola en el Uruguay por Regiones
(en hectolitros y porcentaje del total de elaboración)
Período 1898-1930

- Cuadro VI.IV- Población del Uruguay por Regiones
(en miles de habitantes y porcentaje)
Período 1860-1930

- Cuadro VI.V- Población del Uruguay por Regiones
(tasas de crecimiento anual por decenios)
Período 1860-1930

- Cuadros VI.VI- Viticultura por Departamentos:
 - Cuadro VI.VI.a- Año 1898
 - Cuadro VI.VI.b- Año 1902
 - Cuadro VI.VI.c- Año 1906
 - Cuadro VI.VI.d- Año 1910
 - Cuadro VI.VI.e- Año 1914
 - Cuadro VI.VI.f- Año 1918
 - Cuadro VI.VI.g- Año 1922
 - Cuadro VI.VI.h- Año 1926
 - Cuadro VI.VI.i- Año 1930

- Gráfico VI.I- Extensión Vitícola del Uruguay por Departamentos
(porcentaje del total de hectáreas de viñedo)
Período 1898-1930

- Gráfico VI.II- Elaboración Vinícola en el Uruguay por Departamentos
(participación en el total de elaboración)
Período 1898-1930