

El empresariado vitivinícola de la provincia de Mendoza (Argentina) a principios del siglo XX

PATRICIA BARRIO

1. INTRODUCCIÓN

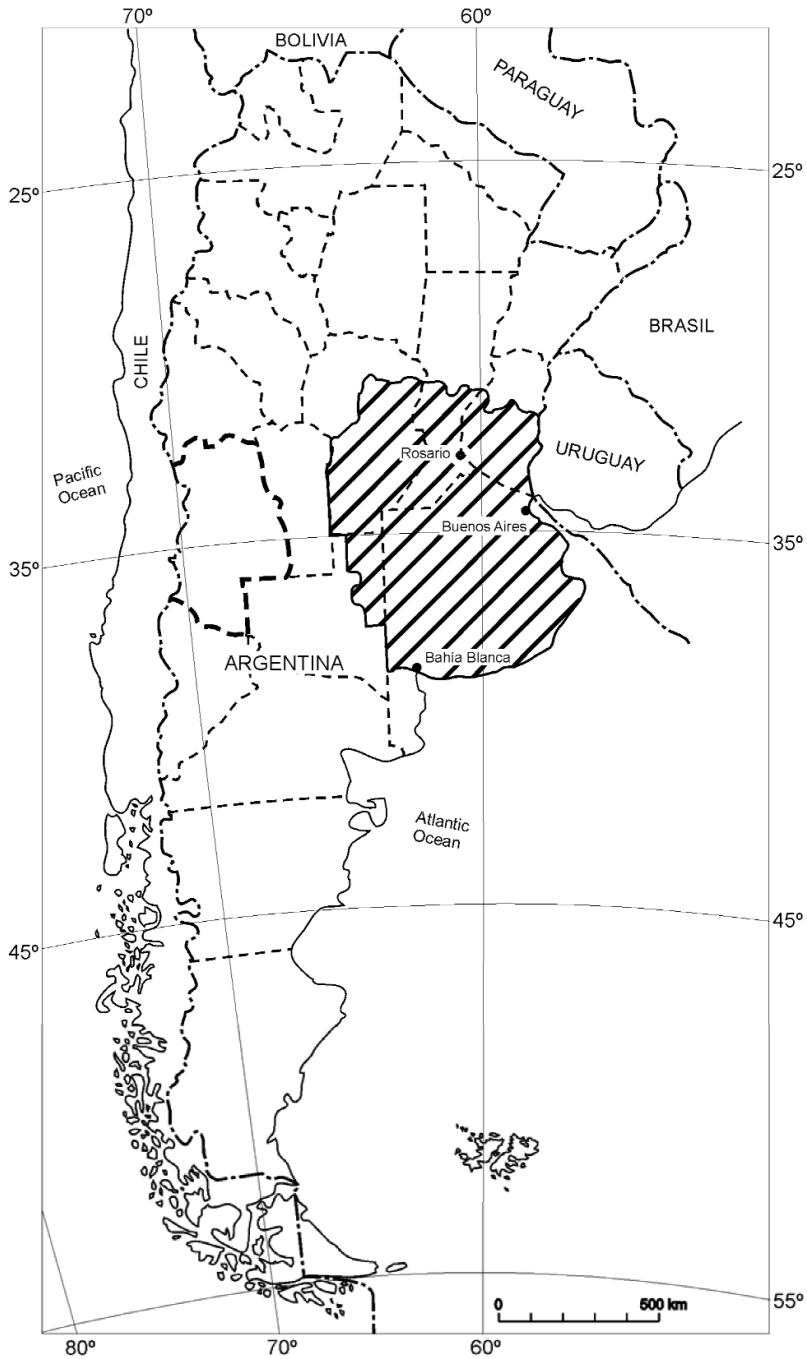
En el último cuarto del siglo XIX, la Argentina entró en un proceso de modernización económica cuyo objetivo primordial era su incorporación al mercado internacional a través de la comercialización de productos primarios, especialmente cereales y carne. Este modelo agro-exportador promovió el desarrollo de una extensa zona, llamada comúnmente «la Pampa» (o el Litoral), que comprendía las provincias del Este (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos), y cuyo centro político, económico y financiero era la capital de la República: la ciudad-puerto de Buenos Aires. También destacaban los puertos de Rosario sobre el río Paraná y de Bahía Blanca al sur de la provincia de Buenos Aires (Mapa 1).

El desequilibrio regional que se creó entre la progresista «Pampa» (el Litoral) y el atrasado resto del país («el interior») tuvo dos excepciones: la provincia de Tucumán y la región de Cuyo (provincias de Mendoza y San Juan). En la primera, grandes extensiones de caña azucarera permitieron la producción de azúcar; en la segunda, la vid fue la materia base para la elaboración de vino. Ambos bienes estaban dirigidos al mercado interno.

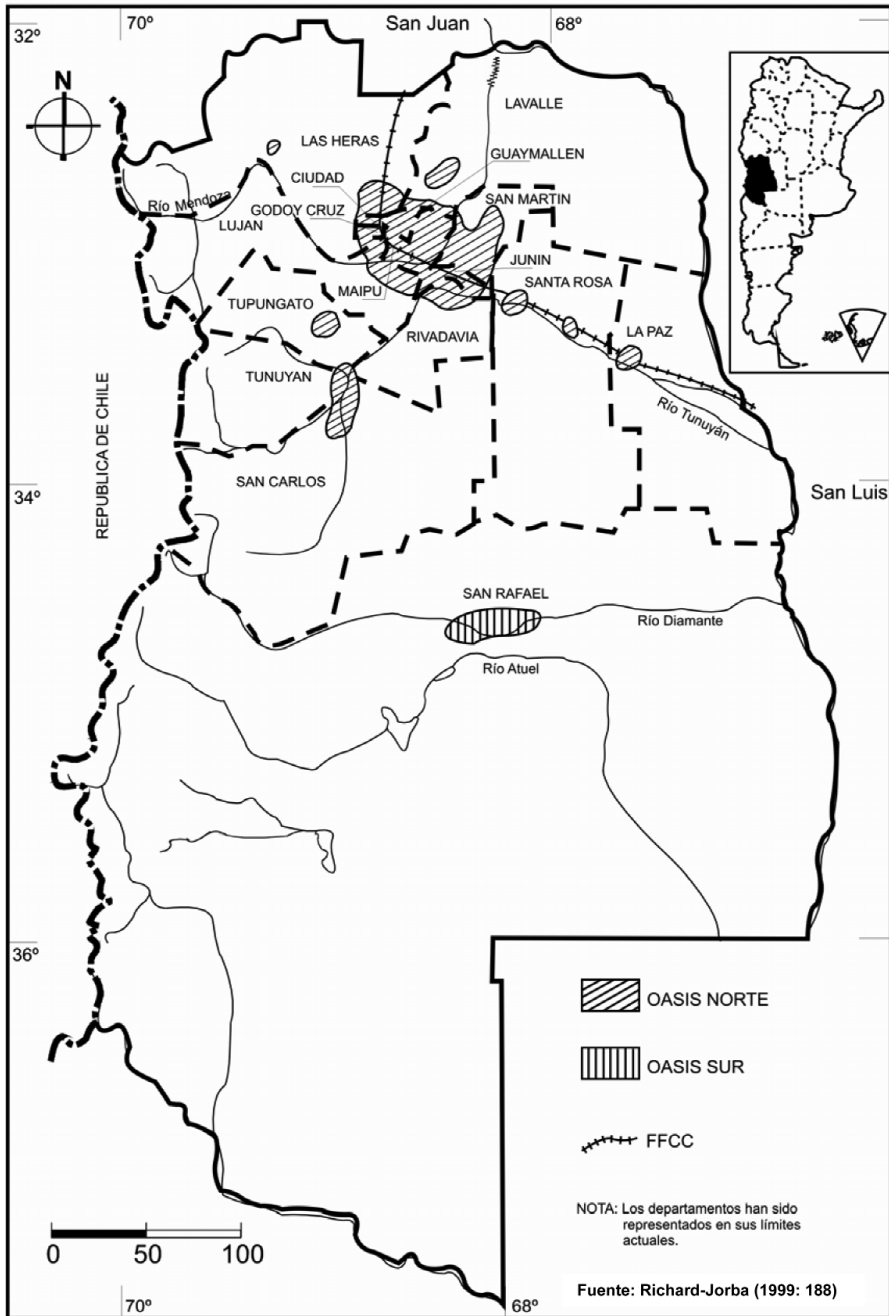
Recepción: 2007-09-05 • Revisión: 2007-12-11 • Aceptación: 2008-04-03

Patricia Barrio es profesora adjunta de la Cátedra Historia Argentina Contemporánea (Universidad Nacional de Cuyo) y profesional principal del INCIHUSA (Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales del CONICET). Dirección para correspondencia: INCIHUSA-CCCT, Avenida Ruiz Leal s/n, Parque General San Martín, 5.500 Mendoza (Argentina). E-mail: pbarrio@lab.cricyt.edu.ar

MAPA 1
La región pampeana argentina



MAPA 2
Provincia de Mendoza. Oasis de riego hacia 1900
(Delimitación aproximada)



La provincia de Mendoza, recostada sobre la cordillera de los Andes en el centro-oeste de la República Argentina, tiene un clima árido y una economía de oasis sustentada en una red de riego que, al derivar agua de sus ríos dibuja manchas verdes en su territorio¹. Dos son los oasis principales: el Norte, conformado por los ríos Mendoza y Tunuyán, el primero en desarrollarse; y el Sur, cruzado por los ríos Diamante y Atuel, que en la etapa que estudiamos era una frontera agrícola (Mapa 2).

El proyecto agroindustrial en Mendoza fue ideado y puesto en marcha por el sector modernizante² de la elite provincial a partir del último cuarto del siglo XIX³. Para ello contaba, además de la red de riego, con un dinámico mercado consumidor de vino formado principalmente por los inmigrantes europeos varones, que, llegados en sucesivas oleadas, se ubicaron preferentemente en las ciudades y en las colonias agrícolas de la región pampeana⁴. Estos inmigrantes aportaron a la vitivinicultura mano de obra y conocimientos técnicos (Richard-Jorba, 2007:88-97). Otro factor esencial para el éxito de la agroindustria mendocina fue el ferrocarril, concluido en 1885 (Mapa 3), que vinculó la zona de producción con la de consumo, ubicada en la región pampeana, y permitió la circulación de personas, bienes y capitales. Por último, el Estado nacional impuso tarifas aduaneras que protegieron la producción nacional del vino (Balán, 1978; Richard-Jorba, 1998; Fernández, 2000), y la Provincia fundó un banco oficial en 1888 para impulsar la actividad a través del crédito (Mateu, 1995:138-156).

