

Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:

Italo Luis Grassi

Administrador:

Juan Delbosco

Secretario de redacción:

Jacobo Waismann

Redactores:

Mario V. Ponisio - Mauricio E. Greffier - Rómulo Bogliolo

Mario R. Natta - José Porto - Agustín A. Forné

Año IV

Noviembre y diciembre de 1916

Núm. 41 - 42



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHARCAS 1835

Buenos Aires

F. 3411

1030
1030

Mendoza y su crisis económica (*)

PRIMERA PARTE. — I. Dos palabras. — II. Mendoza económica. — III. La industria vitivinícola; su origen: *a)* Producción; *b)* Elaboración; *c)* Circulación; *d)* Consumo. — SEGUNDA PARTE. — IV. Origen de la crisis nacional: *a)* Causa principal; *b)* La crisis actual en la república Argentina. — V. Origen de la crisis mendocina: *a)* Causa principal; *b)* Causas concurrentes. — VI. El gobierno provincial y la crisis. Resumen general de las medidas a tomarse. Ley de consumos. Ley de cultivos.

PRIMERA PARTE

I. — DOS PALABRAS

Nuestras provincias son, aunque nos duela la verdad, desconocidas para los estudiosos del país, salvo raras excepciones. Se oye hablar de una crisis vinícola en Mendoza, pero nadie investiga si con los recursos de esa provincia se la podría salvar, o por lo menos aliviar, de la casi quiebra en que se halla sumida.

No hay duda que la crisis general del país, da tanto que pensar, que hace olvidar males menores y locales. Es cierto también que la escuela económica liberal, en la que han sido encaminados la mayoría de los intelectuales argentinos de

(*) El señor Beltrame se trasladó exprofeso a Mendoza, para estudiar la crisis vitivinícola y, en seis meses de estudio, elaboró el presente trabajo, semejante a los informes consulares, para aplicar los conocimientos adquiridos en los cursos de la Facultad de derecho y ciencias sociales de Buenos Aires y su experiencia personal. — (N. de la D.)

derecho, tiene como axioma: "laissez faire, laissez passer". Pero, a pesar del trastorno general, si a Mendoza se le hubiera prestado la atención debida, podría haberse salvado y con su industria bien encaminada, haber ayudado en algo al malestar reinante y general.

Es el caso de un enfermo grave, que si el médico sabe aplicar medicinas apropiadas, ayudará a la enfermedad a hacer crisis y entonces repuntará la mejoría; mientras que si se deja solo al paciente, tendrá que sucumbir. El médico es el estado y los remedios las leyes y medidas a tomarse. Cuando los gobiernos no atinan y no aciertan en la solución de esos problemas, son instituciones muertas, de funciones burocráticas e incapaces de gobernar una nación o una provincia en el momento actual de conquistas de mercados.

II. — MENDOZA ECONOMICA

Mendoza sufre hoy una triple crisis: la universal, la nacional y la provincial. Es la provincia más castigada de la nación y resurgirá de este cataclismo más poderosa y más sólida, aunque más pobre y modesta de lo que fué, pues se habrán liquidado las deudas y las hipotecas, y lo que quedará será sólo capital propio.

Esa provincia gira en una órbita alrededor de Buenos Aires, madre, en todo sentido, de nuestro país; y como ésta, a su vez, se desplaza recorriendo una trayectoria alrededor de Europa, tenemos, en sentido figurado, un sistema económico semejante al planetario: sol tierra luna. Es imaginando este sistema en evolución como nos podemos dar una idea exacta de la interdependencia de un mercado sobre otro, asemejando la importancia y la influencia que tiene sucesivamente el sol (Europa) sobre la tierra (Buenos Aires) y ésta sobre la luna (Mendoza).

La falta de independencia, sino absoluta, por lo menos relativa, de nuestros mercados, de los europeos, en todo lo concerniente al movimiento económico, nos hace depender en un todo de su vida. Suceso, por nimio que sea, que ocurra allá, lo sentimos con mayor o menor intensidad y nos lleva a perturbaciones cuya magnitud es proporcional al suceso europeo, inicial del hecho.

A parte de estas conmociones, que llamaremos "reflejas", nosotros, en nuestro desarrollo de país joven, tenemos también nuestros trastornos económicos propios, crisis periódicas que, llamadas por algunos del "progreso", han resultado siempre del "desgobierno" y de la "ineptitud".

Estas últimas crisis periódicas, son la consecuencia lógica de la labor y adelanto rápidos de los países nuevos y ricos en recursos; siguen esos países períodos bien determinados, que pueden llamarse etapas, siendo las cuatro siguientes: 1.^a labor regular, acentuándose el progreso; 2.^a abundancia, que va aumentando hasta llegar al derroche; 3.^a para lización imprevista, que va acentuándose hasta llegar a la crisis, que es la 4.^a etapa, y la última, o de las liquidaciones forzosas y la vuelta a la realidad, después de haber vivido de ensueños y de fantasmagorías de riquezas.

Estos períodos, de 20 a 30 años de duración, se han sucedido en nuestro país con una periodicidad pasmosa, en los siguientes años: 1811, 1826 (la guerra con el Brasil precipitó la crisis, adelantándola), 1848, 1878, 1890 y 1913.

Buenos Aires, centro intelectual, capitalista y económico del país, sufriendo una crisis general y grave, como nunca se ha visto, la hace repercutir con mayor intensidad en las provincias, que son y serán por muchos años aun dependientes, en el consumo y provisión de capitales, de aquella gran metrópoli.

Esa interdependencia cesaría si la república tuviera una población interna de veinte millones de habitantes, pues entonces, el mercado comprador, que hoy es casi exclusivamente Buenos Aires, se trasladaría a otros puntos muy poblados, centros o focos de grandes consumos. Pero mientras el país esté centralizado, con un cuerpo débil, una cabeza gigantesca, estos fenómenos nacionales de crisis internas se sucederán, con perjuicio del industrial y con el beneplácito de los acaparadores, pulpos que siempre, en la mala y buena época, obtienen más provecho que el que trabaja y expone su honra y su capital.

Para Mendoza, los mercados de Bahía Blanca, Rosario y provincia de Buenos Aires, son ya un alivio considerable, aunque no reparador; la Capital federal se lleva la casi totalidad de la producción, 1.600.000 cascos de 200 litros, sobre 2.500.000 que elabora aquélla.

Para estudiar detenidamente a Mendoza y su industria, debemos hacer una descripción somera de ella en todas sus faces y luego entrar de lleno en el estudio que nos hemos propuesto efectuar.

Cuando en 1561, el capitán don Pedro del Castillo, por orden del Excmo. gobernador García, de Mendoza, cruzó los Andes para fundar la ciudad que sería capital de las provincias chilenas de este lado de la cordillera (Mendoza, San Juan y San Luis), encontró el valle del río Mendoza actual, poblado por indios huarpes, pehuenches y cogunches que se ocupaban de la agricultura, con sembrados de maíz y papa. Halló, asimismo, un sistema bastante completo de irrigación, compuesto por los canales: principal, inferior e intermedio (que hoy aun existe y que se denomina Zanjón de Guaymallén). Aleccionados por los indios, los españoles que llegaban y residían en el país, aislados como estaban del mundo, no adelantaron casi nada lo existente, conformándose con obtener de la tierra lo necesario para suplir a las necesidades de la vida (hortalizas, trigo, etc.)

El comercio era tan circunscripto, que las mercaderías venían a lomo de mula del Perú. Escuelas no había y la ignorancia dominó esas regiones por más de 200 años. Cuyo resurgió algo a la vida, con su incorporación al virreinato del Río de la Plata en 1776.

La viña existe en Mendoza desde época inmemorial. Introducida del Perú a Chile en el siglo XVI y de ésta a Mendoza, fué planta de adorno hasta el siglo XVII, pues a fines de éste se empezó a fabricar vino. Ese despertar, por diferentes causas, no progresa y sólo es una realidad en Mendoza, recién en 1870, año en que se inician nuevamente los cultivos, con fines industriales. No pudo progresar por dos causas fundamentales y que fueron: 1.^a falta de mercados; 2.^a carencia absoluta de medios de comunicación. Por esto la producción fué limitada siempre al consumo local, sirviendo las causas enunciadas como freno a los industriales emprendedores.

La llegada de los rieles a Mendoza, inicia paulatinamente su desarrollo, pues por aquéllos está ligada esa provincia con la Capital, mercado consumidor de primer orden.

A los Barraquero, Benegas y Tomba, debe Mendoza el

primer impulso del viñedo en su territorio, esfuerzos que, imitados y sobrepasados, han arraigado en ese suelo una industria cuyo capital llega a cerca de 300.000.000 de pesos moneda nacional, en menos de 35 años.

Mendoza, poseedora de un suelo sumamente seco, aumentado esto por su clima, más seco aun, que ha influido enormemente en aquél, sería refractaria a los cultivos del clima templado, si el hombre, con el riego, no hubiera cambiado completamente la producción de esta provincia, llevándola a ser, en realidad, la más rica de la república, por sus variados productos, nobles por su alto valor y su utilidad para la vida.

Sin el riego, Mendoza sería un desierto, como lo es en la actualidad el centro de San Luis.

La producción de aquella provincia debería ser colosal, pues por su clima, la tierra y el riego, podría dar al país productos abundantes de las tres fuentes naturales: productos animales, vegetales y minerales.

Con frutos y hortalizas de toda clase; con productos inmensos, aptos para la cría de cualquier ganado de los que en la república se explotan; con aguas minerales variadas y clasificadas las mejores del mundo; con minas de petróleo, carbón, oro, plata, plomo, etc., vemos, sin embargo, al recorrer esta provincia, plantaciones simétricas de viñas interminables y ninguna otra actividad industrial y rara vez otro cultivo que interrumpa la monotonía de ese verde alineado en paralelas que se pierden en el horizonte por el norte o el sur, arrumbamientos generales que se dan a esas plantaciones para proteger al fruto de los vientos reinantes de la región, el norte.

¿La razón de esta unidad y exclusividad de cultivo? Es que Mendoza, a semejanza del Klondike, ha sido tierra de promisión y de especulación; los pobladores de aquella región americana, para buscar oro pagaban por un repollo un gramo o más de ese metal; en nuestra provincia argentina, los agricultores fueron a enriquecerse, atraídos por las noticias que les llegaban de sus parientes y amigos, cartas en que se les decía que el viñedo que costaba de 2.500 a 3.000 \$ por hectárea, producía, por año, de 250 a 500 quintales, que se vendían hasta \$ 5.50 cada uno, o sea, daban un producto de \$ m/n 1.400 a 2.750, equivalente a un interés que variaba

entre el 50 hasta el 100 % anual. Es así que, nadando en la abundancia, no necesitaban recordar el principio económico de la ayuda que un agricultor debe recibir de su huerta, corral, chiquero, etc., etc...

Mendoza debe esa uniformidad de cultivo a su clima seco y templado, si bien inconstante, con heladas tardías y poco granizo, por lo que ofrece excepcionales condiciones para la viticultura.

La superficie cultivada en la provincia es, por productos:

AÑOS	VID Hectáreas	ALFALFA Hectáreas	MAÍZ Hectáreas	TRIGO Hectáreas	CEBADA Hectáreas	ARROZ Hectáreas	VARIOS Hectáreas
1888	6.625	69.496	3.391	6.481	513	—	1.300
1908	31.792	138.005	10.185	7.615	1.959	—	4.547
1915	72.000	166.000	23.000	18.000	—	16	

DATOS GENERALES

Superficie total de Mendoza . . .	16.956.145	hects.
„ cultivada	300.000	„
„ cultivable	500.000	„
„ irrigada	300.000	„
„ irrigable	500.000	„
„ sin irrigación	16.156.000	„

Su suelo arenarcilloso, rico en potasa, cal y ácido fosfórico en la región oeste y con humus y humedad en el S. y E., es especial e inmejorable para todos los cultivos, lo que sitúa a la provincia de Mendoza en un lugar prominente entre las provincias argentinas. Si a esto se agregan las aguas de riego muy salitrosas, lo que concurre a ser un fuerte abono para los cultivos, se verá lo privilegiado del suelo de esta región. A todos estos dones naturales de suelo y clima, hay que agregar que es la única región del mundo en que la viña no sufre enfermedad alguna; es por todas estas causales que esa es la plantación que menos cuidados requiere, siendo, en consecuencia, la más económica en sostener y la de utilidades segurísimas como ninguna otra. En esto estriba su profusión y la dedicación especial de todos en Mendoza. Los demás cultivos exigen grandes cuidados y corren peligro de perderse por las heladas, unos, o por el excesivo calor, otros.

La alfalfa, debido a su ningún cuidado, ha adquirido un

desarrollo grande, y este cultivo y la viña, son los únicos que se notan en la provincia; el primero en los departamentos del sur (Tunuyán y San Carlos), y el segundo en los demás. Es lógico suponer que, entre un cultivo seguro y remunerador en exceso y sin mayor cuidado, y otro que obligue a una observación constante, aquél será el preferido y éste el desechado. Es lo que ha ocurrido en Mendoza. Comparemos el rinde de los cultivos:

Maíz:	produce en general por hectárea kg. 3.000 a 3.500							
Trigo:	"	"	"	"	"	"	"	"
Cebada:	"	"	"	"	"	"	"	"
Avena:	"	"	"	"	"	2.000 a	2.500	
Lino:	"	"	"	"	"	750 a	1.000	
Alfalfa:	"	"	"	"	"		10.000	
Arroz:	"	"	"	"	"		1.800	
Viña:	"	"	"	"	"	9.000 a	27.000	

Traduzcamos estos rendimientos en metálico, para los años 1914, 1915 y 1916 y comparemos:

AÑOS	Precio aprox. por 100 kg.				Rinde por hectárea \$ % aprox.			
	Maíz	Trigo	Alfalfa	Viña	Maíz	Trigo	Alfalfa	Viña
1914	5.—	7.—	3.—	4.—	150 a 175	210 a 245	300	550
1915	5.50	7.50	3.5	2.20	165 a 192	235 a 252	350	275
1916	7.50	15.—	3.5	?	225 a 262	450 a 524	350	(1)

En este cuadro está explicado luminosamente el por qué de la unidad de cultivo en Mendoza. (2)

La alfalfa, tan difundida en los departamentos de Tunuyán, San Carlos y Tupungato, pues tienen la casi totalidad de las 166.000 hectáreas de la provincia, posee sólo unas veinte mil para corte, lo que demuestra claramente que los agricultores desean productos de fácil cultivo y ningún trabajo, sin riesgo ni pérdidas. Este producto, además, es de poco costo, de imposible salida por los fletes elevados, que no le permiten llegar al mercado consumidor o puerto de embarque. (3) Tiene, en consecuencia, que ser consumido en las provincias de Cuyo, únicas en que puede competir por su pre-

(1) Al parecer igual al año anterior la uva, en cantidad.

