

El mercado de trabajo vitivinícola en la provincia de Mendoza y los nuevos actores. El “contratista de viña”: aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910

RODOLFO RICHARD-JORBA*

Introducción

En este trabajo trazamos un rápido panorama del proceso de formación del mercado laboral vitivinícola y, tangencialmente, la influencia que tuvo en la eliminación de instrumentos de coacción extraeconómica de larga pervivencia en Mendoza. Asimismo analizamos el papel de la vitivinicultura en la aparición de nuevos actores sociales que trabajaron la tierra, los denominados “contratistas”, aproximándonos a un complejo sistema de relaciones sociales, económicas y laborales. En este sentido, continuamos una investigación anterior¹ y avanzamos en nuevos análisis que dan resultados mejor delimitados y precisos.

* Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales-CONICET e Instituto de Geografía-UN Cuyo, Mendoza.

1. “La modernización vitivinícola en Mendoza (Argentina). Desarrollo del mercado de trabajo libre y emergencia de nuevos actores. 1870-1910”, ponencia presentada en el Primer Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional, 1870-1930, Montevideo, setiembre de 2001 (mimeo).

La modernidad al rescate de la antigua tradición vitícola

Hacia los años 70 del siglo XIX la economía mendocina estaba organizada en torno al engorde y exportación de ganado a Chile y la producción de cereales y harinas destinadas a los mercados de algunas provincias orientales. Además, Mendoza explotaba hábilmente una tradicional posición nodal, desarrollando la función mercantil en paralelo con la actividad transportista, de modo tal que articulaba intercambios y distribución de bienes de ultramar entre diversos espacios regionales. Este esquema le permitió, durante varias décadas, una considerable acumulación local de capitales y un crecimiento sostenido de la economía.

Esta organización económica -y su correlato social y espacial-, hizo crisis en la segunda mitad de los 70 por una sumatoria de factores internos y externos. Hubo desde entonces una profunda transformación productiva y tecnológica. Se produjo un cambio en las relaciones entre técnicas de producción, tipo de economía, uso del suelo y estructuras demográficas y sociales; y también en su expresión física: el paisaje. Los alfáres y los potreros y una estructura social casi dual, bastante homogénea y consolidada, cedieron paso desde los 80 al paisaje vitícola, a la bodega y el ferrocarril; y a nuevos actores que complejizaron y dinamizaron la economía y la sociedad.

La transformación del viñedo comenzó lentamente en esos años 70 por decisiones políticas, fundamentalmente locales, adoptadas por sectores modernizantes -de origen mercantil e ideología liberal- dentro del grupo dominante. Este cultivo fue elegido como una alternativa viable y rápida para superar la crisis. Se avanzaría, así, hacia un sistema agroindustrial, acompañando la expansión capitalista que se difundía por todo el país.

La promoción estatal, materializada en exención de impuestos provinciales desde 1881, provocó un crecimiento exponencial de la viticultura. Entre 1881² y 1900 se iniciaron 2.900 viñedos modernos que cubrían más de 17.000 ha de viñas; y hacia 1911 se superaban las 50.000 ha (Cuadro N° 1). Para 1914, más de 70.000 ha se repartían en 6.160 explotaciones. El cambio espacial y económico fue de gran magnitud. Se impuso una gran densidad de cepas por hectárea para alcanzar una alta rentabilidad en las nuevas explotaciones que, en su mayoría, eran menores

2. En 1881 sólo se iniciaron 2 viñedos con 22 ha y, en 1883, 6 fincas con 25 ha en total. La masividad en el desarrollo territorial del viñedo comenzó en 1884 (Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial de la viticultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones, 1881-1900", en *Revista de Estudios Regionales* N° 10, Mendoza, CEIDER-UNCuyo, 1992).

de 5 ha³. Para ello, en muy pocos años, los nuevos viñedos se intensificaron, en especial los de cepas "francesas"⁴.