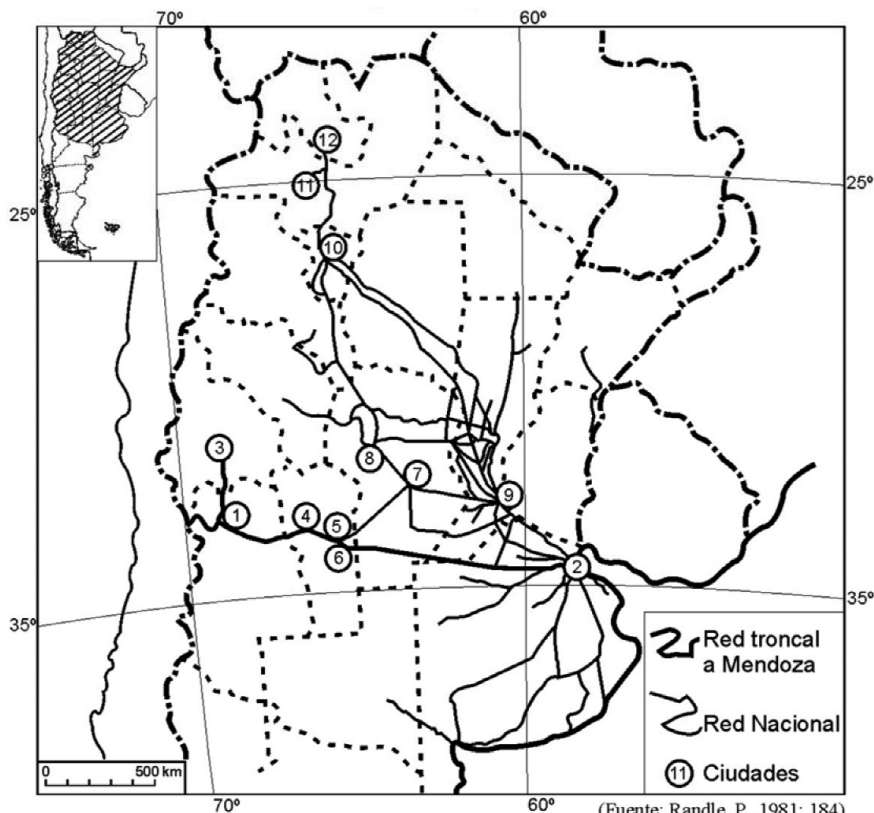
1. Durante el período hispánico la red de riego mendocina creció a partir de los cauces indígenas. En las últimas décadas del siglo XIX, el sistema se expandió gracias a la apertura de nuevos canales, la construcción de modernos diques y cambios tecnológicos, como las compuertas fabricadas con hierro. Respecto del régimen legal, el agua era considerada un bien público cuyo uso otorgaba la Corona española. Este principio pasó al derecho de la etapa independentista hasta quedar fijado en el Código Civil (siempre que el agua fuera corriente y se deslizara por cauces). En Mendoza, luego de 1810, la utilización del agua se reguló a través de sucesivos reglamentos hasta que en 1884 se sancionó la Ley de Aguas, todavía vigente. El derecho de agua, que estaba asociado a la propiedad, podía ser definitivo o eventual. En el último caso, la provisión de agua estaba condicionada a la existencia de sobrantes en los cauces (BARRIO, 1995).

2. Entendemos por modernizante la elite «interesada en el desarrollo de la producción capitalista» (CERUTTI, 1990:149).

3. La primera decisión política que el Estado mendocino tomó para promover la vitivinicultura fue una ley de 1874 que estableció premios a los productores que plantaran vides (RICHARD-JORBA, 2007: 77-88).

4. La inmigración, predominantemente italiana, española y francesa, arribó a la Argentina a partir de la segunda mitad del siglo XIX, pero alcanzó su máximo predominio entre 1885-1889 y entre 1905-1913. Es decir, antes de la depresión económica de 1890 y luego de su recuperación definitiva, hasta el inicio de la Gran Guerra. En esos catorce años, el saldo migratorio internacional fue de 2.076.920 personas (RECCHINI Y LATTES, 1969:77-78).

MAPA 3
Red ferroviaria argentina (1900)



Contra lo planeado por sus pioneros⁵, el modelo vitivinícola mendocino se caracterizó por la producción de grandes cantidades de vino de escasa calidad⁶ y falta de

5. El grupo modernizante que impulsó la vitivinicultura industrial en Mendoza, integrado por Emilio Civit, Eusebio Blanco y Tiburcio Benegas entre otros, quería aplicar el modelo del Medoc francés, que tenía fama de producir los mejores vinos desde mediados del siglo XVIII. En esa región se plantaban los cepajes Cabernet, Cabernet Sauvignon, Merlot y Malbec. La impresión que los viñedos y bodegas de esta zona causaron en los mendocinos promotores de la agroindustria ha sido rescatada por RICHARD-JORBA (1998: 265-266). Las características que resumían el modelo francés eran: «cultivo tecnificado», «selección de variedades», «cuidado en las operaciones de la vendimia», bodegas con adelantos técnicos, rigurosa elaboración de vino y tipificación del vino lanzado al mercado.

6. Además de la precariedad de la mayoría de las bodegas, las cualidades de los vinos mendocinos decaían debido a que se elaboraban con «uvas de muy diversa calidad», a que la uva tardaba en ser

«tipos»⁷ causado, entre otros motivos, por la existencia de un mercado en expansión poco exigente en cuanto «al paladar» de la bebida (los nuevos demandantes no podían pagar alto el precio del vino), al empirismo aplicado en las fases agrícola e industrial, y a la escasez de recursos humanos para promover prácticas correctas y realizar estudios sobre una actividad compleja, que necesitaba un proceso de investigación y aprendizaje lento (Rodríguez Vázquez, 2005a y 2005b). A estas deficiencias se sumó la adulteración de la bebida debido a las condiciones del mercado y a la falta de control estatal a la industria⁸.

Por último, el vino producido en Mendoza era en su mayoría enviado a granel (en toneles de 200 litros) y en consignación a intermediarios ubicados en los principales centros de consumo, quienes imponían el precio de la bebida (Barrio, 2003a). La dependencia de esta red de comerciantes era otro de los problemas de la agroindustria, agravado por la gran cantidad de elaboradores (cercana a los mil según los años), y la falta de acuerdo entre ellos para regular la oferta. Sin embargo, como el modelo funcionaba bien (sostenido por la demanda creciente) no hubo mayor interés ni en la implementación de nuevas estrategias comerciales, ni en la diversificación de la industria. La crisis de 1901-1903 echaría por tierra estas certezas y promovería cambios importantes en la industria, aunque no es tema de este trabajo.

Si bien faltan estadísticas sobre el consumo de vino durante los primeros años de la vitivinicultura argentina, su éxito quedó plasmado en el proceso de sustitución de im-

industrializada y a la búsqueda de mayor rendimiento de la materia prima (KAERGER, 1901: 790-792). Otro contemporáneo decía: «Nuestros vinos en general carecen de color vivaz, de la acidez, del tanino necesario; son en cambio turbios, por exceso de materias albuminoideas y sustancias pécticas. Estas malas condiciones predisponen el vino a sufrir los agentes de descomposición y alteraciones graves» (ARATA, 1903: 200). Los vinos mendocinos (y de otras provincias) se dividían en dos grandes grupos: «franceses» y «criollos». Entre los primeros dominaban los tintos y entre los segundos los «rosados o carlón»; los vinos varietales Cabernet y Malbec (tintos) y Semillon, Sauvignon y Pinot (blancos) o finos de corte se producían en reducidísimas cantidades.

7. Los vinos variaban «de año en año, de bodega a bodega y, con mucha frecuencia también, de una a otra cuba de la misma bodega, a pesar de que sea el producto de igual clase de uva» (GALANTI, 1900: 26).

8. La adulteración más frecuente era el «estiramiento» del vino con agua. También era usual «encabezarlos», esto es, incorporarles alcohol vínico, procedimiento permitido por la ley cuando el caldo tenía baja graduación natural, pero que se utilizaba como paso previo al «aguamiento». Por otra parte, era común que los vinos que quedaban de la cosecha anterior, casi siempre avinagrados, fueran mezclados con los nuevos caldos. El añadido de ciertas drogas –no permitidas por la ley– a los vinos mal elaborados era otra costumbre de los bodegueros-falsificadores. En los centros de consumo se realizaba otro gran fraude, entre los cortadores, los mayoristas y los minoristas ubicados en los barrios populares. Además era habitual hacer pasar por vino a bebidas artificiales que imitaban ese sabor, producidas a un costo inferior que el vino pero que pagaban menores impuestos. Con esta práctica fraudulenta se lograba un doble beneficio: menor costo de elaboración y pago de menos impuestos.

portaciones. Entre 1883 y 1902 la entrada de vino común en casco (competidor de la producción local) en Argentina descendió un 71% (de 1.073.456 hl a 309.282 hl) (Barrio, 2007a: 2) mientras que en Mendoza la superficie cultivada con vid y la producción de uva y vino aumentaron sin interrupción⁹. Los vinos importados –excepto una parte que era utilizada para ser «cortado» (mezclado) con el nacional con el fin de mejorar el sabor de este último– se dirigieron a los sectores medios y altos del mercado y se vendían embotellados¹⁰.

La nueva actividad productiva impulsó la formación de una «burguesía industrial provincial o empresariado provincial (Richard-Jorba, 1998) integrada, en un primer momento, por la elite local responsable del proyecto vitivinícola. A este primer núcleo se sumaron los inmigrantes llegados a la provincia durante las décadas de 1850 y 1860, y posteriormente elementos de la «inmigración masiva» a través de la «asociación económica», los matrimonios y otros mecanismos, como por ejemplo el contrato de viña (Richard-Jorba, 2003), sin omitir el capital que algunos traían. Lo cierto es que ese empresariado regional se conformó por distintos caminos.

En este trabajo pretendemos caracterizar el subsector más poderoso de ese empresariado en los inicios del siglo xx, antes del *boom* vitivinícola comenzado en 1904.

2. ALGUNOS RASGOS DIFERENCIALES DE LOS EMPRESARIOS VITIVINÍCOLAS MENDOCINOS

Para delimitar empíricamente el objeto de estudio, elaboramos una muestra a partir de la variable «producción de vino» la que, a pesar no ser el único indicador de la importancia de una empresa, se hallaba en las fuentes¹¹. Elegimos un documento oficial emitido por la Oficina Química provincial de 1903, que presenta un listado de los bodegueros activos de ese año. Sobre un total de 812 agentes seleccionamos, siguiendo la clasificación de Arminio Galanti (1900: 92), los 34 que ese año vinificaron 10.000 o más hl, consi-

9. Entre 1888 y 1904 la superficie con vid en Mendoza aumentó un 239% (de 6.740 ha a 22.875 ha) y la producción de vino un 1.748% (de 58.900 hl a 1.088.530 hl) (RICHARD-JORBA, 2007: 80, *El Comercio*, 28-10-1904: 5).