(2) Los datos estadísticos de este trabajo son oficiales, obtenidos en el M.º de hacienda de esa provincia. (Memorias de 1910, 1911, 1912, 1913, 1914 y 1915) con excepción de los precios, que son los existentes en la plaza de Mendoza, de enero a julio de 1916.

(3) En julio de 1916.

cio final, incluyendo el flete de ferrocarriles, con la que se importara de otras provincias, pues su costo varía entre 30 y 40 \$ la tonelada, cuando en Buenos Aires valía de 50 a 60 \$.

Pero hay que hacer notar que Mendoza tiene más de 35.000 animales mulares a invernada, que son engordados en alfalfares a \$ 3 ó 4, y a potrero a \$ 0.80 por cabeza y por mes.

Esto nos dice que de las 166.000 hectáreas de alfalfa, casi su totalidad no es cortada (sólo unas 20.000 hectáreas son destinadas a ser enfardadas y vendidas); si así no fuera, habría exceso de pasto en el mercado y su precio caería, lo que se evita cortando y enfardando lo necesario para el consumo. Es un producto que, a pesar de la crisis, se sostiene como en épocas normales. Favorece mucho esta situación del pasto, la enorme cantidad de animales de labor y para vehículos ⁽¹⁾ existentes en esta provincia, pues como los ferrocarriles son carísimos (\$ 1.60 ida y vuelta por 34 km. de recorrido total, desde Mendoza a Luján y regreso, por ejemplo) y escasos, todo el mundo opta por un coche liviano de uno o dos animales; además, cada carro tiene sus cinco o seis mulas que, en general, sólo trabajan en época de cosecha, desde febrero a mayo de cada año.

La alfalfa es de tan poco valor industrial que no alcanza a aliviar en nada la crítica situación de la provincia. Lo mismo ocurre con el maíz (\$ 5.00 los 100 kg.) y el trigo (\$ 7.50 los 100 kg.) a principios de 1916; en total el valor de esos tres productos podrá avaluarse en 7 u ocho millones de pesos, mientras que la uva este año avaluada en \$ m/n 12.000.000 (72.000 hects. x 250 qq. de 46 kg. por hectárea = 18.000.000 qq.; restándole un 30 % de merma, quedan 12.000.000 que, a \$ 1 el qq., dan la cifra anotada), se ha transformado industrialmente para la provincia en \$ 40.000.000 de ingreso, como precio de venta del artículo, sin fletes, impuestos, envases, etc.

El otro recurso que hubiera podido tener a mano la provincia, es la fruticultura (fruta al natural o conservada) y las legumbres en conserva. Pero esta industria, que surgió con bríos, pronto decayó, pues en 1914 tenemos una exportación de 51.926.491 kg. y en 1915 solamente 33.848.920 kg., casi la mitad en un año.

(1) Hay en Mendoza: 35.000 mulas, 150.000 equinos y 5.000 asnales.

Esta disminución, muy acentuada, nos indica que serios trastornos han ocurrido en la explotación de esa industria, que la han llevado a que el mercado de la fruta en el verano de 1916 fuera peor aun que en 1915, pudiendo calificarse de verdadero desastre. La causal, fué la falta de mercado por la crisis general, el flete y el problema del envase.

Las fábricas de frutas en conserva, cinco en la provincia, sufren por las mismas causas que la vitivinicultura, debiendo agregarle la ruinosa competencia de la fruta y legumbres conservadas extranjeras que, recorriendo distancias cinco a diez veces mayores por agua, llegan a Buenos Aires con un precio inferior que las similares de Mendoza. En esas condiciones están los productos conservados de California, Italia y España (frutas en almíbar, conservas de tomates, aceitunas, etc.), y la fruta fresca, como ser: manzanas, peras y duraznos.

Esta industria debe considerársela como anexa a la vitivinicultura, porque su nervio principal es la uva comestible que, si no conviene venderla, es apta para la vinificación. Mendoza no se ha dedicado, en realidad, a uva de mesa, mientras que San Juan es la que por ella se ha preocupado y tiene acaparado el mercado de la buena uva en Buenos Aires.

En cuanto a ganadería no tiene esta provincia gran capital invertido en reproductores ni animales finos.

La hacienda es, en general, criolla, y la menor cantidad mestiza de regular calidad, no progresa, pues muy pocos son los que se dedican a estas labores; los que se ocupan de esta clase de actividad, lo hacen para servir al consumo local y para satisfacer la pequeña demanda que hay de Chile, con cuya república siempre se ha mantenido un comercio constante de toda clase de haciendas. Nos daremos cuenta de su importancia, por el presente cuadro estadístico:

Exportación de animales a Chile, desde Mendoza

AÑOS	Bueyes	Novillos	Vacas	Mulas	Caballos	Yeguas	Terneros	Lanares	Cabras
1910	3.342	22.300	7.263	748	207	1.381	19	1.402	10
1911	7.157	45.283	9.696	1.318	520	1.046	70	835	—
1912	955	22.463	3.642	1.081	222	1.699	144	4	1
1913	651	16.447	83	909	397	925	5	2.750	—
1914	221	2.267	224	597	172	478	—	—	—

El consumo local es reducido, pues la pobreza de la clase proletaria y la crisis general han hecho llegar la carne a un precio fabuloso, relativamente a lo que se pagaba hace unos años y que oscilaba entre 20 y 30 centavos el kilo; hoy esa unidad vale de \$ 0.55 a \$ 0.65, según la clase de carne; este precio la ha puesto casi fuera del alcance de la clase trabajadora, pues los jornales son muy exigüos, mejor dicho, miserables.

La minería es teórica, pues las minas existen en los planos y en los libros. No hay una verdadera explotación, pues se puede asegurar que casi todas están paralizadas, y si alguna aun trabaja, no tardará en suspender su labor, porque todo conjura en contra de esa industria extractiva: falta de capitales, falta de brazos, carestía de los fletes ferroviarios y marítimos, etc.

Así, por ejemplo, las minas de petróleo del km. 38 del F. C. Trasandino a Chile, ya no son explotadas, pues en febrero de 1916 se procedió a arrancar los caños que conducían el combustible líquido a Mendoza, donde era transformado en gas.

Otra rama de la industria extractiva que por la guerra debía estar floreciente, es la de las aguas minerales. Como ya al país no llegan las aguas minerales alemanas, ni austro-húngaras, y por el alto precio de los fletes, las otras aguas europeas tampoco abundan, se ha hallado el medio, en Buenos Aires, de fabricarlas. Nuestras aguas de Villavicencio y la Crucecita (Mendoza), que pueden competir con las mejores europeas, con ventaja, pues son superiores, no han podido aprovechar la carestía de aguas legítimas, por falta de capitales muy necesarios, no para instalaciones, sino para la propaganda, que es hoy el éxito del negocio.

Transcurrirán aún muchos lustros antes que la explotación de todas estas industrias pueda ser remuneradora, necesitándose, para que esto acontezca, buenos caminos carreteros y ferrocarriles económicos y del estado, para que sean protectoras sus tarifas. Será imprescindible entonces el establecimiento de usinas u hornos para la extracción del mineral: es en esta única forma, que podrá soportar los fletes desde Mendoza a Buenos Aires.

Hay que reconocer que la mano de obra en esta provincia es muy baja y esto ayudaría mucho a su desarrollo, hoy,

aunque más adelante ocurriría aquí el fenómeno general que se traduce: a mayor progreso, mayor salario, y quizás la provincia, en pleno desarrollo industrial, tendría que soportar una carestía de la mano de obra, que se traduciría en elevados precios, como ocurrió desde el 1907 al 1910. En estos cuatro años, los jornales fueron tan altos que encarecieron la vida y se sostuvieron hasta 1913, con pequeñas fluctuaciones.

Salarios en 1910 y 1915

OFICIOS	1910 \$ m/	1915 \$ m/
Albañiles	4 a 6.—	3 a 5.50
Peones de albañil. . .	4 a 5.50	3 a 5.—
Mecánicos	5.—	4.—
Ayudantes mecánicos .	3.—	2.5
Ayudantes de máquina	3.—	2.5
Maquinistas F. C. . .	180 a 300 m.	150 a 250 m.
Foguistas	4.—	3.—
Engrasadores.	4.—	3.—
Fraguadores	5 a 5.50	4 a 5.—
Herreros.	5.—	3.50 a 4.50
Aprendices herreros .	1 a 1.50	0.50 a 0.80
Chauffeurs.	100 a 200 m.	80 a 140 m.
Caldereros	4 a 5.50	3 a 5.—
Curtidores	4 a 5.—	3 a 4.—
Curtidores ½ oficiales.	—	2 a 3.—
Conductores de carros .	3 a 5.—	2 a 3.—
Cocheros.	60 m.	30 a 40 m.
Carpinteros	4 a 6.—	3 a 4.—
Carroceros	4 a 6.—	3 a 4.—
Electricistas	5 a 7.—	4 a 5.50
Hojalateros	3.50 a 5.—	3 a 4.—
Marmoleros	3.50 a 5.50	3 a 5.—
Panaderos	3.50 a 5.—	2 a 4.50
Pintores	4 a 6.—	2 a 3.50
Peluqueros	80 a 120 m.	60 a 70 m.
Tapiceros	3.50 a 5.—	3 a 4.—
Tipógrafos.	3 a 5.—	3 a 5.—
Talabarteros	4 a 6.—	3 a 5.—
Toneleros	3.50 a 6.—	2 a 3.—
Sastres	5 a 7.—	120 a 250 m.
Zapateros	4 a 6.50	2.50 a 6.—
Peón faenas agrícolas.	1.50 a 2.—	1 a 1.50
Peón de bodegas . . .	2 a 3.—	1.20 a 2.—
Peón caminero	2 a 3.—	2.—

Observando las cifras del cuadro adjunto y comparando los jornales de 1910 y 1915, se nota una baja general del 30 % que, en otra época de prosperidad, quizá desaparecería.

La magnitud de la industria que tratamos, la veremos bien claro al observar que, en el valor total dado a la provincia, 500 millones de pesos (1913), está comprendida la industria vitivinícola, a la cual se le asigna un capital de 296 millones, que representa el 60 % del total de la riqueza de Mendoza.

Clase del bien	Valor \$ m/n millones	Superficie Hectáreas	Valor de la Hectárea \$ m/n
Víña francesa . .	105,4	36.000	3.000
„ criolla . . .	15,1	8.000	1.900
Frutales	1,86	1.300	1.430
Otros cultivos . .	126,40	170.688	680
Terreno cultivable	36,21	363.996	99
„ inculto . . .	52,96	17.697.427	2,9
Edificado	51,49	—	—
Total	389,42		

AVALUOS

Año 1911:	Valor de la Prov.	\$ m/n.	302.628.000;	la víña	\$ 168,8 mil.
„ 1912:	„ „ „ „ „ „		358.814.000;		—
„ 1913:	„ „ „ „ „ „		389.530.000;		—
„ 1914:	„ „ „ „ „ „		480.000.000;	„ „	\$ 216,0 „

III. — INDUSTRIA VITIVINICOLA. — SU ORIGEN

La república Argentina, entre los dones con que la obsequió la naturaleza, cuenta con una enorme extensión de suelo que, por su calidad y el clima, lo hacen apto para la viticultura, lo que da origen a la vinicultura, la industria más remuneradora que existe en el país. San Luis, La Rioja, Tucumán, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y Río Negro, tienen, sino su totalidad, una parte apta para el cultivo de la uva, mientras San Juan y Mendoza están, en toda su superficie, en condiciones de recibir ese cultivo. Es que el viñedo necesita una tierra especial, arenoarcillosa, rica en potasa, cal y ácido fosfórico, o arenosa, con abundantes materias or-

gánicas y humus; el clima seco, templado, con 18° a 19° como media anual, es el necesario para un excelente desarrollo de la viña y madurez de la uva y con 180 m|m de lluvia anual, tenemos una sequedad de clima que es subsanada con un riego sabiamente dispuesto y que representa una obra de ingeniería notabilísima.

Tenemos, en resumidas cuentas:

Un clima eminentemente apto para que la uva crezca en abundancia, casi libre de amenazas de granizos o de fuertes lluvias, debido a su clima excepcional; sin tener que temer plagas parasitarias por su terreno muy arenoso y seco por excelencia; con sus tierras de composición única y las más aptas para el cultivo de la viña; con aguas a profundidades variables, pero con las de riego a su disposición, líquido muy salitroso y, en consecuencia, un abono barato y de primera calidad para restaurar constantemente las tierras es, sin duda, Mendoza, la región más apropiada del mundo para el cultivo de la vid.

Las aguas de riego son de deshielo de la cordillera y se distribuyen por 150 canales principales y otros tantos secundarios, que nacen de los endicamientos del Mendoza y Tunuyán y de los caudales de los ríos Atuel y Diamante y que alcanzan a beneficiar 300.000 hectáreas de tierra, con un recorrido de 2.000 km.