Los sistemas técnicos modernos condujeron al aumento extraordinario de los rendimientos por hectárea. De 120 quintales españoles (de 46 kg) de uva que se obtenían en los años 70, se llegó a 250 a fines de los 80 y continuaban creciendo en los 90. El incremento de la oferta de uva promovió el rápido crecimiento de la cantidad de bodegas y la aparición de establecimientos tecnificados para atender la demanda de un mercado cuya expansión se percibía ilimitada.

Promediando la década de 1880 se destacaba que la viticultura estaba aún en estado primitivo, aunque "cada año adquieren, sin embargo, un desarrollo más y más vigoroso" los nuevos viñedos, habiendo iniciado algunos propietarios la "plantación en grande escala", como Tiburcio Benegas, Rufino Ortega, Salvador Civit y otros⁵.

Emilio Civit, futuro líder de la elite modernizante, sugirió en 1887 desde Francia, la adopción de los métodos aplicados en Burdeos⁶; y Lemos, un año más tarde, prescribía 3.400 cepas para las variedades francesas y 2.000 para las criollas⁷. De hecho, esas cifras fueron superadas, y los nuevos viñedos, implantados con un criterio casi de "agricultura industrial", avanzaron hacia un modelo productivo masivo, de calidad muy deficiente y orientado exclusivamente al mercado interno.

En efecto, los viñedos implantados entre las décadas de 1880 y 1900, además de su mayor densidad, fueron desarrollados con técnicas de plantación, conducción y poda dirigidas a lograr sólo una gran producción. Los grandes rendimientos que siguieron aumentaron la oferta de uva, vinificada casi en su totalidad. Con todos estos cambios se iniciaba un notable proceso de sustitución de importaciones, satisfaciendo cre-

3. El 67,3% de los nuevos viñedos promocionados, entre 1881 y 1900, tenían menos de 5 ha y representaban el 18,9% de la superficie vitícola (Ibidem, pp.152 y 153).

4. Se llamaban "francesas", sin distinciones, a todas las variedades de origen europeo para distinguirlas de las "criollas", denominación que agrupaba los cepajes traídos por los españoles y que llevaban 300 años de adaptación al medio local. Estas variedades eran altamente productivas pero sus frutos tenían muy baja calidad enológica. Sus elevados rendimientos implicaban un cultivo poco denso, de unas 2.000 plantas/ha, frente a 3.500 o 4.000 de las "francesas".

5. Aarón Pavlovsky, *Informe presentado al Excmo. Sr. Ministro del Interior Dr. D. Bernardo de Irigoyen sobre los Trabajos ejecutados en la Escuela Nacional de Agricultura de Mendoza en el año 1884* Mendoza, Imprenta de La Palabra, 1885, p. 16. Todos los nombrados eran políticos-empresarios. Los dos primeros fueron gobernadores de Mendoza y senadores nacionales. Benegas y Civit, además, fueron innovadores en el campo de la vitivinicultura, promoviendo el desarrollo de productos de calidad.

6. Unas 2.400 cepas por ha conducidas con 2 alambres (Emilio Civit, *Los viñedos de Francia y los de Mendoza* Mendoza, Tip. Los Andes, 1887).

7. Este autor sugería 3.400 y 2.000 cepas/ha respectivamente (Abraham Lemos, *Mendoza. Memoria descriptiva de la Provincia* Mendoza, Imprenta Los Andes, 1888).

cientemente la expansiva demanda de vinos en el mercado nacional. Como ya fuera dicho, las bodegas aumentaron en número y, muchas de ellas, su capacidad de elaboración⁸. Así, de 59.000 Hl de vino elaborados en 1888, se pasó a 900.000 en 1899, cifra que se triplicó hacia el Centenario. Con el viñedo surgió, asimismo, una franja de pequeños y medianos propietarios, muy dinámica en general, que engrosaría los sectores medios de la sociedad local⁹.

La intensificación que supuso el cultivo de la vid, su mantenimiento y, particularmente, la cosecha, aumentaron extraordinariamente la demanda de mano de obra en contraposición a lo que ocurría con la agricultura de pastos y cereales y la ganadería. Ello se evidencia en el aumento del 54% que registró la población rural en Mendoza entre 1869 y 1895. Para este último año, el modelo agroindustrial estaba en pleno desarrollo y movilizaba crecientes contingentes de trabajadores, sobre todo temporarios.