10. «Las familias medianamente acomodadas prefieren los vinos comunes extranjeros, españoles, franceses o italianos, que cuestan 50, 60 y 70 centavos el litro a los de Mendoza y San Juan que se expenden en Buenos Aires al menudeo a 25 y 30 centavos» (*Los Andes*, 20-1-1903:4).

11. Otras competencias indican también «la importancia» de las empresas, como el capital societario, el grado de integración vertical, las relaciones políticas de sus propietarios, etc.

derados grandes productores titulares de bodegas industriales¹². De este *corpus* de empresas reconstruimos la historia de 27 con el aporte de estudios anteriores¹³.

Para analizar y caracterizar estas empresas se han seleccionado variables que permiten conocer su distribución en el territorio, cuánto vino producían respecto del total provincial y el capital con que contaban (¿se trataba de un grupo concentrado?); la presencia de los inmigrantes en este conjunto de firmas, el tipo de empresa (¿eran predominantemente familiares?), el nivel de integración (fase agrícola, industrial y comercial), el acceso al crédito, y la relación entre inversión y diversificación empresarial.

2.1. Concentración territorial, productiva y de capitales

Las condiciones ambientales semidesérticas de la provincia de Mendoza impulsaron la concentración territorial de las empresas vitivinícolas en el área irrigada, más antigua, que correspondía al oasis Norte, y especialmente al curso medio e inferior del río Mendoza. La Zona Núcleo de difusión de la vitivinicultura moderna (Richard-Jorba, 1992: 132) se componía de los actuales departamentos de Maipú, Guaymallén, Capital, Godoy Cruz y Luján, donde se ubicaron la mayoría de las bodegas estudiadas (Cuadro 1). Sin embargo, en los primeros años del siglo XX se puede apreciar la expansión territorial de estas firmas hacia el «cercano Este» del oasis Norte (jurisdicciones de Junín, San Martín y Rivadavia).

El análisis de la fuente seleccionada confirma una tendencia ya comprobada a fines del siglo XIX: la concentración productiva. En 1903, de las 812 firmas (no bodegas), el 25% elaboró el 89% del total del vino (que fue de 1.201.469 hl), y el 75% de las empresas, el 11% restante. Por otra parte, las 34 firmas con mayor capacidad de elaboración (el 4%) reunieron el 54% del vino obtenido ese año. Ahora bien, al interior de esta muestra se repetía igual concentración: la empresa más importante, Tomba, en 1903 elaboró más de 90.000 hectolitros de vino, seguida por Giol y Gargantini, Arizu y Barraquero, con un rango de entre 50.000 y 60.000 hl; las siete compañías siguientes (Germania, Calise, Escorihuela, Benegas, Malgor y Herfst, Álvarez y Palencia, y Elías Villanueva) produjeron entre 20.000 y 39.999 hl; finalmente el grueso de los bodegueros de la muestra vinificó entre 10.000 y 19.999 hl cada uno.

12. En contraposición al establecimiento artesanal, la bodega industrial tenía dimensiones medianas o grandes «una fuerte inversión, la sustitución de trabajo por capital, la ampliación de la escala de producción, cambios técnicos y transformaciones en los rasgos de los productos finales» (PAN-MONTOJO, 2003, 215).

13. CORREA (1997), BRAGONI (1999), RICHARD-JORBA (1998 y 2004), MATEU (2001, 2002 y 2003), VIDAL BUZZI (2002) y LACOSTE (2003).

CUADRO 1
Principales empresas según producción de vinos. Mendoza, 1903

Empresa vitivinícola	Tipo Famil/			Departamento	Producción en hl	%
	Otra	Origen				
1 Tomba y Hno.	F	I		Godoy Cruz	91.150,00	11,99
2 Giol y Gargantini	F	I.		Maipú	58.235,32	7,58
3 Balbino Arizu Hnos.	F	I.		Godoy Cruz	57.022,41	7,43
4 Testamentaría Honorio Barraquero	F	N		Godoy Cruz	54.754,00	7,13
5 Germania S. A.	O	I		Godoy Cruz	38.613,60	5,03
6 Borel y Calise (luego Calise Hnos.)	O	I		Luján	36.152,58	4,71
7 Miguel Escorihuela (2 bod.)	F	I		Godoy Cruz/Guaymallén	34.646,60	4,51
8 Trapiche S.A. (Tiburcio Benegas) (2 bod.)	F	N		Godoy Cruz	22.784,00	2,95
9 Malgor y Herfst (2 bod.)	O	I		Maipú	22.684,26	2,95
10 Álvarez y Palencia (2 bod.)	F	I		Maipú	21.597,21	2,84
11 Elías Villanueva	F	N		Maipú	21.256,40	2,32
12 Toso Hnos. (2 bod.)	F	I		Guaymallén	17.799,35	2,29
13 Raffaelli y Cía. (2 bod.)	O	I		Maipú/San Carlos	17.558,00	2,29
14 Aarón Pavlovsky	SD	I		Guaymallén	16.574,55	2,16
15 Arturo Dácomo y Cía.	F	I		Maipú	15.504,00	2,02
16 Vicchi Hnos.	F	I		Capital	15.492,18	2,02
17 Moretti Hnos. y Cía. (2 bod.)	F	I		Luján	14.494,38	1,86
18 Alejandro Suárez	F	N		Maipú	14.290,00	1,86
19 Francisco Ferrari (s)	F	I		Luján	14.209,97	1,85
20 Carlos Kalless	O	I		Guaymallén	13.376,44	1,74
21 Sella, Maccoppi y Cía.	F	I		Guaymallén	12.960,00	1,69
22 Amadeo Frúgoli (2 bod.)	F	I		Guaymallén/Maipú	12.535,49	1,63
23 Héctor Innes y Cía.	F	I		Capital	12.424,22	1,62
24 Jacques Schellenberg	F	I		Maipú	12.792,00	1,67
25 Viuda de Brandi	F	I		Las Heras	12.159,00	1,58
26 Arzeno y Cia (2 bod.)	O	I		Ciudad/Maipú	11.760,00	1,53
27 Olivé y Cía.	O	I		Junín	11.557,06	1,50
28 José Gil	SD	S/d		Ciudad	11.540,83	1,50
29 Carlos von der Heyde	F	I		Junín	11.200,91	1,46
30 Rufino Ortega (h)	F	N		Maipú	11.141,10	1,45
31 Juan Aguinaga Hnos.	F	I		Ciudad	10.764,00	1,40
32 Alurralde y Cía.	O	N		Ciudad	10.717,03	1,40
33 Vidal y Barón	O	I		Guaymallén	10.500,00	1,37
34 Luis Lava y Cía. (2 bod.)	O	I		Maipú	10.227,20	1,33
Producción Total					760.474,09	56,16
Total producción provincial (812 bod.)					1.353.517,37	100

Fuente: *El Comercio*, 27-10-1903:2. El diario presentaba el listado total de los bodegueros que produjeron vino en 1903 según la información otorgada por la Oficina Química Provincial.

Esta concentración productiva se correspondía con una concentración de capital. Aunque los datos son incompletos, el análisis del capital societario de las empresas de la muestra, declarado entre 1889 y 1904 (a valores constantes –pesos oro–), permite establecer que las más grandes eran, a fines del siglo XIX, Barraquero, Benegas y Tomba (Cuadro 2), las dos primeras pertenecientes a argentinos y la tercera a un italiano. Honorio Barraquero era propietario de una bodega industrial con modernos edificios y equipos, ubicada en el departamento de Godoy Cruz, y de numerosas fincas distribuidas en los territorios vitivinícolas por excelencia (Maipú y Luján) y en el Este del oasis Norte, en Rivadavia, donde poseía otra bodega de menor tamaño. Si bien no se ha podido obtener información sobre la calidad de sus vinos ni la forma de comercializarlos, el hecho de que en los años estudiados tuviera marca propia (Baco), indica la presencia de un empresario innovador. De todos modos, la muerte temprana de su titular, en 1898, desaceleró el crecimiento de la empresa.

El otro argentino, Tiburcio Benegas, participaba de igual perspectiva de la industria. Estaba preocupado por la calidad de la uva y del vino, lo que explica que no produjera en forma masiva. Parte de sus caldos, reconocidos como los mejores de Mendoza y del país, era embotellada y además la firma estaba integrada verticalmente. Estas características colocaban a Benegas como el paradigma del empresario de avanzada (Barrio, 2003b). Por su parte, los hermanos de origen italiano Antonio y Domingo Tomba se constituyeron en el modelo a seguir para la mayoría de los bodegueros locales: propiedades en distintos puntos del oasis Norte –dispersión territorial que minimizaba los riesgos climáticos–; producción de vinos «de masa» (de escasa calidad), respondiendo a las débiles exigencias de la demanda, y elaboración en escala para controlar porciones del mercado (Barrio, 2006c; Trivelli, 2007).

2.2. Predominio de inmigrantes

Las fuentes consultadas permiten corroborar un fenómeno conocido: la tendencia de los inmigrantes a «dominar» el sector agroindustrial mendocino. En efecto, si en 1888, de las 341 bodegas inscritas oficialmente las dos más importantes estaban en manos de argentinos (Honorio Barraquero y Serú y Cía.) (Lemos, 1888: 129), en 1900 el 50% y en 1903 el 79% de los grandes productores de vino eran inmigrantes (Cuadros 1 y 3); en el último año, tres de ellos eran, además, los mayores elaboradores de la provincia (Tomba, Giol y Gargantini, y Arizu).

Las causas de este fenómeno (que se enlaza con el de la concentración productiva y de capitales) están todavía en discusión. Hay que considerar los factores que explican, por

CUADRO 2
Tamaño de las empresas según su capital declarado
a valores constantes (pesos oro), 1889-1904

Empresa / Año	1889	1890	1891	1893	1894	1895	1896	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
Arizu	4.082			20.538					300.657					
Tomba		80.000			290.000				1.760.000			1.320.000		
Aguinaga			38.559								191.112			
Moretti				8.370							143.641			
Vicchi					42.724		50.531							
Toso						17.000						141.258	66.000	
Giol y Gargantini								117.000						S/D
Barraquero								917.022						
Benegas									1.817.200				1.751.139	
Escorihuela									64.981					
Olivé									57.037					
Lava										30.800	66.000			105.600
Alurralde											33.880			
Arzeno											17.600	26.400		

Fuente: Barrio (2007b). Para transformar los capitales declarados en pesos oro se utilizó la tabla presentada por Vázquez Presedo (1971: 21).

un lado, la pérdida de preeminencia de los empresarios nativos y, por otro, el ascenso de los inmigrantes. La primera cuestión parece estar ligada al hecho de que estos empresarios pertenecían a la elite política provincial, dividida por conflictos que le quitaban cohesión interna, y por la dispersión de intereses y de ocupaciones. Además, la mayoría estaba endeudada. La situación descrita se puede ejemplificar en las historias de Rufino Ortega, Tiburcio Benegas y Elías Villanueva, probablemente los representantes más conspicuos del sector de políticos-empresarios (Barrio, 2006a). Durante la crisis de principios del siglo xx, el bodeguero y senador nacional Tiburcio Benegas estuvo enfrentado a una alianza poderosa que reunía al gobernador de la provincia, Elías Villanueva, con otros políticos-empresarios como Rufino Ortega e Isaac Chavarría. Al mismo tiempo, Benegas debió organizar una sociedad anónima (Trapiche S. A.) para incorporar a sus acreedores y evitar la quiebra (Barrio, 2003b). Otra dificultad de este grupo fue la de rearmar «sus relaciones con el espacio estratégico nacional», es decir la zona pampeana argentina, principal área de consumo del vino (Richard-Jorba, 1998: 288). Esto debido a que, hasta la década de 1870, la dirigencia mendocina dedicada al comercio vacuno con Chile tenía montada una estructura de intercambio con ese país.