La irrigación, no hay duda que es la vida de Mendoza; ésta sin aquélla sería un desierto, como lo es el centro de San Luis y la parte de Mendoza no irrigada aún. Si el estado poseyera grandes capitales o los medios de obtenerlos sin recargar los impuestos, podría emprender trabajos nuevos de irrigación, de índole distinta a los efectuados hasta hoy; nos referimos al endicamiento de sobrantes de aguas del Mendoza y Tunuyán y nuevos diques para el Atuel y el Diamante. Con esas obras, se guardaría, como reserva para el verano, el agua que sobra durante el invierno y que hoy se pierde, sin utilidad alguna. Con estas reservas, se podrían irrigar millares de hectáreas de tierras hoy desiertas, entregando jarillares y páramos al cultivo, que enriquece y civiliza. El cuántum de tierra que se podría utilizar es desconocido, pero de las 16,9 millones de hectáreas que posee la provincia, podrían fácilmente fertilizarse dos o tres.

¡Qué riqueza para Mendoza y, en consecuencia, para la

república! Pero, el gasto sería muy elevado; y puede deducirse más o menos su costo por hectárea, cuando se sepa que las obras actuales han costado \$ m|n. 2.600.000 y su sostenimiento alrededor de \$ m|n. 1.000.000 por año; lo que quiere decir que el precio de represas y canales ha sido \$ m|n 4 por hectárea y \$ m|n 2 anual el sostenimiento del servicio de irrigación. Se debe dejar constancia de que los trabajos nuevos a hacerse serían más costosos aun que los efectuados hasta hoy en la provincia, pues se trataría de hacer enormes diques de mampostería de varios kms. de largo, para que sirvieran de depósitos del agua sobrante de los ríos actuales. Se comprende la magnitud de las obras al pensar en los cimientos y altura de los murallones necesarios, y al recordar que en Norte América, para el regadío de una región, se hicieron paredes de más de 300 pies de alto sobre el terreno (unos 100 metros más o menos); esta obra colosal es necesaria para poder contener centenares de millones de toneladas de agua, por meses enteros, para que, a medida que se necesite, pueda ser utilizada durante el invierno, en que disminuye mucho el caudal de los ríos por falta de deshielo en la cordillera y también para dar, durante el verano, más agua de la actual, que es la estrictamente necesaria.

La labor de regadío que se ha impuesto la provincia, ¿para qué ha servido? Todo ha estado supeditado a la viña, aunque han aprovechado los otros cultivos. Y éstos abonan un impuesto muy pequeño, que varía entre 1 y 1.50 \$ m|n por hectárea, exclusivamente para costear el mantenimiento expedito del riego. Observando los datos estadísticos provinciales de dos oficinas distintas, pero del mismo ministerio de Hacienda, notamos una diferencia considerable en la superficie sembrada de viñas. Una da 56.000 hect. y la otra 72.000, dato este último exacto, pues es corroborado por los bodegueros y viñateros de la provincia. Este error de censo, que afecta la percepción de impuestos en un 20 %, es lo que ocurre siempre en operaciones censales, pues todos tratan de ocultar lo real, para pagar menores cargas. Esta diferencia nos indica lo poco que preocupa a las autoridades, lo que la provincia tiene.

Importada la viña de Canarias al Perú en el siglo XVI, a Chile en el XVII, tuvo cierto auge en las provincias de Cuyo a comienzos del siglo XIX, comienzos que anularon la

tiranía cruenta y sanguinaria de Rozas y el despotismo de los secuaces de este monstruo, afortunadamente abatido para siempre, en los campos de Caseros, el 3 de febrero de 1852.

La falta de comunicaciones rápidas, pues las que había eran muy lentas, hicieron atrasar aún el desarrollo que se merecía esa industria noble, hasta que la llegada de los rieles a Mendoza, representa una solución perfectamente económica para el vino, al tener fácil acceso a la capital, mercado consumidor de primer orden.

Ya con comunicaciones, comienzan los viñedos a extenderse en una progresión creciente, como podremos juzgarlo estudiando con detenimiento el cuadro adjunto:

AÑOS	Hectáreas de viñas
1882	2000
1887	4721
1892	10.560
1897	16.328
1902	21.939
1907	26.086
1908	31.793
1909	38.722
1910	38.800
1911	38.940
1912	41.207
1913	43.663
1914	50.344
1915	56.900
1916	56.900

Estos datos oficiales los someteremos a la corrección lógica que surge del error antes apuntado y que, como hemos comprobado en 1915, era de un 20 %; tomando ese porcentaje como general, aplicaremos la corrección en cada caso y obtendremos unos datos que tienen probabilidades de ser más exactos que los anteriores.

El cuadro transcripto, quedaría modificado así:

AÑOS	Superficie Hectáreas	AÑOS	Superficie Hectáreas	AÑOS	Superficie Hectáreas
1882	2400	1907	31.286	1912	50.448
1887	5665	1908	38.151	1913	52.602
1892	12.672	1909	46.466	1914	60.000
1897	19.593	1910	47.660	1915	72.000
1902	26.327	1911	48.366	1916	72.000

Estudiando con detención estos datos, vemos que el aumento anual de plantaciones de cepas, desde 1887 hasta 1910, es más o menos de 1200 hectáreas, pues son unas 6000 por quinquenio. Pero esta cantidad casi determinada que podremos llamar "necesidad del consumo" o sea incremento del mercado, disminuye de pronto en 1911, después de 24 años de aumento sucesivo. Aquí se rompe la continuidad de la ley y ya en adelante el crecimiento aludido, no seguirá más su ascenso regular.

¿A qué responde este fenómeno?

Es la especulación a cuatro años de plazo, que comenzada en 1907 (plantada la vid en ese año, para obtener frutos en 1911), sigue hasta 1912 (plantadas las viñas en 1912, para recoger la uva en 1916).

En 1912 la uva estaba en \$ 3.50 el quintal de 46 kg. y no se vislumbraba una baja; el acicate de este precio, que daba a los viñateros una ganancia anual del 50 % sobre el capital, los hizo abusar del cultivo, olvidando que lo que hacían los arruinaría, pues llegaría el momento que se excedería con productos el consumo y entraría automáticamente a funcionar la ley económica de la "oferta y la demanda", lo que en este caso heriría de muerte a toda la provincia, al hundir la industria madre de Mendoza.

La estadística nos dará luces completas de lo ocurrido en esa provincia, y una vez más comprobaremos la utilidad de las matemáticas aplicadas a esa ciencia, al ver suceder todos los fenómenos económicos, cuyo origen y marcha estudiamos con detención.

Es bien sabido que lo que se necesita para plantar viñedos es, esencialmente, capital, lo que no ocurre con los demás sembrados ni plantaciones. Una hectárea de tierra en Mendoza puede valer desde unos centavos hasta centenares de pesos, según su ubicación, o sea, si tiene o no derecho a riego y si éste es o no real, definitivo o eventual.

Las tierras con derechos definitivos de riego son las de más valor y éste aumenta o disminuye, según su ubicación sea cercana o lejana de población y según su rendimiento. Aquí, estas tierras tienen un valor real, pues pueden producir verduras en abundancia extraordinaria a las pocas semanas de sembradas, o uva a los tres o cuatro años de plantadas las cepas, debido exclusivamente al riego.

Hemos mencionado que el valor de la tierra varía según su rendimiento. En efecto, éste se diferencia según los departamentos y aún en estos el "quantum", tiene oscilaciones notables. Así por ejemplo, Luján de Cuyo, uno de los departamentos mejores de la provincia, tiene por rendimiento, el siguiente:

Luján Centro,	hectárea con riego, da	25.000 kg. de uva			
„ Nordeste,	„ „ „ „	20.000 „ „ „			
„ Noroeste,	„ „ „ „	28.000 „ „ „			
„ Sud,	„ „ „ „	15.000 „ „ „			

En los demás departamentos, tenemos:

Maipú,	hectárea con riego, da	20.000 kg. de uva			
S. Carlos,	„ „ „ „	15.000 „ „ „			
Tupungato,	„ „ „ „	10.000 „ „ „			
Lavalle,	„ „ „ „	8.000 „ „ „			

Esta diferencia en la producción, depende de la conformación geológica del suelo y la distancia del agua a las raíces de las cepas; pues hemos dicho ya que en un mismo departamento y a centenares de metros de distancia, hay notables diferencias. Es que una tierra es más fría que otra y que el agua está más o menos cerca de la raíz; aqué'lo hace adelantar o atrasar en días y semanas la cosecha y esto hace que la uva sea acuosa y abundante o alcohólica y en menor cantidad.

Todo esto tiene capital importancia, pues el atraso en la cosecha, la hace peligrar, por los granizos que, aunque tardíos, suelen caer, y que justamente lo suelen hacer al final de esa época del año, la de la cosecha (febrero a mayo) en los departamentos del norte.

La conformación geológica del suelo, influye también, y de una manera capital, en la calidad y gusto de la uva, pues hay tierras más calcáreas que otras (que se llaman vulgarmente más ripiosas, de ripio, subsuelo arenopedregoso del valle del Mendoza) o de más humus (departamento del S. y del SO.), que, naturalmente, tienen un valor bien distinto, según para qué clase de cultivo se destinen. Las primeras son aptas especialmente para viñedos y frutales y las segundas para la alfalfa, legumbres, verduras y frutales. Luego las

primeras son de mayor valor, pues la vid produce más rendimiento por hectárea, con menor costo de entretenimiento, aunque no de plantación. Un buen término medio para tierra con riego y cultivos de vid es el de 100 a 200 pesos m|n. y de \$ 0.50 a \$ 6 por hectárea, los terrenos sin riego. A los 100 o 200 \$ del terreno hay que agregar de 1500 a 2000 pesos, necesarios para plantarlo con cepas y cuidarlo durante los primeros tres o cuatro años (se necesitan 4.500 sarmientos de 1 a 2 años, plantados en hileras distantes de 1.80 a 2 metros y apoyados sobre espalderas de tres alambres y de 1.25 a 1.50 de cepa a cepa), a lo que hay que agregarle el interés del dinero improductivo durante el tiempo que el viñedo no produce frutos.

El costo, pues, de una hectárea de viña, no puede sobrepasar jamás los 2.500 \$ m|n. y a los cuatro años de plantada, está en plena producción.

Las 1200 hectáreas sembradas anualmente en Mendoza exigían \$ m|n. 3.000.000, que, cómo se ve, en 24 años (1887-1911), hicieron arraigar al suelo \$ m|n. 72.000.000.

Ocurrió con la viña, lo que en todo el país con la propiedad raíz. Algunos fuertes vitivinicultores especularon vendiendo viñedos, validos como argumento de propaganda, del precio de la uva, que ellos hicieron subir adrede, pagando altos precios, que se hicieron generales.

Véase en el cuadro siguiente, el valor de la uva:

AÑOS	Precio mínimo \$ m n.	Precio máximo \$ m n.
1906	3.60	3.80
1907	4.80	5.00
1908	5.00	5.50
1909	3.50	4.00
1910	3.50	4.00
1911	3.00	3.50
1912	3.00	3.50
1913	3.00	3.50
1914	2.50	3.00
1915	2.00	2.50
1916	0.80	1.10

El precio fué hinchado hasta alcanzar \$ 5.50 los 46 kg. o sea \$ 11.20 los 100 kg., precio inverosímil que alcanzó en 1908, habiendo valido dos años antes en 1906 \$ 3.60 los

46 kg., o sean 6.80 los 100 kg. Se sabe que el valor de una tierra cultivada se lo da el producto obtenido; es así que dando una hectárea en Mendoza de 200 a 600 quintales de 46 kg. o sea de 9200 a 30000 kg. y pagándose 6.80 los 100 kg., la hectárea rendía desde 625 a 2.040 \$ m/n. y a 11.20 el quintal métrico, desde \$ 1.030 a 3.360. Los especuladores, al llevar las cosas a esta altura, ya se habían librado de la mayor parte de sus viñas, que, vendidas al doble, triple y cuádruple de lo que les costaron, redondearon fortunas respetables. Se puede ver el valor de las ventas, por el siguiente cuadro:

AÑOS	Total ventas Millones \$ %	AÑOS	Total ventas Millones \$ %
1905	22,9	1910	39,6
1906	22,0	1911	71,6
1907	23,4	1912	56,4
1908	20,5	1913	46,0
1909	18,5	1914	41,4

En 1909, de 18,5 millones de pesos, pasa a 39,6 en 1910 y a 71,6 en 1911, lo cual indica que se vendía mucho porque todos compraban a porfía, al ver el precio de la uva en 1907 y 1908; creyeron en 1909 que, a pesar de la baja sufrida en el valor de la uva, éste se sostendría en el futuro y aumentaría aun, en vista de la prosperidad del país.

Paralelamente a este incremento de compras, ocurría otro no menos importante en las hipotecas, lo que nos indica que se gravaba la propiedad que se tenía, para comprar nuevos viñedos o para crearlos. Lo primero lo dicen claramente los datos estadísticos que mencionamos a continuación; lo segundo, el hecho de que en 1910 se plantaron 8.000 hectáreas de viña y 12.000 en 1911, que dieron frutos en 1914 y 1915.

AÑOS	Hipotecas Millones \$ %	AÑOS	Hipotecas Millones \$ %
1904	1,8	1910	16,2
1905	3,6	1911	17,2
1906	3,1	1912	30,28
1907	6,4	1913	29,17
1908	8,8	1914	41,4
1909	13,9		

Todos los compradores y plantadores se engañaron, al creer momentánea la baja de la uva; esa baja indicaba ya la crisis nacional en perspectiva.

¿Con qué se hizo frente a las compras y a las nuevas plantaciones? Las hipotecas antes anotadas nos dicen bien claramente de donde provino el dinero.