El mercado de trabajo vitivinícola se expandía en función de la demanda generada por la difusión del viñedo y la consecuente instalación de bodegas e industrias inducidas y derivadas (tonelerías, destilerías, etc.) y los servicios de transporte. Aunque los datos disponibles sobre empleo en el sector sólo constituyen estimaciones, permiten relacionar la expansión del cultivo y de las bodegas con el mercado laboral. Así, hacia 1894, Pavlovsky aseguraba que unos 10.000 hombres y sus familias trabajaban en el viñedo, de modo permanente, atendiendo alrededor de 15.000 ha¹⁰; y, en vendimia, aquella cifra se duplicaba.

Veinte años después, en 1913, una entidad representativa del empresariado calculaba en 15.000 los trabajadores permanentes, entre peones y *contratistas*, para mantener una superficie vitícola calculada en

8. En 1887, existían sólo 420 bodegas, muy pequeñas; en 1899, había 1.084 y en 1910 llegaron a 1.184. En 1895 sólo 7 bodegas elaboraban entre 10.000 y 50.000 Hl; en 1899 eran 16 y otras 2 superaban los 50.000 Hl. Para 1910, había 56 y 4 respectivamente en cada categoría (Eduardo Pérez Romagnoli y Rodolfo Richard-Jorba, "Una aproximación a la geografía del vino en Mendoza: distribución y difusión de las bodegas en los comienzos de la etapa industrial. 1880-1910", en *Revista de Estudios Regionales* N° 11, Mendoza, CEIDER-UNCuyo, 1994).

9. Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial...", op. cit.

10. Aarón Pavlovsky, "*La industria Viti-Vinícola Nacional*", conferencia dada en el Ateneo el 29-9-1894. Buenos Aires, Imprenta de Pablo E. Coni e hijos, 1894. Pavlovsky era un ingeniero agrónomo de origen ruso, graduado en enología en Montpellier, que había emigrado a Mendoza en 1883. Fue director de la Escuela Nacional de Agricultura y un destacado empresario vitivinícola. Sus cálculos se aproximarían a la realidad si sólo englobaran a 10.000 personas y excluyeran a mujeres y niños del trabajo permanente. En tal caso, se habría empleado un trabajador cada 1,5 ha. Asimismo, las estimaciones de Pavlovsky para el sector industrial eran exageradas (unos 4.500 trabajadores permanentes) y fueron corregidas en el Censo de 1895 a menos de la mitad.

60.000 ha¹¹. En relación a 1894 se habría incrementado considerablemente la productividad del trabajo (1 hombre cada 4 ha), aunque los datos disponibles son, por ahora, insuficientes para arribar a conclusiones definitivas. No obstante, esta mayor productividad en el trabajo vitícola está en línea con la verificada en el sector industrial¹². En efecto, en 1895 se produjeron 455.059 Hl de vino con 8.434 personas ocupadas en la industria durante la vendimia y, en 1913, 12.000 obreros¹³ elaboraron 4.013.967 de Hl de vino¹⁴. La variación de la productividad entre ambos extremos superaría entonces el 500%¹⁵.

En medio de las dos décadas transcurridas de 1894 a 1913, Biale Massé daba cifras que guardan coherencia con las mencionadas precedentemente. Estimaba que, en 1904, el sector vitivinícola empleaba a 15.000 personas de modo permanente y otras 22.000¹⁶ en la vendimia, aunque no discriminaba entre los ocupados en el viñedo y la industria. Para ese entonces la superficie con viñedo en producción (1903) llegaba a 22.205 ha y el vino elaborado superaba 1.300.000 Hl¹⁷.