En cuanto a los factores que permitieron el nacimiento de un poderoso empresariado de origen inmigratorio debemos considerar algunas ventajas generales. La primera era la presencia de una sociedad receptora lo suficientemente abierta como para integrar amplias capas de inmigrantes. La segunda, que los inmigrantes, al arribar a la Argentina a través de encadenamientos migratorios (Devoto, 1992:95), se insertaron en redes socio-étnicas organizadas desde Buenos Aires y Rosario, y establecieron mejores relaciones entre el espacio productivo y el comercial. Estas redes, un verdadero capital social, también se formaron en Mendoza; algunas, por la atracción de connacionales –familiares o no– que se integraron a las empresas, como los casos de los italianos Tomba, Sella y Maccoppi, Giol y Gargantini, Vicchi, Moretti y Toso, y de los españoles Escorihuela, Aguinaga o Arizu; otras, por medio de la asociación empresarial, como Borel y Calise, Olivé, Vidal y Baron, Arzeno o Lava; y finalmente otras, por la participación en negocios. Respecto de este último tipo de red, se ha detectado una de italianos y otra de españoles entre los bodegueros de la muestra estudiada. La primera integrada por Gargantini, Toso, Raffaelli, Lava y Frugoli en la producción de vino y en el préstamo de dinero. La segunda red tenía como centro la figura del español Pedro Olivé, que como hombre de negocios tenía relaciones con numerosos connacionales, como Joaquín Cañellas, Francisco Franch, Manuel Monteavaro Álvarez, Simón Moreno (dueño de una casa bancaria) y José Orfila (copropietario de una usina eléctrica). Sin embargo su conexión más importante era con Miguel Escorihuela Gascón, de quien era contador de su almacén de ramos generales. Cuando su situación económica empeoró, a comienzos de siglo, recibió dos préstamos sin interés de

CUADRO 3
Principales bodegueros mendocinos en 1899

Nº	Bodega	Producción en hl	Origen (N= Nativo/I=Inmigrante)
1	Tomba Hnos.	70.000	I
2	Suc. Honorio Barraquero	60.000	N
3	Tiburcio Benegas	40.000	N
4	Carlos Alurralde	40.000	N
5	Balbino Arizu y Hno.	36.000	I
6	Miguel Escorihuela	36.000	I
7	Suc. Pedro Brandi	36.000	I
8	Aarón Pavlovsky	30.000	I
9	Giol y Gargantini	30.000	I
10	Elías Villanueva	30.000	N
11	Isaac Chavarría	24.000	N
12	Rufino Ortega	20.000	N
13	Héctor Innes y Cía.	20.000	I
14	Ricardo Palencia	16.000	N
15	Pascual Toso y Hno.	16.000	I
16	Segundo Correa	10.000	N
17	Luis Segundo Mayorga	10.000	N
18	Moretti Hnos.	10.000	I
19	Santiago Frugoni e hijos	10.000	I
20	Falco, Fuseo y Cía.	10.000	I
21	Alejandro Suárez	10.000	N
22	Félix Aguinaga	8.000	I
23	Alejandro von der Heyde	8.000	I
24	Nicolás Villanueva	7.000	N
25	Melitón González	6.000	N
26	Alejandro Pavlovsky	6.000	I
27	Domingo Barrera	6.000	N
28	Juan A. Zapata	5.000	N
Total		(72%) 610.000	
Total (1089 bodegas)		846.932	

Fuente: *Los Andes*, 9-2-1900: 5. Cada bordalesa representaba aproximadamente 200 litros de vino.

José Orfila y de Miguel Escorihuela Gascón, lo que demuestra las ventajas de este tipo de vínculo.

Una competencia que trajeron muchos inmigrantes y que no poseían los argentinos fueron los conocimientos especializados en la agroindustria. Estos constituyeron una herramienta eficaz para, entre otras cosas, conseguir trabajos bien rentados como la dirección de una bodega (por ejemplo Pascual Toso), o firmar contratos de plantación que les daban la posibilidad de acumular capital suficiente para adquirir una propiedad (Martín, 1992: 57-58 y especialmente Richard-Jorba, 2003). Finalmente, los recién llegados tenían patrones de consumo muy bajos que les ayudaron a ahorrar y capitalizarse (Balán, 1978: 79).

No obstante lo dicho, hay indicios de que los inmigrantes más exitosos, por la rapidez en que se convirtieron en grandes productores, llegaron a Mendoza con capital (del país de origen o acumulado en actividades realizadas con anterioridad en otra ciudad de la Argentina), o lo obtuvieron de préstamos de sus regiones de origen. Los suizo-italianos Juan Giol y Bautista Gargantini compraron en 1897 un terreno de 33 ha con viña y bodega en Maipú por \$ 70.000. Sin embargo, cuando al año siguiente formalizaron la sociedad *La Colina de Oro*, declararon un capital de \$ 300.000 (117.000 pesos oro)¹⁴. Dos años después, Arminio Galanti llamaba la atención sobre el rápido crecimiento de la empresa al decir que era «un coloso que desde hace poco vino a aumentar el número de las grandes bodegas de la República. Es un niño nacido gigante [sic]». Y a continuación explicaba que «la construcción [de su bodega] data del 1898 y, sin embargo, recoje [sic] hoy, en sus vastos locales, debidamente preparados, una producción no inferior a 50.000 hectolitros de vino, mientras que la de su primer año de vida fue de hectolitros 32.000» (Galanti, 1900:106). Más claro es el origen del patrimonio de Antonio Tomba, quien se desempeñó en los primeros años de la década de 1880 como proveedor móvil de los obreros que trabajaban en la construcción del ferrocarril a Mendoza. Con lo obtenido abrió una casa de comercio en el departamento de Godoy Cruz (Mendoza) para, posteriormente, dedicarse a la producción de uva y vino. Por su parte, la sociedad compuesta por los italianos Borel y los hermanos Calise tenía como objetivo el armado y venta de toneles y vino en Buenos Aires, y recién a fines del siglo XIX abrió una tonelería en Mendoza y alquiló una bodega. En 1903 se transformó en Calise Hnos. Finalmente, Balbino Arizu, que había comenzado en 1885 como modesto elaborador y vendedor de vino, recibió préstamos de sus connacionales gracias a los cuales pudo construir su importante bodega. Así se desprende de la información de los Libros contables de la empresa: en 1900 pagó a Jacinto Pérez de Cirisa (español de Tafalla), los intereses de \$ 12.000 «que tiene

14. AGPM, P. 591, f. 138, 26-8-1898.

depositados en la sociedad»; en 1901 devolvió «plata a algunos inversores en España, aunque Dionisio Erdozain... de Pamplona le prestó \$ 20.000» (Mateu, 2003: 7).

Otras empresas eran de origen extra-provincial y se instalaron en Mendoza para producir vino, como Germania S.A., Malgor y Herfst, y Dácomo; o el caso de Alurralde y Cía. nacida de un acuerdo entre un agente local y un importante comerciante de Buenos Aires.

Si en la mayoría de las empresas mencionadas el capital necesario para iniciarse en la vitivinicultura no se generó en la provincia, en otros casos sí, pero se acumuló en actividades comerciales, desde las cuales se derivó capital a la vitivinicultura. Tales las historias de las familias Vicchi, Moretti, Aguinaga, Escorihuela, Toso y Schellenberg. Los cuatro primeros tenían almacenes; y Toso y Schellenberg eran comerciantes de toneles.

El repaso realizado tiende a desmentir una imagen muy difundida según la cual los principales bodegueros de origen inmigratorio llegaron a Mendoza sin capital y gracias al tesón y trabajo lograron escalar a los lugares más prominentes de la industria. Por ejemplo, según la prensa de la época, Juan Giol, antes de llegar a la Argentina había estado en Grecia. Habría arribado a Buenos Aires en abril de 1887, y en Mendoza habría forjado un pequeño capital trabajando como contratista de Tiburcio Benegas (*Los Andes*, 21-9-1911: 5), o de Emiliano Lemos (*La Industria*, 2-7-1911: 5), hasta que en 1890 arrendó un modesto viñedo¹⁵. Ninguna de estas noticias ha podido ser corroborada documentalmente.

Un interrogante surge a partir de esta peculiar situación –una actividad productiva dirigida por empresarios inmigrantes–: ¿cómo fueron las relaciones entre estos agentes y el Estado provincial? Durante el período en estudio fueron buenas porque se sustentaron en las mutuas conveniencias; por un lado, el Estado había impulsado la vitivinicultura como estrategia de desarrollo y modernización económica que se había convertido en la base del crecimiento provincial y en una importante fuente de ingresos fiscales¹⁶; por otro lado, los empresarios inmigrantes se veían beneficiados por un Estado promotor y pro-

15. En realidad, el proceso de acumulación de los inmigrantes sin capitales fue más lento, como se deduce de la siguiente estadística sobre la propiedad de la tierra: entre 1886 y 1890 había 224 explotaciones de hasta 5 ha, que en el quinquenio siguiente aumentaron a 987. Esta evolución permite suponer que los inmigrantes arribados a Mendoza entre 1886 y 1892 accedieron a la pequeña propiedad después de haber ahorrado y conformado un pequeño capital por lo menos durante cinco años (RICHARD-JORBA, 1992: 141 y 160).

16. En 1891 se creó el impuesto de \$ 0,40 el hl de vino y de \$ 0,01 por litro de alcohol. En 1895 se aumentó el impuesto al vino a \$ 0,50 por hl y \$ 0,01 por kg de uva. En diciembre de 1899 se redujo el gravamen de la uva a \$ 0,30 por cada 100 kg y finalmente fue eliminado. Estos impuestos repre-

tector de la vitivinicultura. Contribuía a esta situación la presencia de los empresarios políticos ya mencionados en el núcleo de la burguesía industrial, a los que hay que sumar Emilio Civit, el dirigente político más poderoso de la provincia y el principal promotor de la renovación de la vitivinicultura (Mateu y Stein, 2006: 283). Esto confería a la agroindustria una apoyatura estatal que, aunque no evitaba los conflictos, disminuía su intensidad. Ahora bien, respecto de los mecanismos institucionales utilizados para establecer dichas relaciones, los inmigrantes se mostraron reacios a nacionalizarse y a participar en las contiendas políticas partidarias; prefirieron la constitución de asociaciones empresariales a través de las cuales presionar a los poderes públicos (Barrio, 2006b).