¿Por qué subieron las hipotecas desde \$ 16,2 millones en 1910, a 17,2 en 1911, a 30,28 en 1912 y 29,17 en 1913? Brevemente lo diremos:

1.º Es que con la baja del precio de la uva, empieza la lucha a muerte entre el bodeguero y el viñatero, obligados aquéllos a ir contra éstos, por lo caro que le sale el vino y porque ya en las plazas de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, etc., se notan variaciones bruscas en la demanda, lo que al disminuir la salida obliga a abaratar el producto, con perspectivas de pérdidas.

La salvación de los industriales estaba en abaratar la materia prima, cara, para obtener un vino que les costara unos tres o cuatro centavos menos el litro. Esta lucha se agravó, hasta llevar a la uva (1916), de \$ 0.80 a \$ 1.00 los 46 kilogramos, después de haber estado a 5.50 (en 1908) y de 3.00 a 3.50 en los años 1911, 1912 y 1913.

2.º Para mejorar las viejas bodegas y fundar nuevas.

3.º Hacer nuevas plantaciones.

4.º El lujo y boato personal.

Más adelante hablaremos detenidamente de estas causas.

Una prueba clara de la especulación que se ha hecho en Mendoza, la tenemos en los siguientes datos estadísticos.

AÑOS	Ventas Millones		\$ % por Hectárea Terreno inculto	Venta Viña en fruto			Precio por Hectárea tierra en general
	Hectáreas	\$ %		Millones \$ % total	Hectáreas total	\$ % por Hectáreas	
1907	1,8	23,4	—	—	—	2800	12,61
1908	1,2	20,5	—	—	—	?	16,51
1909	0,94	18,5	—	—	—	?	19,64
1910	2,27	39,6	—	—	—	?	18,00
1911	2,39	71,6	—	—	—	?	30,00
1912	2,14	56,49	6,0	5,5	1819	3292	22,00
1913	1,08	46,03	6,3	9,9	2834	3571	46,00
1914	0,85	32,01	6,0	11,7	3000	3900	30,00

El año 1911, marca el record de las ventas, con millones de pesos 71,6, siendo 39,6 las de 1910 y 56,49 las de 1912; y así como bajan las ventas, baja el valor de la uva de \$ 3.50 a \$ 2.00 en 1911 y 1914 respectivamente. El total de las ventas sigue disminuyendo y el valor de uva llega en 1916 a \$ 1.00 más o menos los 46 kg, y las ventas de tierra son nulas.

Se nota, sin embargo, que en 1911 se venden 2,3 y en 1912 por 2,1 millones de hectáreas, pero con una diferencia en el importe de 15 millones de pesos (71,6 a 56,4 millones de pesos). Esta diferencia, indica que la tierra ha sufrido un quebranto del 26 %; es la crisis que se inicia en el orden nacional.

Pero, mientras disminuyen las ventas, se nota un aumento en las hipotecas; porque con esto se orillan peligros, a la espera de mejores tiempos, que no llegarán y por el contrario, esos gravámenes concluirán por ser las causas de liquidaciones forzosas que obligarán a la mayoría a hacer entrega de todos sus bienes a los acreedores.

Comparemos las ventas con las hipotecas:

AÑOS	Venta Millones \$ m/h	Hipotecas Millones \$ m/h	AÑOS	Ventas Millones \$ m/h	Hipotecas Millones \$ m/h
1904	9,6	1,85	1910	39,6	16,23
1905	22,9	3,63	1911	71,6	17,26
1906	22,0	3,14	1912	56,49	30,28
1907	23,4	6,4	1913	46,00	29,17
1908	20,5	8,82	1914	32,01	41,45
1909	18,5	13,99			

Llega, pues, el momento grave en que las hipotecas sobrepasan a las ventas: es la débacle.

Estamos en lo álgido de la crisis, pues esto explica la desconfianza para la inversión de capitales en la industria y, en cambio, la abundancia de aquéllos para lo seguro: la hipoteca y la usura, cáncer que corroe la provincia de Mendoza, y de lo cual más adelante nos ocuparemos.

Hemos, pues, comprobado:

1.º Que existía una ley de consumo que exigía una cierta cantidad de plantación cada año.

2.º Que los especuladores, al levantar el precio de la uva de 7 a 11 \$ el quintal métrico, lo hicieron para que esto repercutiera sobre la propiedad raíz, elevando la hectárea de

viñedo de \$ 3.500 a 10.000 y más, precios basados en la renta que producían por la venta de sus frutos.

3.º Que este aumento halagó a todos los que, creyendo aumentar más sus fortunas, hipotecaron lo que tenían para plantar más viñas.

4.º Que en previsión de mayores rendimientos de uva, siguieron el camino de la hipoteca para agrandar las bodegas, ensanchando los negocios y por ende las ganancias.

5.º El falseamiento de la ley de consumo, trajo una sobreplantación y ésta una superproducción que hizo una crisis vitivinícola dentro de la crisis nacional, pues automáticamente vino a aplicarse en el mercado consumidor la "ley de la demanda y de la oferta"; con la excesiva oferta y no habiendo interesados, el producto cayó, produciendo este desequilibrio, el fenómeno económico que estamos estudiando. Esta fué la causa principal, diremos capital. Pero las hay concurrentes o sea, que han agravado en este caso ese fenómeno, al extremo de haber llevado a la casi ruina una de las provincias más ricas de la república.

Estas causas las estudiaremos, aunque someramente; creemos hacer una obra patriótica mostrando las llagas al vivo, para que con hábiles medidas puedan ser subsanados todos los inconvenientes y volver esa provincia a su estado de florecimiento, labor y progreso industrial.

Estudiemos someramente la transformación de la uva en vino, en sus 4 facetas económicas: producción, elaboración, circulación y consumo, para entrar en seguida a tratar la crisis vitivinícola.

a) Producción

Es terreno apto para la viña, en Mendoza, todo el que tenga riego, sea cual fuere el departamento en que esté situado.

Como ya lo hemos expresado, hay zonas en que la viña produce más y otras menos; éstas son muy conocidas, pues las que más producen, son: Maipú, Guaymallén, Luján, Godoy Cruz y San Martín, y las que menos, San Carlos, Tunuyán, Tupungato y Lavalle.

Esta diferencia es debida a la clase del suelo, al clima y a las aguas.

Elegido el terreno para el cultivo, éste debe ser aplanado y nivelado de manera de que pueda ser irrigado con facilidad, o sea que tenga una pendiente suficiente para que el agua puede correr.

En seguida se hace el trazado a estaca del viñedo, indicando las hileras, cuya distancia de una a otra debe ser de 1,80 a 2,00 metros; se plantan en su tiempo debido los sarmientos de 1 y 2 años, de 1 m. 25 a 1 m. 50 de uno a otro. Este es el sistema de "espalderas de alambre", el más generalizado: alternando con las cepas se colocan postes y a las cabeceras rodrigones que sostienen tres hileras de alambre galvanizado a 0.50, 0.80 y 1.10 metros del suelo, sobre los que se desarrollan las cepas, que son, en una hectárea, unas 4.500.

La alineación de estas hileras es de N. a S. en general, pues así el viento N. reinante (llamado Zonda en la región andina), no puede ejercer toda su fuerza sobre el racimo, sino sobre las hojas, evitando perjuicios cuantiosos, que pueden originar una merma por abatimiento de la flor o una acidez volátil en el producto, si llega a rajarse la uva o a separarla algo del pedúnculo; ambos inconvenientes han ocurrido este año, a pesar de la alineación de las hileras de las cepas, debido a causas que ya estudiaremos y que han originado pérdidas que se han agregado para aumentar las dificultades reinantes.

Deshechadas las uvas criollas, éstas han sido reemplazadas paulatinamente por tipos franceses (Verdó, Malbek, Pinot, Cabernet, Semillon, Bouchet, Sauvignon, Merlot), etcétera; los italianos (Barbera, Moscatel, Malvasia), etcétera; sanjuaninos y españoles, aunque muy pocos; las francesas para vinificación y la sanjuanina y moscatel rosado y blanco para mesa.

Las cepas a plantarse se obtienen de la poda y del cuidado en viveros por espacio de uno o dos años. Luego en la época propicia (invierno), se procede al trasplante definitivo en el suelo que la ha de hacer fructificar.

Tres o cuatro años son suficientes para obtener fruta (para cepas de 1 y 2 años respectivamente).

El sistema de cultivo generalizado, es el llamado por "adelanto", o sea: un viñatero recibe un terreno apto para el cultivo y debe entregarlo a los 9 o 10 años, completamente

en plena producción; mientras no ha transcurrido ese tiempo, el agricultor disfruta del goce del bien en toda su extensión. Este contrato puede variar según las condiciones impuestas en él. Puede durar ese tiempo, pero tiene que entregar parte de la cosecha si el propietario favorece parte del capital, etc.

El cuidado de los viñedos está en manos de un contratista, hombre viñatero, entendido y práctico que, con un 25 al 30 % de la cosecha anual, corre con toda la labor que requiere el cuidado de la viña por espacio de 4 ó 5 años, duración general de los contratos.

El propietario da el viñedo, el agua de riego, el abono, los sarmientos de reposición, el azufre para el azufrado de las cepas, etc.; el contratista pone su trabajo personal: arados, animales y herramientas; ara, abona, poda, repone, riega, azufra, etc., cobrando por esto el 25 al 30 % del producto bruto de la cosecha.

La cosecha comienza en marzo y termina, a más tardar, a principios de mayo.

Los cosecheros, jornaleros, de ambos sexos y de todas edades, trabajan a destajo; este año han percibido \$ m/n 0.04 por el canasto de 20 a 22 kg. de peso de uva, que deben llenar al pie de las cepas y hombrearlo hasta los carros, que están en los caminos centrales de la propiedad.

El máximo que pueden transportar dos hombres o tres asociados, que es lo que se estila, (uno llena los canastos y dos los hombrean hasta los carros) es de 80 a 90 canastos diarios, trabajando de sol a sol.

En 1908, año en que la uva costaba \$ 11.50 el quintal métrico, el canasto se pagaba \$ 0.10 y entonces un cosechero podía, trabajando mucho y en sociedad, ganar 8 a 9 \$ diarios; un hombre solo no ha podido este año ganarse más de 2 pesos diarios, pues no alcanzaba a llenar más de 50 canastos.

La cosecha de la uva es la época deseada por todo el proletariado mendocino, pues tiene trabajo constante durante dos meses consecutivos y pueden ganarse jornal hasta los niños de 7 años arriba, mujeres y hombres de toda edad.

Este año, por la merma en la cantidad y el poco precio del canasto, ha sido un desengaño para esa gente pobre, sumida en la más honda miseria, máxime cuando el año próximo pasado ocurrió algo más grave, como fué la medida del gobierno provincial de comprar la uva en la cepa de 12.000 hec-

táreas y por valor de \$ 3.184.070,01, que representan, por lo menos, 60 millones de kg. de uva y que se traducen en 3.000.000 menos de canastos que hubiera transportado el proletariado de esa provincia y que, traducido en efectivo, representan, a \$ 0.05 el canasto, la suma de \$ 150.000 que dejó de ganar esa gente.

Este perjuicio no fué solamente para los cosecheros; pues, si tomamos en cuenta a los carreros, peones de bodega, toneleros, etc., tendremos que el perjuicio para el trabajador fué, en 1915, de:

Cosecheros	\$ m n.	150.000
Peones: a \$ 2.00 de mano de obra, por casco de 200 litros, 250.000 cascos que dejaron de elaborar	„ „	500.000
Toneleros: 250 mil cascos a componer, a \$ 0.80 cada uno y que no se expendieron	„ „	200.000
Carreros: 1.500.000 de quintales de uva que no se transportó, a \$ 0.20 el quintal de 46 kilogramos	„ „	300.000
Son en total	<u>\$ m n.</u>	<u>1.150.000</u>

Con una producción efectiva de 3,5 millones sobre la calculada de 5, las pérdidas reales han sido:

30 % de merma sobre una producción de quin- tales 11.441.600 ó sean 3.80 millones de esa medida a \$ 1.80 los 100 kg., pérdida sufrida por viñateros y contratistas . . .	\$ m n.	3.600.000
Peones: 600.000 bordalesas a \$ 2.00 cada una de mano de obra	„ „	1.200.000
Cosecheros: 12,5 millones de canastos de 20 a 22 kg., a \$ 0.04 cada uno	„ „	500.000
Carreros: transporte no efectuado	„ „	720.000
Toneleros: 600.000 cascos no arreglados a \$ 0.80 cada uno	„ „	480.000
Son en total	<u>\$ m n.</u>	<u>6.800.000</u>

Como se ve, el elemento obrero en dos años ha dejado de ganar:

Año 1915	\$ m n.	1.150.000
Año 1916	\$ m n.	3.900.000
En total	<u>\$ m n.</u>	<u>5.050.000</u>

En Mendoza, los obreros han quedado sumidos en la mayor indigencia. A esto débese agregar aun, la disminución de los jornales en general, en todas las ramas de las actividades de la provincia; baja de un 30 %, que ha repercutido con mayor intensidad aun, en la pobreza general reinante.

Merma general del producto de los viñedos

El verano de 1915, fué excepcionalmente caluroso y sin lluvias. Estando las cepas en flor, la falta de aquéllas y el calor excesivo, hicieron contraer a esa, sin dejarla desarrollar en toda su magnitud y fuerza. Si a esto se agregan los fuertes vientos "Zonda", que han hecho caer muchas flores, por su fuerza y persistencia en duración, podemos explicarnos el porque de la merma, que se calcula en un 30 % del rendimiento esperado, o sean 1.200.000 hectólitros sobre 5.100.000 calculado.

Habiendo plantado 72.000 hectáreas de viña, calculando un promedio de 220 quintales de 46 kg. y a razón de 145 kg. por 100 litros, nos dan aproximadamente 5,5 millones de hectólitros.