Los actores sociales que generaba la moderna vitivinicultura rápidamente complejizaban la economía y la sociedad mendocinas al ingresar de lleno al capitalismo. Los *viñateros, productores agroindustriales, industriales bodegueros, bodegueros integrados, comerciantes extrarregionales* y el con-

11. Asociación de Vitivinicultores de Mendoza, "Presentación ante el Congreso de la Nación oponiéndose a un nuevo impuesto al vino", en *Boletín del Centro Vitivinícola Nacional* N° 97, Buenos Aires, octubre de 1913, p. 2670. En la vendimia de 1913 -según esa entidad- se emplearon, además, 30.000 cosechadores de ambos sexos. Asimismo, la estadística oficial registró 12.203 peones para atender 4.417 carros que transportaban la uva hasta las bodegas (*Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza correspondiente al año 1913*, Mendoza, 1914, p. 242).

12. Rodolfo Richard-Jorba y Eduardo Pérez Romagnoli, "El proceso de modernización de la bodega mendocina. 1860-1915", en *CICLOS en la Historia, la Economía y la Sociedad* N° 7, Buenos Aires, IIHES, 1992.

13. Asociación de Vitivinicultores de Mendoza, "Presentación...", op. cit.

14. Anuario de la Dirección General..., op. cit. p. 236.

15. El Censo de 1895 registró 8.434 personas ocupadas en las bodegas durante la vendimia (*Segundo Censo Nacional 1895* Tomo 3, p. 332). Estimaciones sobre producción de vino en ese año, arrojan 455.059 Hl, de modo que la relación da 54 Hl por persona ocupada. Con las cifras indicadas para 1913, esa relación habría alcanzado los 333 Hl, es decir, un aumento del 516% en 18 años (Las estimaciones de producción de 1895 corresponden a Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural en Mendoza. Un panorama sobre su formación y funcionamiento entre la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del XX. Coacciones, regulaciones y trabajo libre", en *Población y Sociedad* N° 8-9, Tucumán, Fundación Yocavil, 2002, Cuadro N° 1 (en prensa)).

16. Juan Biale Massé, *Informe sobre el estado de la clase obrera* (1904), Buenos Aires, Hyspamérica, 1985, pp. 879-880.

17. *Memoria de la Oficina de Estadística - Año 1903*, Mendoza, 1904, pp. 116 y 118. No se dispone de datos para 1904, que permitirían una comparación más ajustada con la información de Biale Massé.

*tratista de viña*¹⁸, relacionados de manera fuertemente asimétrica, constituían una estructura social que convertía al sector vitivinícola en el núcleo central del crecimiento económico de Mendoza¹⁹ y de la naciente economía regional del vino, que incorporaba también a la provincia de San Juan.

*“Estos actores eran sólo una parte, si bien central, de una sociedad que se había vuelto más heterogénea y diversa en las dos últimas décadas del siglo XIX, al ritmo de los procesos de cambio que experimentaban la Argentina en general y Mendoza en particular, fueran los político-institucionales, el desarrollo urbano, el crecimiento económico, la acelerada modificación de la estructura demográfica por la masiva inmigración de ultramar (mayoritariamente española e italiana, seguida por la francesa), la difusión de la educación pública, la expansión y consolidación de los estratos medios urbanos, la aparición de los sectores obreros, la monetización del salario, etc”*²⁰.

Población y mercado de trabajo libre. Capitalismo y precarización laboral

La consolidación de la vitivinicultura y la creciente atracción de inmigrantes condujeron hacia una expansión demográfica significativa²¹. El crecimiento de la población incidía directamente en la ampliación de la oferta de trabajo, mayoritariamente de peones. El período 1869-1895, que atravesó, como ya fuera dicho, la crisis del negocio ganadero y la reconversión productiva hacia la agroindustria vitivinícola, registró una tasa de crecimiento medio anual de los peones del 46 por mil²². Sin embargo, la inmigración no mejoró inicialmente la oferta de mano de obra agrícola sino puntualmente²³, situación que cambiaría sólo a partir de los años 90.

18. Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900* Mendoza, Fac. de Filosofía y Letras-U.N. de Cuyo, 1998, Cap. V; y “Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina): desarrollo y transformaciones en un período secular, 1870-2000”, en *Historia Económica & Historia de Empresas*, III.1 (2000), San Pablo.