2.3. Predominio de la empresa familiar

El rol de las empresas familiares¹⁷ fue central en la modernización de la vitivinicultura capitalista en Mendoza, incluso si acotamos la observación al grupo seleccionado (Cuadro 3). Sin embargo, al final del período (1903), si bien este tipo de firma representó el 63% de la muestra (Cuadro 1), aparecieron otras formas societarias: la asociación de dos o más agentes económicos radicados en Mendoza (como Arzeno, Olivé, Lava, y Vidal y Baron), el acuerdo entre un agente local y otro extra-provincial (como Raffaelli y Alurralde), y la instalación en Mendoza de firmas no familiares extra-provinciales (Germania, Malgor y Herfst). Repasemos dos ejemplos: Germania S. A. era una firma instalada en Rosario cuyo principal accionista era un alemán. Se dedicaba a la producción de alcohol, cerveza, hielo y probablemente licores, abasteciendo la rica zona del sur de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos, que tenían una importante presencia de inmigrantes en colonias agrícolas. Por eso, la decisión de instalarse en Mendoza, en 1901, supuso la dispersión territorial de su inversión y la diversificación en el mismo sector productivo (bebidas alcohólicas) que le traería importantes ganancias (Barrio, 2005). Otro caso fue el de la empresa Malgor y Herfst. Continuada de Malgor, Herfst y Patxot, se estableció en la Capital Federal en 1896, para la compra-venta y consignación de vinos, nacionales

sentaban el 90% del impuesto a los «Frutos del País» (RICHARD-JORBA, 1998: 205). Según nuestros cálculos, en 1900, los impuestos relacionados con la vitivinicultura (Frutos del País y Oficina Química) representaban el 30,5% del presupuesto provincial (*Provincia de Mendoza*, 1899, t. II: 538); en 1901 el 36,5% (*Ibidem*, 1900, t. III: 366); en 1902 el 31,5% (*Ibidem*, 1902, t. II: 56-57); en 1903 se elevó al 41,4% (*Ibidem*, 1902, t. III: 355). Finalmente, en el presupuesto de 1904 se discriminó por primera vez entre el impuesto al vino y el referido a «alcoholes y otros frutos». La suma del primero con el de la Oficina Química aportó el 53,2 % de los recursos fiscales de ese año (*Ibidem*, 1903, t. II: 601). Con esta evolución se comprueba la cada vez mayor dependencia que el erario provincial tenía de la industria del vino. Sobre el tema también se puede consultar, CORIA Y FERRARI (2002).

17. En las empresas familiares el dueño era el «jefe de la empresa, el que la guía, el que coordina y dirige la actividad de los demás [...] el que asume los riesgos, el capitalista» (RICOSSA, 1990: 239-240).

CUADRO 4
Empresas bodegueras y empresas vitivinícolas (c. 1903)

Empresas vitivinícolas	Propiedad/es (en hectáreas)		Bodega	
	Propia/s	Arrendada/s	Propia	Arrend.
Tomba y Hno.	932		X	
B. Arizu y Hnos.	540		X	
Testamentaria H. Barraquero	390		X	
Carlos von der Heyde	344		X	
Elías Villanueva	316		X	
Toso Hnos.	308		X	
Trapiche S.A.	223		X	
Olivé y Cía.	172		X	
Aarón Pavlovsky	150		X	
Escorihuela y Cía.	140		X	
Sella, Maccoppi y Cía.	131		X	
Moretti Hnos.	103		X	
Giol y Gargantini	99		X	
Aguinaga Hnos.	32	128	X	
Lava y Cía.	14		X	
Carlos Kalless	5		X	
Rufino Ortega	2.475 ha*		X	
Vicchi Hnos.	(5 propiedades) s/d	12	X	
Héctor Innes y Cía.	(viñedos) s/d		X	
Álvarez y Palencia	(viñedos) s/d		X	X
Malgor y Herfst		X	X	
Bodegueras				
Vidal y Baron			X	
Jacques Schellenberg			X	
Raffaelli y Cía.			X	
Carlos Alurralde y Cía.			X	
Arzeno y Cía.				X
Germania S.A.				X
Arturo Dácomo y Cía.				X
Calise Hnos.				X

* estancia, sin especificar la superficie con viñedo

Nota: Se han seleccionado las propiedades donde se declaraban viñedos, lo cual no quiere decir que toda la extensión poseyera viñedos. No se han considerado estancias (grandes extensiones generalmente ubicadas fuera de los oasis dedicadas a la ganadería), ni propiedades incultas ni cultivables (con derecho de riego pero sin cultivar).

Fuente: Barrio (2007b: 58-111).

e importados. Un año después arrendó dos propiedades en Maipú plantadas con viña francesa¹⁸ y en 1900 tenía bodega (Pérez y Duverges, 1900). Se trataba de una «integración hacia atrás».

2.4. Mayoría de empresarios dueños de viñedos y bodegas

¿Las empresas más poderosas eran productoras de uva, además de vino? El Cuadro 4 permite comprobar que el 78% de los integrantes de la muestra eran firmas vitivinícolas en sentido estricto, ya que producían uva, y dentro de este grupo mayoritario sólo una, Malgor y Herfst, arrendaba la tierra. Si tenemos en cuenta que en una economía de oasis la tierra con derecho de agua tiene un alto precio¹⁹, podemos evaluar la importancia de los primeros nombres del listado de referencia. De todos modos, la superficie con vid no era el único indicador de la capacidad de producción de vino de una empresa puesto que existía un dinámico mercado local de uva.

La presencia de empresas exclusivamente bodegueras está relacionada con las inversiones extra-provinciales, fenómeno que se acentuó después de 1904. Ya hemos dado información de algunas de estas firmas (Calise, Germania y Malgor y Herfst); faltan las de Arturo Dácomo y de Carlos Alurralde y Cía. El primero era un importador de vino piemontés asentado en Buenos Aires que como Germania y Malgor y Herfst invirtió en la elaboración de vino. Por lo menos hasta 1903 alquilaba una bodega²⁰. En cuanto a Carlos Alurralde –criollo perteneciente a la elite política mendocina–, desde 1884 gerenciaba la firma Lanús y Alurralde, sucursal de la poderosa casa comercial de Miguel Lanús de la Capital Federal dedicada a la importación y venta de artículos de ferretería y maquinaria rural (*Los Andes*, 1921: 286)²¹. La relación contractual continuó con el hijo de Mi-

18. AGPM, P. 576, f. 179, 19-4-1897.

19. Lo que explica que entre 1881 y 1900 el 67% de las nuevas explotaciones con viñedos en la provincia tuviese una superficie de hasta 5 ha (RICHARD-JORBA, 1992: 152). El costo de 1 ha de viñedo (tierra y plantación) era en 1903 de aproximadamente \$ 1.829. A modo de comparación, un peón de campo ganaba entre \$ 1,20 y \$ 1,60 por día; el contratista de un viñedo de una superficie de entre 15 y 20 ha cobraba (por cuidarlo) entre \$ 75 y \$ 100 por ha y por año, sin correr con ningún gasto. En el caso de que le pagaran \$ 75 recibía el 5% de la producción de uva de cada cosecha (ARATA, 1903: 192-196).

20. A mediados de 1904, cuando se superó la crisis, Dácomo adquirió un galpón e hizo nacer el establecimiento «El Progreso» (*La Industria*, 13-12-1908: 3). Ese mismo año arrendó viñas y bodegas a Joaquín Villanueva y a J. J. Schellenberg en Maipú (AGPM, P. 714, f. 1085, 27-8-1904 y P. 716, f. 85, 19-2-1904).

21. Miguel Lanús fue el introductor en la Argentina del molino de viento en la década de 1880 y posteriormente compró la matrícula Corcorán y comenzó a fabricarlos (*Revista de la Sociedad Rural de Jesús María*, 152, 2005: 44).

CUADRO 5
Formas de comercialización del vino por parte de las empresas.
Mendoza, alrededor de 1904

Empresa	Forma de comercialización	%
Escorihuela y Cía. Carlos Alurralde y Cía. Olivé y Cía. Lava y Cía. Aguinaga Hnos. Toso Hnos. Elías Villanueva Carlos von der Heyde	Venta a mayoristas	28
Testamentaria H. Barraquero	Marca propia	3,5
Tomba y Hno. Sella, Maccoppi y Cía. Gioli y Gargantini	A través de representantes	10
Arzeno y Cía. Vidal y Baron	Integración hacia adelante	7
Germania S.A. Calise Hnos. Arturo Dácomo y Cía. Malgor y Herfst	Integración hacia atrás	14
B. Arizu y Hnos.	Integración vertical/Representantes	3,5
Aarón Pavlovsky Héctor Innes y Cía. Tiburcio Benegas (luego Trapiche S.A.)	Integración vertical	10
Rufino Ortega Álvarez y Palencia Moretti Hnos. Vicchi Hnos. Raffaelli y Cía. Jacques Schellenberg Carlos Kalless	Sin datos	24
Total		100

Fuente: Barrio (2007b: 58-111).

guel Lanús, Alberto, y en 1901 nació (como «una sociedad comercial de capital e industria para la explotación del negocio de la bodega») Carlos Alurralde y Cía., formada entre Lanús y Alurralde (propietaria de la bodega) y Alejandro Bustillo como responsable técnico del establecimiento industrial²².

Las otras firmas bodegueras tenían como titulares a destacados comerciantes ubicados en Mendoza. Jean Jacques Schellenberg era un inmigrante suizo quien, por lo menos desde 1901, comercializaba toneles²³, aunque también tenía una tonelería mecánica en Maipú (Pérez Romagnoli, 2007: 22-23). En el mismo departamento era titular de una bodega. Finalmente, la empresa Vidal y Barón reunía, desde 1895, al francés Pedro Barón –dueño de una bodega en Mendoza–, al español Francisco Vidal y al argentino Francisco Roldán con el objetivo de establecer una casa de venta de vinos «y otras especies» en Buenos Aires²⁴.

2.5. Mejores condiciones de comercialización del producto

En este apartado buscamos averiguar si las empresas en estudio comercializaban su producción en las mismas condiciones que la generalidad de los bodegueros de la provincia, es decir en consignación (Cuadro 5), o si habían logrado insertarse en el mercado.