El 1,2 millones de hectólitros perdidos y que son 600.000 cascos, representan, como valor de uva . . .	\$ 3.600.000
Pérdida sufrida por los bodegueros, diferencia entre el costo y venta en vagón, del producto elaborado, o sea ganancia del 30 o/o sobre el costo de \$ m/n. 4 por hectólitro, \$ 1.50 dejado de ganar sobre 1.200.000 de esas unidades o 600.000 cascos	\$ 1.800.000
Son en total, pérdidas de los bodegueros y viñateros, en 1916	<u>\$ 5.400.000</u>

Venta de uva. — Su precio

Mientras la uva maduraba, se hablaba mucho del valor que tendría y del proyecto del gobierno provincial de comprar la uva a \$ 2.00 el quintal de 46 kg. Parece que esta idea existió, pero los legisladores, aleccionados por la experiencia, la hicieron fracasar; pues vieron a la provincia endeudada

por haber querido comprar vino y uva en años anteriores, creyendo que con esta medida amenguaría la crisis. Este error craso, cometido en 1914 y 1915, había quien lo hubiera vuelto a poner en auge en 1916, con todo el egoísmo de quién quiere salvar lo suyo, aunque caiga todo el universo.

Los viñateros que preveían un precio muy bajo, preferían vender la uva a la provincia, la que le pagaba bien, aunque en letras a 3, 6, 9, 12, etc., meses de plazo. Con qué recursos pagaría al estado, nadie se lo preguntaba, porque si lo hubieran averiguado, habrían visto que aquel no tenía en caja, ni en perspectiva, un peso, para poder levantar esas letras, pues aun andaban por la plaza muchos documentos de 1915 impagos; esto se solventó con un empréstito a corto plazo. Y esta deuda es lo que queda de esa célebre medida por la que se compró vino y uva, para poder... tapar el cielo con un arnero.

Fracasada la tentativa, aparece en la palestra el Centro vitivinícola de Mendoza, el que reivindica para sí el derecho de fijar el precio de la uva y poniéndose al habla con el ministro de hacienda e industria de la provincia, tratan de convencer a los industriales que firmen un convenio, por el cual se comprometen a pagar por la uva un precio que oscilaba entre \$ 2.00 y 2.50 los 46 kgs., según la zona en que estaba el viñedo. (Éran 3).

Lo lógico es que en los grandes centros de concentración de producción haya "Bolsas" que, como la de "comercio y cereales" de Buenos Aires y Rosario; de "lanas", "sedas", etc., en algunas ciudades de Francia y Bélgica, etc., fijen diariamente, durante la cosecha, el precio de la uva. No teniendo Mendoza una institución, que fuese un pulsador diario de la demanda y de la oferta, el Centro nombrado quiso imponer su voluntad, fijando precios, sin consultar ni a la industria ni a la plaza: de hecho quedaba descalificada esa fijación de un valor que no consultaba más que el interés personal de los que habían intervenido, y que no obedecía a un criterio económico, sino a un "pálpito".

Y a pesar de las llamadas a la casa de gobierno a conferenciar con el ministro del ramo, los industriales no cedieron y sólo dieron su anuencia los que sabían que no iban a cumplir el pacto. Dieron su consentimiento por complacencia algunos y por temor a represalias otros. Pero el sí, dicho

al ministro, y la firma del pacto en el Centro vitivinícola, no fué cumplido, por las circunstancias que sobrevinieron, previstas con antelación.

Firmaron el pacto algunos industriales que poseían grandes viñedos, porque sabían que por un mes les alcanzaría la uva y mientras tanto se definiría el precio real y ellos entonces se verían libres del compromiso cuando se hubiera establecido un precio de plaza. Y como lo pensaron, sucedió.

La uva estaba madura, a punto de cosecharse, y nada se sabía. Pasaban los días y se notaba, por la nerviosidad de los interesados en la lucha entablada entre los bodegueros que no querían comprar uva hasta no saber el precio de plaza, y los viñateros, apurados por los compromisos y por el temor a la piedra o helada, que aquellos vencerían. Las bodegas eran una romería de viñateros, que entraban serios y salían tristes: no había compradores. A los 15 ó 20 días cayó como bomba la noticia del primer negocio de uva, de 25 a 30.000 quintales de 46 kg. a \$ 0.70, libre de todo gasto sobre cepa. Resultó incierto, pero el precio se hizo carne y ya se comenzaron a efectuar transacciones a \$ 0.90 y 1.10 los 46 kg., precios que se mantuvieron firmes hasta mediados de abril. Ya con un precio corriente, los del pacto, pretextaron que ellos no podían pagar más de lo que valía el producto y que se desligaban de él: hubo, sin embargo algunos de los firmantes que compraron la uva a un precio irrisorio y hacían figurar en el recibo el precio del convenio.

¿Han perdido dinero los viñateros, vendiendo su uva a \$ 1.00, término medio, los 46 kg., puesta en bodega?

En la venta, no. Han vendido a un precio lógico, aunque a primera vista no parezca así, acostumbrados a ver ganar el 100 % y más aún del capital invertido. Los viñateros se habían acostumbrado muy mal.

Cuando la uva se vendía a \$ 5.50 el quintal de 46 kg., la hectárea producía el 60 % anual de su valor, término medio general: por una simple proporción aritmética, sabremos que a \$ 1.00 los 46 kg., el interés que se saca es el del 12 % anual. Es cierto que hay que entregar el 25 o 30 % del total de la venta al contratista, pero siempre le queda al viñatero un 7 u 8 %, interés corriente de banco, bajo para los riesgos que se corren, pero para la situación crítica del mundo entero,

es un rendimiento bueno y suficiente para dejar satisfechas a personas que viven con la situación y no a los que creen que están aún en 1907 y 1911.

Pero como hay que mirar la cuestión bajo otra faz, la hipotecaria, resulta que pagando altos intereses desde el 8 % anual al Banco Hipotecario Nacional, hasta el $1\frac{1}{2}$ y 2, o más en algunos casos, mensuales, a usureros particulares, la viña no ha producido para pagar los intereses, aunque sí lo estrictamente necesario para que un propietario de viñas, de vida metódica y sencilla, viva.

Hemos generalizado, al tomar como término medio un rendimiento de 170 qq. de 46 kg., mientras que en los departamentos del N. y Centro Oeste de Mendoza, con merma y todo, se han producido siempre más de 300 qq., lo que arroja un rendimiento, por hectárea, de más de 300 \$, suma remuneradora.

Se creería que con la baratura del producto todo éste sería consumido en la provincia. Pero no. Ocurrió un fenómeno curioso.

La uva de Mendoza sobró, a pesar de la merma, y se exportó a San Juan. Es que los bodegueros de esa provincia necesitaron uva para vinos, pues la comestible, que es su especialidad, la enviaron al consumo: en consecuencia, llegaron a pagar hasta \$ 3.00 los 46 kg., colocados sobre vagón; y como el flete es, más o menos, \$ 0.80, la uva salía, puesta en estación de destino, a \$ 3.80.

Fué lástima que estas ofertas llegaron ya tarde, cuando finalizada la cosecha; sin embargo, había aún quien no tenía vendida su uva, esperando una reacción, que no había razón para que sobreviniera y que, sin embargo, llegó. Es cierto que la uva estaba casi pasa (fines de abril hasta mediados de mayo) y que en consecuencia su peso era un 25 % menos que de ordinario: el precio de \$ 3.00 pasa a ser \$ 2.25 en estación, sobre vagón. Si le calculamos \$ 0.25 entre flete, recolección, carga y descarga, se obtiene \$ 2.00 los 46 kg. o sea \$ 4.35 los 100 kg., libre de todo gasto, que, comparado con el precio general de venta \$ 2.20 los 100 kg., nos indica el buen negocio que han hecho los que han vendido, sin apuros, los 300.000 qq., o sean 1.380.000 kg. de uva.

Estos han hecho un negocio redondo y han obtenido, en general, por hectárea, más de 700 \$, lo que da un interés

al capital invertido del 28 % anual, o sea, \$ 450 líquidos por aquella unidad de superficie.

A ese precio, un kg. de uva cuesta \$ 0.08 (en San Juan), pero como el vino tendrá de 16° a 17° de alcohol podrá, para llegar a 12°5, ser aguado en un 25 %, lo que nos dice que de cada 100 hectólitros de vino de 16° saldrán 125 de 12°5, lo que reducido a cifras, nos da en la realidad que el kilogramo de uva vale 6 centavos.

En Mendoza la uva se pagó \$ 0.025 por kg.; la diferencia en contra de San Juan es de \$ 0.035. No existiendo en esta provincia el impuesto último creado en Mendoza de \$ 0.02 por litro para pagar la uva comprada por el gobierno, y siendo menor el flete a Buenos Aires en 1/2 centavo por el litro de vino, en aquella provincia costará solamente 1 centavo, más que el elaborado en la segunda.

Con la uva comprada, San Juan sólo ha fabricado 50.000 bordalesas de 200 litros ó 100.000 hectólitros y, según parece, el vino obtenido ha resultado de inferior calidad que el de la región. Es muy probable que el ensayo no se vuelve a repetir.

Comprada la uva a grandes plazos la mayor cantidad y al contado una mínima parte, al precio que impusieron los bodegueros, ha quedado comprobado, una vez más, que éstos son los dueños de la situación, al ser los árbitros de la uva. Y si no, ¿a quiénes venderían los viñateros sus productos? Lo que surge es un dilema de hierro para éstos, que deben rendirse, sitiados por hambre como lo están, en cada cosecha, al no tener a quienes vender su uva y sin poder ni tener a quienes pedir ayuda eficaz que los salve. Es por esto que se ha visto paulatinamente convertirse a los viñateros en vinicultores o bodegueros, siendo la única forma de salvarse de las garras de los industriales, convertirse en semejantes, para así tiranizar a los demás. Esta lucha sorda, que hace tiempo se viene desarrollando y que encona cada vez más los ánimos, debía haber llamado la atención de un gobierno serio y consciente, y por las medidas que hubiera tomado se habría ya evitado lo que está sucediendo. Pero los gobiernos anteriores, por falta de preparación, no previeron los acontecimientos, siendo, sin embargo, visible para todos, que no habiendo competencia en la venta de un artículo, éste está a la merced del capitalista o industrial que lo necesita como materia prima para elaborar.

¿Puede el viñatero mendocino vender su uva a otros que no sean los bodegueros de su provincia? No, porque el flete y la distancia encarecen y destruyen el producto. Además, hay un inconveniente y es la organización industrial que no existe en otras provincias, lo que impide fabricar vinos.

Natural que la solución estaría en que cada cual hiciera vino con su uva, como ocurre en Europa, y entonces ya las cosas variarían. El vino ya es un producto manufacturado que tiene un valor real y que puede guardarse, mientras que la uva debe imperiosamente venderse en el plazo 1.º marzo a 1.º mayo, a trueque de perderlo todo. Pero la dificultad estriba en el capital necesario para establecer una bodega, que es ingente, aproximadamente, unos 10 \$ por hectólitro de vino elaborado. Así, por ejemplo: una bodega que deba elaborar 5.000 cascos o sean 10.000 hectólitros, necesitaría unos 100.000 \$ m|n. de capital para instalación.

La única solución sería una serie de medidas combinadas, como por ejemplo: 1.º ley sobre cultivos de la vid; 2.º fundación de bodegas regionales bajo la forma de cooperativas con cajas adjuntas, para la construcción de bodegas propias con responsabilidad ilimitada de los cooperativistas y acuerdos de créditos al viñatero socio, con intereses muy bajos y a pagar siempre después de las cosechas.

Es notable la resistencia ambiente entre la mayoría de los industriales a decir lo cierto. Aunque personalmente se miren de reojo, sin embargo, siempre, ante un extraño se defienden y de ellos jamás se puede saber la verdad. Esta se desentraña viviendo entre ellos, observándolos, estudiándolos. En general, todo lo que dicen al visitante es vago, ya sea sobre las operaciones que hacen, como sobre la situación general. Es que la mala fe y el engaño se han posesionado del comercio y de la industria en Mendoza y, basado sobre eso, es como esa provincia trata de engrandecerse.

Será creencia general que este año Mendoza, con la merma del 30 % habida en la producción, fabricará solamente 3.500.000 hectólitros o sea 1.700.000 cascos; pero no. Mendoza dará sus 5.000.000 de hectólitros o sea sus 2.500.000 de cascos que debían haber producido las viñas sin la merma habida.

Para poder hacer más vino de lo que pueden con la uva

que compran, muchos exigen a los viñateros que firmen recibos por más cantidad de lo que en realidad han comprado (un 25 a 30 % más). Como la Dirección de industrias de la provincia vigila, además de la elaboración del vino, la uva entrada, para que así no se altere el producto que debe salir puro, hay una doble contabilidad, la una en aquella repartición y la otra en la bodega, como asimismo declaraciones juradas de existencias, que inspectores competentes comprueban con arqueos constantes. El único medio, pues, de engañar a esa oficina es, haciendo entrar más uva de lo real con la complicidad del viñatero que, a pesar de ser enemigo del bodeguero, para poder vender su uva, debe someterse a veces a estas exigencias.

Obtenidos, con la connivencia expresada, los recibos adulterados, hacen asientos en los libros, que son el punto de partida de la elaboración. La cantidad de uva que les falta, la reemplazan con agua que echan a la uva al ser triturada. La cantidad exacta que se debe usar, la conocen por un mosto rápido que hacen con la uva, para saber la cantidad de azúcar que contiene y, entrando en tablas especiales, obtienen el alcohol que tendrá el vino hecho. En consecuencia se sabrá con exactitud el agua que podrá mezclarse, para obtener un vino de 12° ó 12°5, tipo común corriente y de ley. Así que teniendo uvas que prometan dar vinos de 17° se les podrá mezclar por cada hectólitro (145 kg. de uva) unos 20 ó 30 litros de agua, obteniéndose 120 ó 130 litros de vino a una graduación alcohólica relativamente alta, pues las mejores uvas francesas no alcanzan a dar vinos de más de 10°.