El avance hacia la integración empresarial constituía un proceso de etapas que el elaborador intentaba cumplir, aunque no siempre en su totalidad, pero que optimizaba «su rentabilidad al tener costos unificados» (Richard-Jorba, 1998:298). Un primer paso era la venta estable del vino a granel a los grandes mayoristas de «frutos del país», transacción que eliminaba la incertidumbre de los envíos en consignación. En esta modalidad operaban las firmas Escorihuela, Carlos Alurralde, Olivé y Aguinaga, cuyos titulares también se dedicaban al comercio.

Otra decisión importante era el registro de marcas, que daba valor agregado a la producción y aumentaba su precio. La empresa cuyos vinos tenían marca propia estaba en condiciones de venderlos directamente a casas ubicadas en las ciudades por las que pasaba el ferrocarril. Hacia 1900 en Mendoza se habían registrado unas 36 marcas (Richard-Jorba, 1998: 306). Un tercer paso era el nombramiento de representantes en uno o va-

22. AGPM, P. 651, f. 790, 22-1-1901.

23. AGPM, P. 657, f. 617, 29-3-1901 y P. 663, f. 241, 1-5-1901.

24. AGPM, P. 544, f. 240, 27-7-1895. En 1904 adquirieron una finca de 17 ha (P. 724, f. 17, 15-1-1904) y al año siguiente compraron otra bodega (P. 749, f. 1143, 28-10-1905).

rios centros urbanos encargados de la comercialización del vino con marca. Esta era la estrategia de algunas de las empresas con mayor capacidad de producción de vino, como Tomba (que también participaba de la firma Sella y Maccoppi), y Giol y Gargantini. Domingo Tomba tenía desde 1900 representación en Rosario a través de la firma Piñeiro y Cía.²⁵, pero recién en 1902, en plena crisis del sector, se introdujo plenamente en el mercado de Buenos Aires a través de un acuerdo estratégico con Francisco Janello, importante importador y vendedor mayorista de vinos de esa ciudad. Esta decisión le permitió aumentar notablemente la venta de sus vinos²⁶. Distinto fue el caso de Arizu, que contaba con una extensa área de distribución de su producción debido a que en sus comienzos, entre 1885 y 1890, se había dedicado al comercio del vino insertándose en una red mercantil manejada por españoles. Así, desde 1894 tenía como representante en la provincia de Buenos Aires a Narbondo, Mercado y Cía., y en Santa Fe a la firma Ongay y Araiz, de la cual Balbino Arizu se convirtió en socio por lo menos a partir de 1902²⁷, logrando la integración vertical en este populoso mercado. También su vino era vendido en las ciudades de Buenos Aires y Tucumán (Mateu, 2003: 2).

Algunas firmas lograron establecer una sucursal en una ciudad desde la cual dominaban un segmento del mercado, es decir la plena integración vertical. Tiburcio Benegas tenía en Buenos Aires sucursal y depósito. Un caso interesante es el de Aarón Pavlovsky, un ingeniero agrónomo ruso formado en Francia que fue contratado en la década de 1880 por el gobierno argentino para ocupar la dirección de la Escuela Nacional de Agricultura de Mendoza. Además de famoso publicista, fue vitivinicultor y agente de compras de la firma Balbiani y Cía. de Buenos Aires. En 1900 rompió relaciones con esa firma y abrió una sede comercial en esa misma ciudad (*Los Andes*, 18-10-1900:5).

Finalmente había empresas que no habían incorporado la fase agrícola. En su mayoría eran las inversiones extra-provinciales que se asentaron en la provincia iniciando el proceso de integración hacia atrás. En dos casos se trató de firmas que avanzaron hacia la comercialización de su producción de vino: Vidal y Barón y Arzeno y Cía. Esta última se formó a mediados de 1901 entre el uruguayo Nicolás Arzeno y el italiano Arminio Galanti para vender vino y «todo lo que tenga relación con la industria vitivinícola», y servicios enológicos. El capital monetario era aportado por Arzeno, y el capital social (conocimiento del sector y los contactos comerciales) por Galanti, un enólogo de reconocido

25. AGPM, P.641, f.338, 25-6-1900.

26. Janello vendió 9.851 bordalesas de vino Tomba (aproximadamente 19.000 HI) en 1902, y 32.576 bordalesas (65.000 HI), en 1905 (*Los Andes*, 25-10-1909: 6).

27. La empresa, con sede en la ciudad de Rosario, se formó entre Balbino Arizu, Anacleto Ongay y Natalio Araiz para explotar los «ramos de almacén al por mayor, corralón de madera, leña y carbón, aserradero a vapor, compra y venta de frutos del país» (AGPM, P. 674, f. 744, 25-6-1902).

prestigio, además de intermediario de un mayorista de vinos de Buenos Aires y de una casa de «máquinas y útiles vinícolas». Llegaron a alquilar tres bodegas y a elaborar distintos tipos de vino «criollo especial, francés n.º 1, francés n.º 2 y especial». Incluso con el aporte de un tercer socio abrieron una sucursal en la Capital Federal, dedicándose a la consignación de los vinos mendocinos. Esto suponía avanzar hacia la comercialización del producto a través de la etapa más rentable, la intermediación, lograda probablemente por las conexiones comerciales de Galanti. Sin embargo, esta expansión vertiginosa del negocio tenía serias grietas que socavaron el proyecto: la firma era vulnerable por su escaso capital, lo que la obligaba a endeudarse para sustentar ese veloz crecimiento. Entró en cesación de pagos y en abril de 1905 el juez declaró a Nicolás Arzeno y Arminio Galanti culpables de quiebra fraudulenta y, consecuentemente, fueron encarcelados (Barrio, 2005).

Respecto de las firmas sin información, se puede arriesgar que sus integrantes poseían un capital social lo suficientemente importante como para, por lo menos, asegurar la venta directa de sus vinos. Esa sería la situación de Rufino Ortega y los socios Álvarez y Palencia, con nutridas relaciones políticas y económicas en Buenos Aires, ciudad en la que pasaban largas temporadas. Por su parte, Augusto Raffaelli era socio de Luis Valiente Noailles quien estaba radicado en la Capital Federal, por lo que podía contactarse con comerciantes para ubicar mejor el vino de su bodega. Esta firma tenía un antecedente interesante: en las temporadas de 1899 y 1900 se asociaron los bodegueros Augusto Raffaelli y los hermanos Toso con la firma comercializadora de vinos Balbiani Hnos., de Rosario, para vender vino marca «Cometa»²⁸. Finalmente, se puede suponer que los comerciantes Schellenberg, Vicchi y Moretti, insertos en redes mercantiles, venderían sus producciones en buenas condiciones.

En síntesis, el repaso realizado nos permite establecer que la mayoría de los principales productores había mejorado la comercialización del vino.

2.6. Acceso al crédito y endeudamiento

Analizamos a continuación el comportamiento de los bodegueros de la muestra en relación al capital financiero, considerado por Bourdieu (2005: 222), como el principal elemento de fuerza (o poder) de las empresas. En la muestra pudimos establecer dos grupos de empresarios: uno que había logrado autofinanciarse y otro que recurría al crédito,

28. AGPM, P. 592, f. 352, 27-4-1898 y P. 611, f. 186, 20-2-1899.

tanto para solventar sus proyectos como para saldar otras deudas, especialmente durante la crisis vitivinícola de 1901-1903 (Barrio, 2006a).

Los agentes que escapaban a la necesidad básica de financiamiento, en general combinaban la vitivinicultura con el comercio u otra actividad: Alurralde, ferretería; Calise y Toso, comercio de envases de vino. Los hermanos Aguinaga, originarios de España, por lo menos desde 1888 tenían un importante almacén de ramos generales («compra y venta de mercaderías y exportación de los productos de esta Provincia») ²⁹. Recién en 1894 compraron un fundo ³⁰ y desde 1900 tenían bodega. Por su parte, la empresa Lava y Cía., organizada en 1897, se componía por los italianos Luis Lava, Felipe Balzarini y Antonio Gnello; los dos últimos socios de la poderosa empresa constructora Gnello y Balzarini ³¹. Por último, la firma Giol y Gargantini, si bien para esta etapa la información es escasa, se destacaron como importantes prestamistas ³².

Para analizar el grupo de empresarios que sí necesitaban del crédito es necesario tener en cuenta que el préstamo bancario más común era el hipotecario, el que se podía solicitar con el requisito de la presentación de un bien inmueble como garantía. Sin embargo, había diferencias en las condiciones de amortización y en las tasas de interés entre los otorgantes: eran más convenientes en los bancos oficiales –especialmente el Hipotecario Nacional–, mientras que las exigencias aumentaban (sobre todo en las tasas de interés) en el resto de las instituciones privadas y casas bancarias, y aún más entre los prestamistas particulares. El estudio de algunos casos ha permitido determinar que los préstamos hipotecarios oficiales estaban más extendidos entre los miembros de la elite criolla, beneficio que en parte explica que casi todos los empresarios endeudados eran políticos, como Tiburcio Benegas ³³, Rufino Ortega y Elías Villanueva; o cercanos a la elite, como Carlos von der Heyde ³⁴ (peruano con familia mendocina) y el ruso Aarón Pavlovsky.

29. AGPM, P. 473, f. 221, 18-2-1891.

30. AGPM, P. 532, f. 303, 7-4-1894.

31. Felipe Balzarini y Antonio Gnello fueron constructores italianos, contratados para trabajar en la Oficina Hidráulica de la Provincia de Mendoza, en tiempos de César Cipolletti. También participaron de la construcción de numerosas obras de irrigación en el río Mendoza. En 1892 formaron la empresa dedicada a ese rubro Gnello y Balzarini, que realizó trabajos en Salta, Mendoza, San Juan y Tucumán (www.dante.edu.ar/web/dic/pdf). Además construyeron la bodega de Giol y Gargantini (Centro Vitivinícola Nacional, 1910: 102), y una parte del establecimiento de Elías Villanueva.

32. En 1893 Bautista Gargantini le prestó dinero a Olivier Salmón, quien canceló la deuda en 1898 (AGPM, P. 592, f. 304, 12-4-1898). Este mismo año Juan Giol realizó un protesto contra Pedro Viviani por una deuda impagada de \$ 1.953 (P. 591, f. 59, 1-2-1898).

33. Tiburcio Benegas contrajo dos deudas con el Banco Hipotecario Nacional, sobre las propiedades El Trapiche y Palmira. La primera, de \$ 600.000, en 1891; y la segunda, de \$ 250.000, en 1893 (BARRIO, 2003b).

34. Carlos von del Heyde poseía dos fincas, una de 40 ha y otra de 304 ha. Sobre esta última, que tenía bodega, pesaban importantes deudas con el Banco Hipotecario Nacional, por \$ 80.000 y \$

El acceso al crédito oficial fue menos frecuente entre los inmigrantes: la familia Vicchi y el español Pedro Olivé sólo tomaron un préstamo en el Banco Hipotecario; el resto de sus necesidades financieras fue solventado por bancos privados, casas bancarias y prestamistas. Otros ejemplos permiten matizar esta afirmación, puesto que varios empresarios inmigrantes accedieron al crédito oficial (Moretti y Tomba), y aun participaron en los directorios del Banco Provincia de Mendoza, como los españoles Miguel Escorihuela y Balbino Arizu. Es decir, que si bien el préstamo oficial tuvo como principales beneficiarios a los miembros de la elite criolla, no estuvo cerrado a los empresarios inmigrantes.

Aunque con menores ventajas, los bancos privados constituyeron una fuente de financiación importante, incluso se establecieron estrechas relaciones entre éstos y empresarios, como Domingo Tomba con el Banco de Italia y el Río de la Plata. Finalmente, debemos mencionar como un tipo de financiamiento no bancario a los comerciantes extra-provinciales de vino, que facilitaban dinero a algunos clientes para satisfacer la necesidad de capital al comienzo de una nueva temporada de cosecha de uva y elaboración de vino. Estos casos han sido detectados en Benegas³⁵ y Tomba.

2.7. Diversificación empresarial e inversión de capital social fijo

En este apartado ponemos a prueba la tesis de Jorge Sábato (1991) sobre la burguesía industrial mendocina, según la cual los terratenientes de la región pampeana —«la clase dominante argentina»— del último cuarto del siglo XIX, si bien tenían mentalidad capitalista, invertían en la industria y en las finanzas buscando la rentabilidad a corto plazo, rechazando las inversiones de capital fijo. ¿Tenían una mentalidad especulativa manifestada en la diversificación de negocios pero con escasa inversión de capital fijo? No hay una respuesta única. Destacados elaboradores, como Tomba, Arizu, Barraquero, Benegas y Villanueva se concentraron en la vitivinicultura, y si invirtieron en otro negocio fue en menor escala. Barraquero, por ejemplo, al momento de su muerte en 1898, tenía como única inversión extravitivinícola 25 títulos en fondos públicos de la Provincia de Mendoza por un total de sólo \$ 747,5³⁶. La firma de Domingo Tomba, que en 1902 tenía un capital

170.000, adquiridas a fines del siglo XIX. A partir del nuevo de 1901 contrajo numerosas deudas con el Banco de Londres.

35. Pese a que había solicitado dos importantes préstamos bancarios, Tiburcio Benegas pidió prestado en 1892 al comerciante de Buenos Aires Juan Cruz Vidal y Cia \$ 400.000 para ese año y \$ 300.000 para 1893. Estas sumas, según el contrato disponibles entre los meses de enero y mayo de cada uno de los dos años, serían «aplicadas a la recolección y elaboración de mis cosechas de vino de 1892 y 1893» (BARRIO, 2003b).

36. AGPM, Expediente sucesorio n°. 1083, expediente 763.

de \$ 3.000.000 (1.320.000 de pesos oro), era socio capitalista con otros italianos de una «agencia de giros y pasajes» con un capital de \$ 60.000³⁷. Tiburcio Benegas era dueño de estancias³⁸ en el sur de la provincia, pero no hemos encontrado ni una operación comercial ganadera o de inversión productiva relacionada con estas propiedades. Balbino Arizu y Elías Villanueva no registran más actividad que la vitivinícola.

Algunos empresarios de la muestra sí tenían actividades diversificadas, lo que tendería a corroborar la primera parte de lo sustentado por Sábato; sin embargo también era grandes productores y para ello debieron invertir en instalaciones y equipo técnico. Si tenemos en cuenta que estos gastos se realizaron sin contraer importantes deudas, podemos decir que el comercio constituía una buena estrategia para fortalecer la vitivinicultura, y más que considerar la diversificación como un signo mentalidad rentística hay que pensar en términos de complementación económico-productiva.

Hemos razonado que necesariamente estas bodegas debían tener inversión en capital fijo. La investigación de Richard-Jorba y Pérez Romagnoli (1994) tiende a confirmar este supuesto, aunque el gasto no siempre fue realizado de manera eficiente. Hasta 1904 podemos anotar los siguientes datos: la bodega de Giol y Gargantini tenía instalada «una caldera Babcock y Wilcox, un motor a vapor Rausomes, un alambique Auldy, otro Egrot, una bomba centrífuga, una moladora a vapor...un vaporizador, ocho bombas Faffeur» (Galanti, 1900: 107); el establecimiento industrial de la familia Arizu poseía, «además de las prensas, de mole considerable, de los filtros, de las pisadoras de uva y de las bombas movidas a vapor, etc. etc. Los refrigerantes para los mostos, un pasteurizador y un aparato perfecto de destilación» (Bialet Massé, 1904: 576). La bodega de Tiburcio Benegas, en su propiedad El Trapiche, incluía «una instalación Decauville», movida a electricidad y también «las máquinas pisadoras, las vasijas, los enotermos, las destiladoras, etc. etc., son de sistema y construcción modernísimos, como generalmente todas las máquinas de los grandes establecimientos de la provincia» (Galanti, 1900: 102). Su bodega poseía «un sistema de serpentinas refrigeradas con agua, por las que se hacía circular el mosto para enfriarlo cuando alcanzaba una temperatura muy elevada» (Kaerger, 1901: 791). Elías Villanueva a fines del siglo XIX estaba ampliando las instalaciones de su bodega (Galanti, 1900: 113). Cuando en 1904 la empresa Germania compró la bodega de Carlos Delaballe pagó por «la maquinaria, enseres y toneles», \$ 133.514, es decir más de \$ 300.000³⁹.

37. AGPM, P. 640, f. 270, 30-5-1900.

38. La estancia era un establecimiento rural dedicado a la ganadería. En Mendoza tenían grandes superficies y se ubicaban en la zona de secano. Las estancias de Tiburcio Benegas en San Rafael eran El Nevado, con 48.914 ha y El Diamante, 6.589 ha. Esta última la vendió en 1904 debido a sus múltiples deudas (BARRIO, 2003b).

39. AGPM, P. 717, f. 652, 25-8-1904.

La bodega de la familia Barraquero tenía electricidad provista por «un magnífico motor a vapor y otro eléctrico, máquinas moledoras Garolla, y un ventilador de doce caballos con el cual se aspirara el ácido carbónico que se formaba en las cubas de fermentación» (Bialet Massé, 1904: 576).

3. CONCLUSIONES

El desarrollo de la moderna vitivinicultura en la provincia argentina de Mendoza promovió la formación de un empresariado o burguesía industrial. Hemos intentado caracterizarla a partir del sector más poderoso que, por razones metodológicas, hemos definido por su «capacidad de producción de vino», trazando como límite temporal el año 1904, inicio de un *boom* económico provincial (y nacional) que traería notables transformaciones en esa estructura empresarial. Sobre la base de un documento de 1903 hemos delimitado una muestra de empresarios titulares de bodegas industriales cuya historia reconstruimos con el aporte de la bibliografía y la consulta de los protocolos notariales del Archivo General de la Provincia de Mendoza.

Los mayores productores del vino de Mendoza tenían sus propiedades y bodegas mayoritariamente en los departamentos de la Zona Núcleo de la vitivinicultura, las tierras ubicadas alrededor de la ciudad de Mendoza (capital de la provincia), las mejor irrigadas y más valorizadas, aunque expandieron la adquisición de propiedades al Este del oasis Norte mendocino. A esta concentración territorial siguió la productiva y de capitales. De las 812 empresas vitivinícolas inscritas en 1903, el 25% elaboró el 89% del vino de esa temporada. Esta concentración se repitió *ad intra* del grupo definido como el de mayor capacidad de producción, tendencia que se acentuaría en años posteriores, y que se demuestra en el hecho de que las 4 principales empresas produjeron el 34% del vino de 1903. A esta concentración productiva seguía la de capitales, aunque es necesario matizar esta afirmación puesto que la empresa con mayor capital societario era la de Tiburcio Benegas, que más que en la elaboración masiva de vino para un público poco exigente buscaba acercarse al modelo francés, productor de vinos de calidad.

Una segunda característica era el predominio de italianos y españoles en la industria del vino a comienzos del siglo XX, fenómeno cuyas causas hemos tratado de señalar, aun cuando es un tema abierto a nuevas investigaciones. Igualmente detectamos la centralidad de la empresa familiar en el nacimiento y desarrollo de la moderna vitivinicultura mendocina, característica que continuó en las décadas posteriores. Sin embargo, en el sector más poderoso aparecieron empresas compuestas por varios agentes y, lo más impor-

tante, algunas de capitales extra-provinciales que decidieron invertir en un negocio cada vez más rentable.

La mayoría de los principales empresarios estudiados poseía grandes superficies de viñedos si tenemos en cuenta las características ambientales de la provincia y el costo de implantación de la vid. Las firmas exclusivamente bodegueras se habían orientado hacia la comercialización del vino, aunque en poco tiempo incorporaron la fase agrícola. Justamente, una de las debilidades de la agroindustria mendocina en los primeros años del siglo xx era la distribución y venta de la bebida en los grandes centros de consumo, dominadas por poderosos comerciantes. No obstante, las unidades estudiadas habían comenzado a implementar estrategias que superaban la consignación de vinos.

Hallamos, aunque en forma un tanto estilizada, dos subgrupos de empresarios: los diversificados y los especializados. Los primeros, que generalmente combinaban comercio y agroindustria, utilizaban las ganancias de una de las actividades en la otra, lo que fortalecía sus finanzas. Los segundos, que eran los mayores productores, estaban sumamente endeudados, y sus empresas eran vulnerables a las crisis cíclicas de la vitivinicultura. Sin embargo, aun cuando la estructura productiva de la provincia mostraba una mayoría de agentes que todavía elaboraba vinos artesanalmente, los empresarios estudiados, diversificados o no, debieron realizar importantes inversiones en capital fijo para poder el producir cada vez más vino, acorde con un mercado nacional en expansión.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación financiado por el CONICET (Argentina), llamado «Entre dos crisis: transformaciones económicas, sociales, políticas y espaciales en la provincia de Mendoza, 1890-1916». Agradezco a su director, Rodolfo Richard-Jorba, la lectura del texto y su apoyo en la confección del mismo; a los evaluadores externos de la revista porque realizaron críticas y sugerencias oportunas. Finalmente, tengo un reconocimiento especial a Juan Pan-Montojo por sus preguntas e indicaciones y a la editora Carmen Sarasúa García por la minuciosa revisión del artículo.