Cuando el bodeguero tiene viñedos, el procedimiento que sigue es otro: hace circular versiones de mayor rendimiento. Es así como un industrial de uno de los departamentos más ricos de la provincia, con 7 hectáreas de viñas que produjeron en 1915, 600 qq. de 46 kg. cada uno, este año, a pesar del 30 % de merma general, decía haber obtenido 6.000 cascos de vino o sean 12.000 hectólitos.

Analizando el caso, resulta que la viña no puede haberle producido más de 28 a 30.000 qq. que, a 6 por hectólitro, darían unos 5.000 cascos de 200 litros. El sobrante, hasta llegar a los 6.000 cascos, los ha producido el río Mendoza con sus aguas gratuitas.

Este año, el atraso que sufrió la cosecha por la incerti-

dumbre del precio, ayudó para que se pudiera efectuar la operación indicada, pues hubo viñateros que esperaron hasta más de un mes, para ver si obtenían mejoras en el precio corriente, sin resultado. Esta espera, hizo mermar en un 10 % el peso de la uva, pues disminuyó de peso por evaporización de agua y aumentó el azúcar, o sea el alcohol para el vino de 12° a 14° y 15°.

Este exceso de alcohol admite una hidratación, que se obtiene por una simple proporción aritmética:

12° (alcoholización del vino a obtenerse): 1 litro ==
(diferencia en más del alcohol que resulta tener la uva) 3°: x

$$x = \frac{3}{12} = 0.25$$

El resultado nos dice que con 100 litros de vino puro a 15° se pueden hacer 125 a 12°.

La uva que fué pagada a \$ 1.10 los 46 kg. en bodega, no produce por litro de vino un costo de 3 centavos, sino que después del corte sale a 2,2 centavos, ventaja que, a pesar de ser, al parecer imperceptible, en la cantidad, da grandes ganancias al industrial. Esta hidratación del vino salva las mermas de la bodega y viaje de F. C., que son siempre considerables.

b) *Elaboración*

Cosechada la uva a tiempo, ésta da al análisis del azúcar 12° de alcohol, que en la fermentación se convierten en 13°,5, término medio general de los vinos de Mendoza.

Ocurre a veces que la uva no tiene los 12°, ni 10° y hasta acusa 8° ó 9°. Esto ocurre cuando la uva no está madura o porque la viña ha sido regada hasta el momento de recoger el fruto, para que tenga mayor peso, aunque pierda en calidad. Otras veces se riega hasta un mes antes de la cosecha y, generalmente, ésta comienza cuando el propietario quiere, esté o no madura la uva. ¿Con una uva verde o aguada, qué vino puede resultar? Falta, en consecuencia, una reglamentación por zonas, sobre levantamiento de cosechas y debía ser terminantemente prohibido regar en el mes antes de efec-

tuarse la cosecha. Esta falta de riego sazona la fruta, la madura y la seca, azucarándola, o, hablando enológicoamente, alcoholiza el nuevo vino.

Hay zonas en que la uva produce vino de alta graduación alcohólica, y uno se pregunta: ¿dónde están esos vinos? Es cierto que vinos de más de 15° no se pueden hacer, pues la ley de impuestos internos los prohíbe, pero se podrían hacer desde 12° hasta 15°. Ocurre que, como el vino no se puede hidratar o aguar una vez hecho, pues por el análisis químico en el acto se sabe que el vino ha sido aguado y a más de las multas obligarían a las oficinas de industrias de la provincia a echarlo a la calle; para evitar esto, se echa la cantidad de agua calculada al triturar la uva; al fermentar el todo resulta un vino puro, pero de poco grado alcohólico, pudiendo siempre el industrial pretextar que la uva tenía poco azúcar o que no era aún madura, si a alguien se le ocurriera averiguar el por qué de los 12° ó 12°,5. Los inspectores de la Dirección de industrias recogen constantemente muestras de uvas y mostos durante la cosecha, para evitar que se hagan vinos pobres en graduación alcohólica, siendo de esa clase los que la tengan menos de 12°.

Comprada la uva y llevada a la bodega, es triturada, siendo lo que resulta, el mosto, que es recogido y llevado a las cubas de fermentación, previo un análisis de glucosa, acidez y temperatura del jugo. Este fermenta varios días, que nunca pasan de 10 a 12, durante cuyo tiempo la masa es removida y, según las necesidades, sometida a refrigerancia y a remontajes. Luego, los mostos son corregidos en sus deficiencias de exceso de glucosa o falta de acidez, con el agregado de ácidos tartárico y cítrico, mientras que las fermentaciones son corregidas, según su desarrollo, por agregados fosfatados, sulfatados o tanino.

La mayor habilidad en hacer el vino, consiste en aplicar las correcciones al mosto en la fermentación, cuando esta es defectuosa por la aparición en aquél de fermentos que, dejados prosperar, producen un vino enfermo, inútil para la venta y para el consumo.

Produciría un vino picado, siendo el peor de los fermentos el que produce la "acidez volátil", o sea el exceso de acidez que sea más del 1.36 o/oo para la ley provincial y 1.60 o/oo para la nacional.

Este año ha ocurrido este fenómeno, bien desgraciado, por cierto, y que ha venido a asestar un nuevo golpe sobre la tan atribulada Mendoza.

El fenómeno mencionado es producido por la mala fermentación. Estas son efectuadas por fermentos, o sean microbios. Los hay buenos y malos para el vino: éstos últimos son los que, prevaleciendo sobre los otros, producen la acidez,

Los fermentos de la uva parece que residen en el escobajo, ollejo y pedúnculo. Eliminados el primero y último al triturar la uva, queda el ollejo, que, al entrar en fermentación, empieza a desarrollar todos sus microbios y que son los que producen o desarrollan: el ácido tartárico, el alcohol, la acidez volátil, etc. . .

Pero, según cuál de esos fermentos sea preponderante, tendremos la destrucción casi total de los demás y el vino será bueno o no si el fermento que ha prevalecido es bueno o malo.

Una uva cultivada en buenas condiciones, debe dar un vino perfecto. Pero cuando la uva ha sufrido algo, como este año, en que el viento N. y la prolongada sequía ha, en muchos casos, rajado el ollejo o separado en algo el grano de uva del pedúnculo, interrumpiendo el vacío interno del grano y por el contacto del aire, agua, tierra, etc., introducido en él moléculas que, aunque desconocidas, han resultado agriando siempre el producto afectado. Esos granos, muchos en un racimo, millones en el total, han llevado a la fermentación un germen inesperado y por ende no combatido, que ha multiplicado la acidez que naturalmente ya tiene el mosto y luego el vino obtenido de éste.

En épocas corrientes y en los meses calurosos, que son los peores para los vinos, la acidez no pasa de 0.40 a 0.50 por mil; hoy los vinos, al salir de las cubas de fermentación, se encuentran con 1 a 2 0|00! A un bodeguero que había obtenido un vino con 0.48 0|00 de acidez volátil, en junio, (de 5 a 10° bajo cero de temperatura) fué felicitado por las autoridades de la provincia: ¿cómo estará ese vino en diciembre, con 40° sobre cero?

Hemos dicho que este defecto del vino se corrige. La dificultad está en saber cuál es el fermento que produce el mal, para aplicarle el remedio. Este año hubo mucha despreocupación, falta de cuidado con los mostos, ignorancia de

la ciencia enológica en sumo grado y mucha economía en el uso de los productos químicos indispensables para obtener caldos regulares. Esos vinos, en el verano, serán vinagres, si no se toman medidas enérgicas por los industriales, como ser: aereación y trasiegos y, más que nada, el mantenimiento en las bodegas de la temperatura más baja posible.

La acidez puede ser producida por el desarrollo del ácido acético, el propionico, el butírico, la manita, etc.

Son todos microbios los que producen estos ácidos que atacan al azúcar del mosto en fermentación. Esta, en consecuencia, puede ser: buena, láctica y manítica.

La fermentación láctica es la más grave de las enfermedades que puede adquirir el vino, por su dificultad en curarla. El mosto, en fermentación, debe transformar el azúcar en alcohol; ese azúcar es atacado por los fermentos lácticos y butíricos y producen los ácidos láctico y butírico. Esos fermentos residen en la borra del vino y el mejor remedio es el de hacer fermentar nuevamente el caldo, añadiendo por cada 200 litros de líquido una solución de 20 kg. de azúcar disuelta en kg. de 100 de agua.

La fermentación manítica se conoce al filtrar el líquido obtenido de la fermentación; jamás se pone claro. Se desarrolla en verano con los fuertes calores. Estos hacen interrumpir la fermentación alcohólica y la manita, al encontrar la glucosa en el mosto, la ataca y se desarrolla, produciendo ácidos manítico y acético. Se cura pasteurizando el mosto y volviendo a hacerlo fermentar.

Este año, además de las causas notadas, ha empeorado, aumentando el daño de las malas fermentaciones, la carestía de metálico que ha imposibilitado a los industriales usar todos los productos enológicos debidos, pues éstos, por la guerra, han subido de valor en un 50 y hasta 100 %, de lo que costaban hace apenas 2 años.

En el caso de buena fermentación, ésta se corrige con ácido tartárico y productos azufrados para desinfectar el vino.

Terminada la fermentación, el vino es trasogado en vasijas de fermentación y después de sufrir la segunda de estas operaciones, lenta, se procede a pasarlo a sus recipientes definitivos, para quitarle las borras: esto se llama la defecación. Aquí ya empieza el cuidado del vino con continuos trasiegos y, finalmente, se filtra para lanzarlo a la venta.

Costo del producto

Mendoza posee dos categorías de bodegas y, según sea una o la otra, el producto varía de costo en un 15 al 20 %. La primera categoría de bodegas, son las sociedades anónimas y bodegas grandes o regulares, pero administradas por empleados: las de la segunda agrupación son las administradas por sus propietarios y en que ellos mismos son enólogos.

En el primer caso el pago de subidos sueldos recarga en mucho el precio del producto y, en el segundo, la ausencia de empleados excesivos lo abarata.

Analicemos un caso general:

1 litro de vino necesita kg. 1,45 de uva, que a \$ 2.20 los	
100 kg., dan \$ 0.022; el casco de 200 litros vale. . .	\$ 4.40
Acido tartárico necesario: kg. 0.750 por casco, a \$ 3 el k. "	2.25
Mano de obra por casco.	" 2.00
Mermas.	" 1.00
Costo de los 200 litros.	\$ 9.65
" por 0.048 o "	0.05

Pero es que en realidad el ácido tartárico ha faltado, sino en su totalidad, por lo menos en un 50 %, aunque una minoría se impuso sacrificios e hizo el vino como debía.

Para la mayoría de éste ha salido:

Por uva.	\$ 4.40
Mano de obra.	" 2.00
Merma.	" 1.00
Acido tartárico.	" 1.00
Total de costo por casco.	\$ 8.40
Precio del litro.	" 0.042
o, redondeando	" 0.045

Estos precios se reducen en 1 centavo más bajo aun en las bodegas de la 2.^a categoría y en todas las que sigan los procedimientos siguientes:

- 1.º pagar todo al contado, lo que da un descuento del 5 al 10 % sobre lo invertido;
- 2.º no tener en las bodegas administradores, ni los

llamados técnicos que, la mayoría de las veces, ignoran lo más elemental de la ciencia enológica; los propietarios son los llamados a administrar sus bienes y a fabricar su vino, pues para la competencia que posee en general el técnico, bien puede adquirirla el industrial en unos meses de práctica y lecturas de libros científicos; si se tratara de fabricación de vinos finos y superiores, entonces el llamado técnico debería ser un enólogo diplomado en escuelas especiales y con práctica en los establecimientos franceses o italianos; pero para fabricar caldos como lo son casi todos los actuales, no se necesita tener un empleado innecesario;

3.º supresión de contadores perpétuos, pues con tomar uno que lleve la contabilidad y la correspondencia no urgente, dos veces por semana, es suficiente;

4.º supresión de los llamados "representantes", en Mendoza, que sólo sirven para iniciar y agravar conflictos, cayendo siempre la responsabilidad sobre el industrial, único que tiene con qué responder y al que la ley castiga, no a un tercero apoderado que en el afán de acaparar representaciones, concluye por no atenderlas debidamente;

5.º economías en los productos enológicos.

Resumiendo:

En una bodega de 5.000 cascos, se obtendrán las siguientes economías:

30.000 qq. de uva (de 46 kg.), a \$ 1.05 con 5 % de descuento, por pago al contado	\$ 1.500
Acido tartárico, 5 % descuento, id.	„ 500
Sueldos del administrador, anual	„ 3.600
„ „ técnico „	„ 2.400
Asignación anual al representante	„ 600
Peones, etc., despedidos al terminar la cosecha, conservando lo estrictamente necesario	„ 2.000
Tenedor de libros, economías	„ 1.500
Porcentaje al bodeguero o técnico	„ 2.500
• Total de economías	<u>\$ 14.600</u>

Repartiendo estas economías sobre el litraje de 5.000 cascos, se obtiene 1,5 centavos de disminución en el costo y que supondremos sea sólo de 1 centavo.

	Bodega general	Bodega económica
Uva por litro	\$ 0.025	\$ 0.021
Acido tartárico	„ 0.010	„ 0.009
Cuidados y niermas	„ 0.015	„ 0.010
Precio de costo	\$ 0.050	\$ 0.040

Vemos que el precio obtenido en este estudio somero podría ser de 4 centavos y no 5, como es en la generalidad de los casos; pero el vino resulta aun más barato para los industriales que no necesitan comprar uva. A éstos el vino les cuesta escasamente tres centavos.