REFERENCIAS

ARATA, P., ET AL. (1903): *Investigación Vinícola*. Informes presentados al Ministerio de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro Arata (presidente), Ulises Isola (secretario, Luciano Garola, José Lavenir y Domingo Simois (vo-

- cales), Anales del Ministerio de Agricultura - Sección Comercio, Industria y Economía, Tomo 1, n.º. 1, Buenos Aires.
- ARCHIVO GENERAL DE LA PROVINCIA DE MENDOZA, Protocolos Notariales, 1897-1905.
- BALÁN, J. (1978): «Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador», *Desarrollo Económico*, 69, Buenos Aires, IDES, pp. 50-87.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (1995): «Aspectos legales en la conformación de la red de riego del oasis norte de Mendoza. Período Intermedio (1810-1885)», *Revista de Estudios Regionales*, 13-14, Mendoza, CEIDER, U. N. de Cuyo, pp. 187-224.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2003a): «Hacia la consolidación del mercado nacional de vinos. Modernización y desarrollo del sector vitivinícola de Mendoza (Argentina), 1900-1914», *Espacios Historia*, 26, Río Gallegos, U. N. de la Patagonia Austral, pp. 33-60.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2003b): «Tiburcio Benegas: vicisitudes de un hombre de negocios entre 1890 y 1908», *Actas de las Primeras Jornadas de Historia y Literatura del Sur Mendocino*, San Rafael, Fac. de Filosofía y Letras (U. N. de Cuyo), IES del Atuel e Instituto Sapientia (en CD-ROM)
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2005): «Grandes empresarios vitivinícolas en crisis - Mendoza, Argentina (1901-1904)», *Revista Historia económica & Historia de empresas*, II, 2, Sao Paulo, ABPHE, pp. 37-80.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2006a): «Una crisis de la vitivinicultura en el oeste argentino (Mendoza) a principios del siglo XX», *América Latina en la Historia Económica*, segunda época, 26, México, Instituto Mora, pp. 131-155.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2006b): «Las asociaciones de empresarios vitivinícolas mendocinos en tiempos de crisis y de expansión económica (1900-1912)», en RICHARD-JORBA, R., et al., *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Buenos Aires, U. N. de Quilmes, pp. 181-232.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2006c): «Entre el poder y el infortunio. Tomba: historia de la empresa vitivinícola más poderosa de la República Argentina», *Mediterranea. Ricerche Storiche*, 8, pp. 539-568
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2007a): «En busca del vino genuino. Origen y consecuencias de la Ley nacional de vinos de 1904», *Mundo Agrario. Revista de estudios rurales*, 15 (<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/>).
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2007b): *Empresarios vitivinícolas y estado en tiempos de crisis y de expansión económica. Mendoza, 1900-1912*, Mendoza, Fac. de Filosofía y Letras, U. N. de Cuyo (tesis doctoral).
- BIALET MASSÉ, J. (1985 [1904]): *Informe sobre el estado de la clase obrera*, t. II, Buenos Aires, Hyspamérica.

- BOURDIEU, P. (2005): *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.
- BRAGONI, B. (1999): «Meritorios españoles, ejemplares nobles...? Inmigración, redes y mercado: algunas notas sobre la formación de emporios vitivinícolas en Mendoza, 1860-1940», en FERNÁNDEZ, A. Y MOYA, J. (eds), *La inmigración española en la Argentina*, Buenos Aires, Ed. Biblos, pp. 115-140.
- CENTRO VITIVINÍCOLA NACIONAL (1910): *La vitivinicultura en 1910*, Buenos Aires, Emilio Coll e hijos Editores.
- CERUTTI, M. (1990): «Producción capitalista y articulación del empresariado en Monterrey (1890-1010)», *Siglo XIX - Revista de Historia*, 9, Monterrey, Fac. de Filosofía y Letras, U. Autónoma de Nuevo León, pp. 149-192.
- CORIA, L. Y FERRARI, D. (2002): «Las finanzas públicas mendocinas en las tres décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial», *Actas XVIII Jornadas de Historia Económica*, Mendoza, Asociación Argentina de Historia Económica, U.N. de Cuyo-CRICYT-Me, (CD-ROM).
- CORREA, J. (1997): *Historias de familias*, Mendoza, Diario Uno.
- DIARIO *EL COMERCIO*, Mendoza.
- DIARIO *LA INDUSTRIA*, Mendoza.
- DIARIO *LOS ANDES*, Mendoza.
- FERNÁNDEZ, A. (2000): «La inmigración española en la Argentina y el comercio bilateral», *Les Cahiers ALHIM (Amérique Latine Histoire et Mémoire) Migrations en Argentine* II, 1, Paris, Université de Paris 8, <http://alhim.revues.org/document57.html>.
- GALANTI, A. (1900): *La Industria Viti-vinícola Argentina*, T.I, Buenos Aires, Talleres Oswald & Cia.
- KAERGER, K. (1901): *La agricultura y la colonización en Hispanoamérica*, Buenos Aires, Academia (2004).
- LACOSTE, P. (2003): *El vino del inmigrante*, Mendoza, Consejo Empresario Mendocino Nacional de la Historia.
- LEMONS, A. (1888): *Memoria Descriptiva de la Provincia*, Mendoza.
- MARTÍN, J. F. (1992): *Estado y empresas. Relaciones inestables*, Mendoza, Ediunc.
- MATEU, A. M. (1995): «Bancos, créditos y desarrollo vitivinícola», *Cuadernos de Historia Regional*, 17-18, U.N. de Luján, Luján, pp. 113-162.
- MATEU, A. M. (2001): «Lo primero es la familia. Análisis de algunas estrategias de la empresa vitivinícola Arizu para convertirse en una empresa moderna (Mendoza, Argentina, 1885-1930)», *Actas del Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1930)*, Montevideo (Uruguay), Fac. de Humanidades y Ciencias de la Educación, U. de la República (en CD-ROM).
- MATEU, A. M. (2002): «Aproximación a la empresa Arizu: Algunas estrategias de conformación e incremento del patrimonio societario y familiar (1884-1920)», *Quinto Sol, Revista de Historia Regional*, 6, La Pampa, U. N. de La Pampa, pp. 107-128.

- MATEU, A. M. (2003): «Sobre vinos, bodegas y empresas. Algunas reflexiones a partir del estudio de la bodega Arizu. Mendoza (1883-1920)», en *Actas del Segundo Congreso de Historia de la vitivinicultura uruguaya en el contexto regional (1870-1950)*, Colonia (Uruguay), Fac. de Agronomía y de Humanidades y Ciencias de la Educación, U. de la República (en CD-ROM).
- MATEU, A. M. Y STEIN, S. (2006): «Diálogos entre sordos. Los pragmáticos y los técnicos en la época inicial de la industria vitivinícola argentina», *Historia Agraria*, 39, pp.267-292.
- PAN-MONTOJO, J. (2003): «Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960», en BARCIELA, C. Y DI VITTORIO, A. (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, pp. 313-334.
- PÉREZ ROMAGNOLI, E. (2007): *Tonelerías y fabricación de madera en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan (1885-1930)*, inédito.
- PÉREZ Y DUVERGÉS (1900): *Guía de Mendoza para el año 1901*, Mendoza, Tipografía Los Andes.
- PROVINCIA DE MENDOZA (1899): *Registro Oficial*, 2 tomos, Mendoza.
- PROVINCIA DE MENDOZA (1900): *Registro Oficial*, 3 tomos, Mendoza.
- PROVINCIA DE MENDOZA (1902): *Registro Oficial*, 3 tomos, Mendoza.
- PROVINCIA DE MENDOZA (1903): *Registro Oficial*, 3 tomos, Mendoza.
- RANDLE, P. (1981): *Atlas del Desarrollo Territorial de la Argentina*, Madrid, Oikos.
- RECCHINI DE LATTES, Z. Y LATTES, A. (1969): *Migraciones en la Argentina. Estudio de las migraciones internas e internacionales, basado en los datos censales, 1869-1960*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- REVISTA DE LA SOCIEDAD RURAL DE JESÚS MARÍA (2005), Jesús María (Córdoba), Argentina.
- RICHARD-JORBA, R. (1992): «Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900», *Revista de Estudios Regionales*, 10, Mendoza, CEIDER, U. N. de Cuyo, pp. 131-172.
- RICHARD-JORBA, R. (1998): *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, Mendoza, Fac. de Filosofía y Letras, U. N. de Cuyo.
- RICHARD-JORBA, R. (1999): «Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina): Desarrollo y transformaciones en un período secular», en FURLANI DE CIVIT, M. Y M. GUTIÉRREZ DE MANCHÓN, *Mendoza, una Geografía en transformación*, Mendoza, Ex-Libris, pp. 185-202.
- RICHARD-JORBA, R. (2003): «El mercado de trabajo vitivinícola en Mendoza y los nuevos actores: el ‘contratista de viña’. Aproximación a un complejo sistema de empre-

- sarios y trabajadores. 1880-1910», *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 18, Buenos Aires, PIEA-Fac. de Ciencias Económicas-U. de Buenos Aires, pp. 5-37.
- RICHARD-JORBA, R. (2004): «Echar raíces o hacer la América? Un panorama de la inmigración europea hacia la región vitivinícola argentina y algunos itinerarios económicos en la provincia de Mendoza, 1850-1914», en COSANI DE PALMADA, M. R. (coord.), *Les Cahiers ALHIM (Amérique Latine Histoire et Mémoire) Migrations en Argentine II*, 9, Paris, Université de Paris 8, pp. 113-142.
- RICHARD-JORBA, R. (2007): «Transiciones económico-sociales: inmigración y mundo del trabajo», en RICHARD-JORBA, R. et al., *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Buenos Aires, U. N. de Quilmes, pp. 77-132.
- RICHARD-JORBA, R. Y PÉREZ ROMAGNOLI, E. (1994): «El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)», *Ciclos*, 7, Buenos Aires, IIHES, pp. 118-155.
- RICOSSA, S. (1990): *Diccionario de economía*, México, Siglo XXI editores.
- RODRÍGUEZ VÁZQUEZ, F. (2005a): «Recorridos y desafíos en la investigación sobre el cultivo de vid a fines del siglo XIX en San Rafael, Mendoza», *Actas de las Segundas Jornadas de Historia y Literatura del Sur Mendocino, Ecos y voces de 200 años. San Rafael*, Fac. de Filosofía y Letras (U. N. de Cuyo), IES del Atuel e Instituto Sapientia (en CD-ROM).
- RODRÍGUEZ VÁZQUEZ, F. (2005b): «Difusión de conocimientos vitivinícolas en Mendoza: La educación formal y el aporte de la prensa (1890-1910)», *Actas de las Cuartas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires*, Fac. de Ciencias Económicas, U. de Buenos Aires (en CD-ROM).
- SÁBATO, J. F. (1991): *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi.
- TRIVELLI, G. (2007): *Antonio Tomba. Un emigrante valdagnese alla conquista dell'Argentina*, Valdagno, Edizione del Comune di Valdagno.
- VÁZQUEZ PRESEDO, V. (1971): *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, Eudeba.
- VIDAL BUZZI, F. (2002): *Vino y Pasión. La familia Benegas y el vino argentino*, Buenos Aires, El Ateneo.