Pero no hay que olvidar que para que se puedan obtener todas estas ventajas, hay que poseer un buen capital al contado, pues en 5.000 cascos ó 1.000.000 de litros, hay que disponer:

Costo del vino: 1.000.000 de litros a \$ 0.03 .	\$ 30.000
Flete a Buenos Aires	„ 45.000
Cascos	„ 35.000
Impuestos y análisis	„ 30.000
Capital en giro sin el del establecimiento y viñedos	\$ 140.000
o, por litro	„ 0.14

c) Circulación

Mendoza tiene dos medios para hacer circular sus productos: el uno es interprovincial, el ferrocarril; y el otro es local, los carros.

Este es el verdadero escollo con que tropieza el desarrollo de las industrias en todo el país y, más aún, en esta provincia, que dista de Buenos Aires, de 1.100 a 1.300 km. y que está a la merced de una sola compañía ferroviaria, por falta de competencia. No ocurre lo mismo a San Juan, que con su vía a Serrezuela que la une a las otras del estado y Central Córdoba, por su menor trocha y por la competencia al F. C. Pacífico, resulta ser económica.

Los excesivos fletes de este F. C. han agravado la situa-

ción mendocina y esto se remediaría con un ramal de San Juan a Mendoza y departamentos, que empalmara con la línea a Serrezuela. En esta forma, las líneas del estado, sin dividendos a repartir, pueden, con tarifas a costo, ayudar mucho al desarrollo de esta industria.

Los productos mendocinos no pueden hacer competencia a los de San Juan al N. del Rosario, ni en Tucumán, Santiago del Estero, Jujuy, etc., pues con las combinaciones de los F. C. del estado, que desde San Juan van a aquellos puntos, los productos llegan con una considerable diferencia en menos a favor de esta provincia, pues Mendoza tiene que hacer uso de la trocha ancha, o recurrir a trasbordos onerosísimos.

Es por esto que Mendoza no puede competir con San Juan en donde hay trocha angosta y siempre que sea al N. de Rosario; en cambio lo puede hacer al Sur de la provincia de Buenos Aires.

Adonde el F. C. P. ha encontrado competencia, ha rebajado los fletes, así:

De San Juan a Tucumán	\$ 31.70
" " " " Santiago del Estero	" 30.70
Pero, de Mendoza, donde no hay competencia y sólo dista de San Juan 156 kilómetros de más, cobra: para Tucumán,	" 39.65
y para Santiago del Estero	" 38.65

Si a la ventaja del flete, le agregamos la de tener 2 centavos menos de impuesto, podemos calcular que la bordalesa de San Juan llega a Buenos Aires, con un costo de 5 pesos menos que la de Mendoza. En números, esto nos dice que los unos ganan por casco 13 \$ y los otros solamente 8.

Veamos el detalle:

Vino, 200 litros por casco, su valor	\$ 8.—
Envase	" 7.—
Flete	" 7.20
Impuestos, análisis, etc.	" 6.—

Son en total \$ 28.20

Valor de la bordalesa con el 5 % de descuento de venta al contado y el 5 % de comisión al corredor	\$	31.20
Costo del litro de vino en Buenos Aires . . .	„ 0.155 ó 0.16 (1)	
Precio de venta real	„ 0.20	(2)
Ganancia por litro	„ 0.04	(2-1)
Y por casco deja	„ 8.00, el vino de Mendoza de marcas algo conocidas.	

En cambio, el vino de San Juan, deja una utilidad de \$ m|n 13.00. Sobre 5.000 cascos, en Mendoza se precisan 150.000 \$ más o menos de capital para obtener el 30 % de interés anual o sean \$ 45.000: en San Juan, el negocio es más redondo, pues en el caso anterior el margen de ganancia sería del 40 % o sean 60.000 \$ m|n.

Hemos sostenido hasta ahora los intereses de los vinitores con respecto al F. C. P. Pero, analizando los intereses bien entendidos de esta empresa, no podremos dejar de comprender que tiene argumentos a su favor, como ningún otro ferrocarril del país.

Esa empresa se atrevió a invertir un enorme capital, que hoy le da muy pocos resultados.

El trazado de la línea no ha sido feliz. Sus lugares de paso, o sea las zonas que beneficia, no han progresado como era de esperarse, pues ese era el principal objetivo al hacer sacrificios de capitales, al establecer una línea férrea. Se calcula siempre más para el porvenir que para el presente. La provincia de San Luis (la parte central) tiene arenales en su totalidad y ese recorrido representa un 25 % del total; esta extensión, con estaciones que no tienen poblaciones, sin agua, no produce más que gastos, pues su mantenimiento es muy crecido.

¿Quién debe pagar esas inversiones de dinero? Mendoza, pues, para llegar a ella, ha habido que pasar por el desierto. La solución, actualmente, y que es la que a primera vista parece imponerse, sería devolver esas tierras a la civilización, por el riego. Bien estudiada la topografía local, indicando el río Desaguadero, por ejemplo, que la vía cruza cerca de la Paz y que es el límite entre ambas provincias, San Luis y Mendoza, el mismo F. C. P. podría crear colonias y núcleos de población sobre sus vías o en su zona de influencia, que debe ser extensa. Al irrigar esas tierras, jarillares y caldenares idénticos a la parte mendocina sin irriga-

ción, las fertilizaría, haciéndolas aptas para la vid, los frutales y las legumbres. Muchísimo capital demandaría esta obra, pero el F. C. recogería pronto sus frutos, por el aumento de su movimiento en el tráfico. Entonces podría disminuir en un 30 ó 40 % el flete de Mendoza, pues la zona de San Luis se costearía sus gastos de mantenimiento, con sobrantes de utilidades liquidas.

A primera vista, el proyecto esbozado tiene su gran ventaja en que la nivelación es favorable a él, pues es sabido que desde que el tren sale de Buenos Aires, paulatinamente va ascendiendo hasta Mendoza, que está a unos 800 metros sobre el nivel del mar, con un desnivel con Buenos Aires de 795 metros más o menos.

Caminos carreteros

La provincia posee excelentes caminos carreteros, muy cuidados, y que son las arterias por las cuales corre su riqueza, pues al facilitar el transporte en una provincia en que hay 300.000 hectáreas sembradas y que producen, desparrramadas por toda ella (17 millones de hectáreas) alfalfa, cereales y uva, se fomenta su desarrollo y se atrae con su exportación metálico; esos medios de comunicación debían ser sumamente económicos y por lo tanto tendrían que abaratar el producto con relación a los ferrocarriles y anular las dificultades para los viajeros, pues en esta provincia hay escasas líneas férreas.

Hay en la actualidad 360 km. de caminos excelentes, de los cuales 218 son balastados, macadanizados o enripiados (de ripio, piedra desmenuzada). El costo por km. de entretenimiento, de \$ 1.000 por estos últimos y \$ 70 los demás, nos dará una idea clara de lo que debe invertir la provincia por año, para que la riqueza agrícola de ésta pueda llegar fácil y prontamente a las estaciones de embarque o puntos de elaboración de productos.

Los carros en uso son de dos ruedas, sin pescantes, muy pesados y sólidos, de más de 1.000 kg. de carga, tirados por 5 o 6 mulas. Estos carros son todos de igual trocha y llanta y no pueden circular los que no tienen elásticos, por los caminos enripiados.

Se arriendan por día, de sol a sol, con dos horas de descanso a mediodía, siendo su alquiler de 10 a 12 \$ diarios, libres de todo gasto, por cualquier distancia y lugar. Suelen trabajar a destajo y entonces cobran de 20 a 40 centavos los 46 kg. en el kilometraje, comprendidos entre 1 y 2 leguas.

Mendoza pone en movimiento, en la época de la cosecha, unos 5.000 carros que ocupan más de 30.000 mulas, único animal capaz de trabajar en el arrastre de carga en estas regiones, por su resistencia, pie seguro y sobriedad.

El jornal del conductor varía de 2.50 a 3.00 \$ diarios, y la manutención de las mulas es de 40 a 50 centavos diarios. Pero en el invierno, todos estos animales de tiro se los envía a pastoreo y cuestan en el sur de la provincia \$ 0.80 en prados naturales y \$ 4 ó 5 cada uno en campos alfalfados, por mes.

Como se ve, los carros pueden dejar libres 5 ó 6 pesos diarios, pero es solamente durante 2 ó 2 ½ meses, y todo el resto del año el capital queda inmovilizado y los animales produciendo gastos solamente. De los 5.000 carros de la cosecha, pasan a depósito 3.500, quedando para el servicio diario de las bodegas unos 1.500 vehículos.

En realidad, el transporte carretero es más oneroso que el F. C., absorbiendo:

	<u>F. C.</u>	<u>Carro</u>
Flete los 1.000 kilogramos a Buenos Aires \$	37.—	
Flete a la estación por 200 litros \$ 0.50 y por 1.000 kilogramos, 5 kilómetros . .		\$ 2.50
Proporción entre la distancia	200 :	1
Relación entre los precios por kilómetro .	„ 0.000037 „	0.0005
Veces mayor el precio en la unidad de distancia.	1	14

Ahora que tenemos una idea somera de las comunicaciones, ¿cuál es el precio definitivo y real del vino puesto en vagón en Buenos Aires, o para la exportación al extranjero?

Costo del vino por hectólitro	\$ 4.—
„ „ envase (costo de un casco vacío en Buenos Aires, muy usado, 5 \$; fletes 1 a 1.20, composturas 0.80), con 200 litros de capacidad, \$ 7; por hectólitro „	3.50
Flete del ferrocarril	„ 3.60
Impuestos, análisis, etc.	„ 3.—
Dos comisiones de 5 % al contado y 5 % al corredor, por hectólitro	„ 1.50
Ganancia bruta, 30 %	„ 4.40
Total, precio de venta	\$ 20.—
O, en cifras redondas, el hectólitro	„ 20.—
Si es para la exportación, hay que restar los impuestos, pues son devueltos contra los documentos consulares argentinos del puerto de arribo que certifiquen que en realidad han llegado (\$ 0.025 provincial y 0.0025 nacional por litro, el casco	
	„ 5.50
Son en total	\$ 34.50

Se habló en febrero y marzo, en Mendoza, de una gran operación de compra de 600.000 hectólitros de vino para exportación a Europa; pero se dijo que la oferta era de 6 centavos el litro sobre vagón: semejante negocio, a esa altura del año, era de imposible realización, pues se vendía el vino de traslado (de bodega a bodega en la provincia) desde 7 hasta 9 centavos al contado, sin casco. Es sabido que el vino nuevo, recién en julio puede venderse: luego los pedidos de enero a julio deben atenderse con vino viejo y este año no quedaba mucho sobrante en mayo de 1916, mes en que aun había un stok en la provincia de 280.000 a 300.000 cascos de 200 litros y el precio no bajaba, lo que prueba que había confianza en su venta y que no quedaría como depósito, pues comparando esta cifra con la del año anterior, acusaba una disminución en el almacenaje de 395.000 a 400.000 bordalesas en favor de aquél (1915).

Fué esa simulación de compra una disfrazada maniobra política, para atraerse en vísperas de las elecciones a los industriales, los que llevan tras de sí su enorme personal, que, en general, les es adicto.

Esta operación, vislumbrada a tiempo, fracasó, como hubiera fracasado toda operación en esos momentos en que los fletes al Mediterráneo estaban a 300 francos la tonelada.

Además, no se debe olvidar que otro entorpecimiento existe para esa exportación: los cambios.

No habiendo casi exportación de Italia y Francia y sí mucha importación, al llegar al mes de liquidación, la situación se agrava en esos países, porque no hallan letras para efectuar el arbitraje comercial, pues en Europa no las hay disponibles ni en cantidades suficientes, por la carestía de fletes; deben entonces buscarlas en Nueva York, pero aquí las hallan en pequeñas cantidades y con un porcentaje elevadísimo que las obliga a remitir oro, que es precisamente lo que no les conviene.

Hoy es un error intentar la exportación a Europa, pues se debe enviar allá un vino que pueda competir con los vinos comunes franceses e italianos, sobre la base de un franco el litro en cualquier puerto de esos países.

¿Puede nuestro vino hacerlo? Veamos:

Precio del Hl. de vino puesto sobre vagón en	
Buenos Aires, sin impuesto	\$ 17.25
Flete a Europa	„ 13.20
Total	\$ 30.45 o
francos	67.10

¿Y los derechos protectores de aduana de aquellos países?
¿Y las comisiones e intermediarios?

Poniéndole un derecho de aduana común, el 50 %, y una comisión del 10 % (muy poco) para intermediarios, el vino costaría francos 110,12 el hectólitro puesto en cualquier puerto del Mediterráneo, o francos 1,10 el litro, precio que creemos inferior a lo que sería en realidad, porque hemos calculado un derecho de aduana relativamente bajo y no hemos calculado las grandes ganancias de los intermediarios, ni las mermas y derrames que, en viajes semejantes, afectan quizás un 20 % del cargamento total. Se podría, calculando estas últimas cantidades a “grosso modo”, obtener un precio de francos 1,50 por litro como el más probable y certero. Con este precio ¿se puede presentar nuestro vino, de tipo indefinido, en países de gustos distintos y con vinos seculares, que ya tienen arraigado su mercado y sus consumidores de varias décadas?

Nuestro vino de Mendoza es de un tipo denominado

francés, pero en realidad no se sabe a que vino se parece, pues es un producto elaborado con una docena de uvas distintas (a veces) o con varias, siempre.

En consecuencia, nunca se puede tener un tipo igual de un año a otro. En Europa no ocurre esto. Allá los vinos son regionales; y no mezclas, ni enológicas, ni químicas, pues la tierra, el clima, etc., son tales, que no exigen al fabricante de vinos el hacer uso de tantos ingredientes; hay, sin duda, una excepción y es cuando se fabrican vinos casi artificiales; la química es entonces la que produce el tipo del líquido y no la clase de uva.

La ocasión de iniciar con éxito la exportación, será después de la paz, pues los fletes se encarrilarán en sus precios anteriores, diez o doce veces inferiores a los de hoy (de 15 a 20 chelines la tonelada, o francos 19 a 25) y por la falta de brazos habrá merma en todos los ramos de la agricultura europea, mientras se reparén casas, caminos, puentes, etc., etc. No debe olvidarse que media Europa está por rehacerse y hombres son los que solamente pueden reedificar; con la hecatombe de la guerra quedarán, entre muertos y mutilados, unos 20 millones de hombres jóvenes de menos, que podrán ser reemplazados por mujeres en algunas faenas livianas, pero no en todas las pesadas, en albañilería, herrería, fundiciones, carpintería, etc. La disminución será quizás por un quinquenio, pero general. Europa necesitará importar productos de la agricultura, pues más le conviene mantener el cetro manufacturero, aunque tuviera que perder por unos años algo de su agricultura. Esta es labor de pueblo pobre; aquélla es de naciones ricas y organizadas admirablemente.

Creemos firmemente que nuestro país tiene ante sí 5 ó 6 años, desde que se firme la paz, de grandes exportaciones agrícolas. Debe, pues, prepararse para producir y vender mucho y al mismo tiempo industrializarse, para que al fene- cer su racha agrícola, esté en condiciones de conjurar una crisis que sobrevendría, al faltar de golpe las exportaciones de los productos del suelo.

Ya sabemos lo que Europa hará después de la guerra, sea quien sea el vencedor: se acaparará de todos los mercados, impondrá precios por las grandes ligas y trust que se formarán y nos inundarán de artículos manufacturados, llevándose el oro, sudor de nuestra frente.

A esta lucha debemos prepararnos, lucha muy dura, pero que bien encarada y dirigida con competencia y patriotismo, daría sus resultados en breve plazo, pues, debido a esta guerra, el país se ha despertado y ha comprendido el vasallaje a que está sometido un pueblo que, hasta los remedios más sencillos, debe importar del extranjero.

Por suerte hemos reaccionado y parece que la industria ha sentado sus reales entre nosotros y que ya quedará de hecho ligada y fija con perspectivas de aumento en importancia y en radio de acción.

d) Consumo

Los mercados de consumo de los vinos de Mendoza, son: Rosario, la costa al sur de Bahía Blanca, la provincia de Buenos Aires, Entre Ríos, el Paraguay, el Uruguay y el Brasil.

Pero, de los 2.500.000 cascos que produce, más de la mitad los consume la Capital federal, que es la llave de ese comercio y su fuente de recursos principal. El vino es pedido por representantes o corredores viajantes, quienes, por esto, cobran el 5 % de comisión. El vino requerido por el consumo es de gusto seco, áspero y de tinte muy oscuro, para que así el revendedor pueda cortarlo, lo que les da, de 20 litros, unos 25. El vino así obtenido mantiene, a pesar del agua, un buen color, aunque no quede muy alcoholizado (unos 9°).

Aquí, en el consumo local, hay vinos de Mendoza de 4 clases diversas:

- | | | | | |
|-----------------|-------|----------|----|--------|
| 1. ^a | de 20 | centavos | el | litro. |
| 2. ^a | „ | 25 | „ | „ |
| 3. ^a | „ | 30 | „ | „ |
| 4. ^a | „ | 40 | „ | „ |

Estas categorías de vinos, que al parecer son distintas, han sido clasificadas, la mayoría de las veces, por la cantidad de agua que contienen. El de 40 centavos el litro es puro y los otros contienen sucesivamente desde un 10 hasta un 25 % de agua. A veces, es la importancia de la marca ofrecida, o sea su fama o divulgación en el mercado.

Llegan a Catalinas, punto de arribo de todo el vino an-

dino, a veces vinos de marcas desconocidas o de calidades inferiores y que se venden al público a 25 y 30 centavos el litro, pues estos caldos se obtienen en vagón desde 13 hasta 15 centavos el litro, mientras que los de marcas conocidas sólo se adquieren a 18, 19, 20 y 21 centavos el litro, según los plazos de pago o la demanda de la plaza y el apuro del remitente: en general, vino de primera marca, puede obtenerse al contado entre 18 y 19 centavos el litro.

Otras veces arriban vinos llamados cortados, o sea, obtenidos por la mezcla de un caldo muy inferior con uno de buena clase. Esto permite salvar del vinagre al primero y venderlo aún a un precio regular, siempre, se entiende, que la venta sea rápida, pues el vino enfermo, por más que se lo mezcle con otros buenos, concluirá por hacer del conjunto, algo detestable; este es el secreto de partidas de vinos que llegan a la plaza con carteles de apuro y se compran a 12 y 13 centavos el litro al contado, con lo cual casi se salvan los gastos, aunque no gane absolutamente nada el industrial.

Asimismo, muchos se extrañan de algunas ventas a precios sumamente bajos, pero se explicarían el por qué, si supieran que ese líquido es vino falsificado y que viene de Mendoza con todos los atributos de su legalidad adheridos y con análisis reales: es una de las tantas supercherías de la gente de mala fe que existe entre los industriales mendocinos, que no tienen el suficiente tino para ver que al que "saliva al cielo, se le cae a la cara".

Estos recursos de mala fe se efectúan en tan grande escala, que el vino mendocino se ha desprestigiado, al extremo que, el que puede disponer de 60 u 80 centavos, no compra, por cierto, vino de Mendoza del de 1.^a (\$ 0.40 el litro), sino vino francés o italiano. Hoy, la situación crítica porque atraviesa el país, obliga, por la falta de trabajo y en consecuencia, por la carestía del dinero, a la mayoría del elemento obrero, a recurrir a este sucedáneo del vino extranjero. Es lo que ha hecho resurgir esa industria que no produce, en realidad, verdaderos vinos, sino caldos pocas veces dignos de usar otro nombres que éste, salvo raras excepciones. Ha sido necesario una crisis tan fuerte como ésta, para dar a conocer este producto nacional que, malo o bueno, es barato y suplanta al otro óptimo, pero caro.

Mendoza, digamos la verdad, podría producir, pero no

produce, verdaderos vinos, sino caldos o sea mezclas imperfectas e inconclusas de lo que se denomina vino.

Como en todas las industrias nuevas, no hay aun selección de productos, todo consiste en cantidad; hacer mucho y venderlo todo en el año, es el lema general en aquella provincia.

Es por esta razón que difícilmente se encuentran vinos añejos y, si los hay, son para el uso exclusivo de los bodegueros y no todos los poseen.

Las causales de esto están en la inversión de grandes capitales que esos vinos demandan y que quedan inactivos durante varios años, al tener que conservar, cuidar, trasegar constantemente el líquido que se quiera añejar. Para obtener esto, tienen los industriales, como principal enemigo, la temperatura del verano, que llega a veces a 44° centígrados. Los vinos, sometidos a cambios bruscos de temperatura (—10° en junio y +44° en diciembre), tienen, por fuerza, que sufrir enormemente, al extremo de hacer imposible la estabilidad. Para obtener un resultado bueno, habría que modificar los techos de las bodegas, haciéndolos de materiales aisladores del frío y del calor, excavar sótanos muy profundos y establecer un sistema de refrigerantes y caloríferos para mantener todo el año la temperatura de las bodegas a una media constante de unos 15° centígrados.

Hay industriales que han hecho repetidas pruebas y se han convencido de que ese producto no es pagado por lo que vale si no se le adultera la etiqueta, reemplazando la verdadera procedencia por una extranjera. Esos luchadores, en su mayoría, han tenido que desistir y dedicarse al expendio de caldos comunes y ordinarios, que se titulan vino francés o tinto, mezcla de una variedad sin número de uvas negras, sin proporción ni tasa alguna.

Ese vino debería tener una denominación más apropiada y llamarse "Mendoza" sencillamente, pues aunque esté hecho con uvas de tipo extranjero, las cepas están sujetas a un ambiente muy diferente. El suelo es único en el mundo por su composición y por la abundancia de agua. Además el clima tiene los extremos de la nieve en invierno y del calor canicular en verano. Es lógico suponer que las plantas de Malbec en Francia y en Mendoza no puedan producir igual producto, sino dos diferentes, cada vez más distintos a me-

dida que pasan los años y la planta va aclimatándose. Aumentan el número de causas que tienden a diferenciar el producto, los sistemas empleados para la fabricación del vino, que son muy distintos. De ahí que nuestro vino es Mendoza y nada más. Que en esa denominación haya varias clases, es cierto; pero ese es el único nombre que conviene darle a los tipos "tinto" y "francés".

El tipo "barbera" no ha podido ser aun bien obtenido, aunque con las esencias traídas de Europa se ha podido obtenerle: poca es la uva de esta clase que hoy se cultiva, pues la mayoría se ha ocupado del cultivo de los tipos de cepa francesa.

El denominado "vino criollo", es el hecho con uva criolla, o sea, del país, originaria de las cepas españolas, con siglos de aclimatación; éstas son las únicas inmunes a la filoxera, y una ley nacional que obligara a injertar sobre estas cepas todas las variedades de vides que se quieran, prohibiendo la plantación directa de ellas, sería una medida de la más sabia salvaguardia para el futuro engrandecimiento del país, pues no hay nada que contradiga y se oponga a que esa industria llegará en nuestro país, antes de 50 años, a ser su principal riqueza.

Los vinos "criollos" tienen un gran consumo en el interior; son de color rubí claro y tienen un dejo de amargo, que no es natural, sino obtenido con el metabisulfito (compuesto de azufre) que se les pone para desinfectarlos y aclararlos.

El vino blanco, en menor cantidad que los anteriores, es el fabricado con uva blanca llamada: semillón, sauternes, moscatel, etc., y sólo sirve para hacer vinos de mesa, licorosos o para postres. Se hacen en pequeñas cantidades en Mendoza, pues la que más fabrica vinos de postre es San Juan, que posee las mejores uvas blancas de la república.

De esos vinos, los semillón y sauternes salen de la provincia para ser vendidos como extranjeros, única forma de poder obtener un precio remunerativo, pues su costo es elevado, por los años que se debe tenerlo en bodega, trasegándolo constantemente y cuidándolo en cascós de 200 litros. Los industriales que a estos vinos se dedican, han sido muy castigados por la crisis, más aun que los demás, pues esos vinos que vendían a \$ 0.40 el litro puesto sobre vagón en 1910, deben ahora venderlo a 12 y 14 centavos, con una

pérdida incalculable. Es esta la parte más ingrata de la industria vitivinícola, pues las cepas son muy delicadas y no bastan a veces ni dos ni tres azufradas por año; las de vino tinto y francés tienen suficiente con una sola.

Además, los vinos blancos finos, deben ser conservados varios años, añejarlos, para que sean buenos. Esto representa un fuerte capital improductivo; si a esto se le agrega: que el vino necesita muchos empleados para su constante cuidado, trasiegos, análisis, etc., pues es así cómo no perderá el bouquet; que carece, a pesar de todo, de leyes protectoras útiles y necesarias en países nuevos, veremos el por qué todos se han desanimado y los que han podido, han ido suplantando las cepas blancas por las francesas del tipo tinto. Estas son de muy poco cuidado y producen el vino tipo francés, de facilísima salida en el mercado nacional, que posee un color rubí muy cargado y mucho alcohol, lo que lo hace muy apto al corte. Este vino deja al industrial un 20 a 30 % de ganancia líquida anual.

Aun quedan algunos vinicultores que se resisten a darse por vencidos y luchan esperanzados en que pronto lleguen tiempos mejores. Así sea, para premiar esa constancia.

EMILIO J. BELTRAME

(Continuará) (*)

(*) En el próximo número aparecerá la segunda parte de este trabajo, cuya primera parte publicamos ahora, íntegramente.

40-1

La integración industrial

I. Definición. — II. Génesis y contenido del fenómeno. — III. Ventajas: 1. Constitución de la empresa integrada. — 2. Desarrollo: a) las materias primas; b) la *réclame*; c) la competencia; d) las convenciones comerciales; e) los impuestos territoriales y mobiliarios. — IV. Perjuicios. — V. La integración es una forma particular de las asociaciones obreras. — VI. Los límites de la integración. — VII. Conclusión.

I

La integración industrial es la reunión permanente, en un solo organismo, de diversas industrias especializadas que tienen entre sí una relación de instrumentos para el trabajo.

Los pocos escritores que se han ocupado de esta cuestión, dan definiciones completamente distintas, que no consideramos propias o suficientemente comprensibles, sobre todo porque no aíslan los caracteres esenciales del fenómeno, de los agregados que, eventualmente, se le unen. ⁽¹⁾ El único, entre todos, que realmente comprendió la esencia de este fenómeno es Viallate, quien dice: ⁽²⁾ “El movimiento de integración industrial, que reúne en una misma empresa las

(1) Willoughby: *The integration of industry in the United States*, en el *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1901, pág. 95; Lescure: *L'évolution du cartel dans la grande industrie allemande de la houille et du fer*, en la *Revue d'économie politique*, 1906, pág. 369; Dolléans: *La loi d'intégration*, en la *Revue d'économie politique*, 1902, pág. 906; Passama: *Formes nouvelles de concentration industrielle*, París, 1910, pág. 18; Macrosty: *The trust movement in British industry*, Londres, 1907, pág. 17 y 329; Hobson: *The evolution of modern capitalism*, Londres, 1906, pág. 93; Sombart: *Das moderne Kapitalismus*, Leipzig, 1902, vol. I, pág. 554; Gide: *Principi di economia politica*, Milán, 1911, pág. 172, 173; Cassola: *I sindacati industriali*, Bari, 1905, pág. 224.

(2) *L'industrie américaine*, París, 1908, pág. 162.