19. Si consideramos sólo el impuesto provincial aplicado a los “Frutos del país”, más del 90% de lo recaudado correspondía al vino y a los alcoholes. En 1895, este impuesto representaba el 18% de la recaudación total de Mendoza; en 1900, el 20%; y en 1907, llegó al 59% (Rodolfo Richard-Jorba, *Poder, Economía...*, op. cit., p. 205).

20. Rodolfo Richard-Jorba, “La modernización vitivinícola en Mendoza (Argentina)...”, op. cit.

21. Entre 1869 y 1895 se registró una tasa de crecimiento del 22,32 por mil anual; y en el período 1895-1914, 41 por mil. Los Censos Nacionales de 1869, 1895 y 1914 indicaron una población de 65.413, 116.136 y 277.535 habitantes, respectivamente. Hacia fines del período estudiado, un censo provincial registró, en 1909, una población total de 206.393 personas (*Censo General de la Provincia de Mendoza. Levantado el 18 de agosto de 1909* Mendoza, 1910, p. 12)

22. Rodolfo Richard-Jorba, “El mercado de trabajo rural en Mendoza...”, op. cit.

23. *Ibidem*.

El desarrollo vitivinícola -sostenido en el tiempo- aumentaba, por su parte, la demanda de trabajo. La tasa de crecimiento de los peones superó el 49 por mil anual²⁴ entre 1895 y 1914. En este período, además, se sumó una enorme corriente inmigratoria de ultramar²⁵. Con una sociedad más compleja, los peones se insertaban, tal vez mayoritariamente, en los mercados urbanos que demandaban brazos para industrias y servicios.

Como hemos destacado en otros trabajos²⁶, hubo una muy fuerte expansión de la precariedad laboral entre la década del 90 y los comienzos del siglo XX. Las nuevas relaciones de producción conducían a un incremento de la precarización del empleo. En efecto, el trabajo precario se había mantenido durante la vigencia del modelo mercantil ganadero en torno a un 28% de la población en actividad, indicador de una estructura social más estática y un bajo crecimiento demográfico. Con el desarrollo capitalista y la hegemonía que alcanzaría la agroindustria vitivinícola, aumentó la demanda de trabajadores temporarios y, consecuentemente, el empleo precario²⁷. El personal "de fatiga" y los de "profesiones" no especificadas estaban, desde el punto de vista laboral, en la precariedad más absoluta. En los Censos de 1895 y de 1914, esa precariedad creció, llegando a representar el 45 y el 57%, respectivamente, en cifras redondas²⁸. Debe tenerse presente, además, que había un movimiento cíclico entre la ciudad y el campo, cuando los trabajadores inestables o temporarios aprovechaban la vendimia, junto con sus familias, para incrementar sus ingresos, cuestión sobre la que volveremos. En otra investigación se advirtió sobre el impacto que la introducción de equipo técnico

24. *Ibidem*.

25. En 1895 los europeos representaban el 8,9% de la población provincial. En 1909 eran el 24,7% y, para 1914, alcanzaban el 27,6%. La migración interna era también significativa. Superaba el 10% del total de la población en 1895 y 1914, lo que convertía a Mendoza, tempranamente, en un territorio percibido como promisorio por extranjeros y argentinos de otras provincias, en particular las vecinas.

26. Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural...", *op. cit.*; y "La modernización vitivinícola...", *op. cit.*

27. Compartimos con Prieto y Choren el concepto de trabajo precario (que toman de S. Labini - 1976), referido a quienes "...no tienen garantía alguna de estabilidad, ni de su empleo ni de sus ingresos y en consecuencia no cuentan con garantías precisas de mejora" (María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo familiar en el contexto rural de Mendoza a fines del siglo XIX", en *XLA MA* N° 4-5, Mendoza, CRICYT, 1991-1992, p. 126). La evidencia que surge de un libro de jornales nos exime de mayores comentarios. En la hacienda de Panquehua, departamento de Las Heras, en el año agrícola que va desde setiembre de 1900 hasta agosto de 1901, para atender 300 ha cultivadas, había 3 trabajadores permanentes y se contrataron, por días o semanas, un total de 143 peones temporarios. El 44,7% trabajó 4 semanas; el 31,8% lo hizo de 2 a 3 semanas y el 18,5% sólo 1 semana (información del Libro de Jornales de Bodega y Viñedos Panquehua procesada por las citadas autoras. *Ibidem*, p. 124).

28. Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural en Mendoza...", *op. cit.*, Cuadro N° 2.

de avanzada tenía sobre el empleo agroindustrial²⁹. En esa dirección, la producción creciente de la economía vitivinícola seguramente contribuyó, en no poca medida, a generar empleos precarios, pues si en 1890 se producían 0,88 Hl de vino por habitante, en 1895 fueron 4 Hl y en 1899, 7,2 Hl; es decir que en una década, la elaboración media por habitante creció a un 15,6% anual (718% en los 10 años). Y no debe olvidarse el crecimiento acelerado de la población por el aporte inmigratorio, lo que torna más impactantes las tasas precedentes³⁰.

Reconversión productiva, tierras y trabajo

El trabajo en los establecimientos rurales del oasis estaba a cargo de los peones permanentes, los temporarios y aquellos que hacían labores a destajo³¹. Estos últimos cobran especial relevancia en la presente investigación, como se verá más adelante. La reconversión de las antiguas haciendas de pastos y cereales en exclusivas y modernas explotaciones vitícolas se produciría más o menos en paralelo con la división de esas grandes propiedades para su venta en el mercado de tierras, mercado que multiplicaría su actividad al ritmo que imponía el desarrollo de la vitivinicultura. En efecto, el aumento de la población y de la actividad económica –superlativo por cierto– ponían la tierra en valor y terminaban con el “barbecho social”³²; y los propietarios aprovechaban los incentivos fiscales otorgados por el Estado provincial (hasta 1902 inclusive) para iniciar plantaciones de viñedos o atraer potenciales compradores de tierras interesados en convertirse en viticultores. A través de información estadística se corrobora este proceso. En 1881, 4 años antes de la habilitación del servicio ferroviario, que sería un factor decisivo para el desarrollo vitivinícola, se hicieron en toda la provincia 309 operaciones de compra-venta de inmuebles –rurales y urbanos–, el 45% de las cuales (139) correspondieron al municipio capitalino, tal vez en su mayoría lotes o viviendas³³. En 1887, las operaciones de terrenos rurales cultivados e incultos fueron 358, co-

29. Rodolfo Richard-Jorba y Eduardo Pérez Romagnoli, “El proceso de modernización...”, op. cit.

30. Los cálculos han sido hechos sobre datos tomados de Rodolfo Richard-Jorba, “El mercado de trabajo rural en Mendoza...”, op. cit. Cuadro N° 1).

31. La Ley de Estancias de 1880 trataba en el Título XIII sobre “Patrones y empleados” e incluía a los trabajadores que servían en las estancias o en cualquier otro establecimiento rural. El artículo 120 define al empleado a destajo como “un verdadero empresario”, que cobrará por un trabajo determinado. (Gobierno de Mendoza. *Registro Oficial*; 1880, p. 241). Se garantizaba así la libertad laboral plena al inmigrante extranjero, poco propenso a trabajar por un salario y más dispuesto a hacerlo a destajo, como reconocía Lemos (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 63).

32. Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., op. cit., p. 165.

33. *Estadística General de la provincia de Mendoza* Boletín N° 1, junio de 1882, p. 25.

respondiendo a la capital sólo el 3,6% (13) con una superficie de 48 ha, sobre un total de 226.419 ha³⁴. Esta cifra indica el comienzo de un proceso de parcelamiento de grandes propiedades en toda la provincia, pero también de una fuerte especulación inmobiliaria. En 1904, momento de crisis económica, se transfirieron 1.650 propiedades -26% (435) en la capital-, por un total de 2.613.086 ha (345.878 cultivadas, 78.209 cultivables, 850 con viñas y el resto inculto); en 1905, con la economía en recuperación, se hicieron 2.046 operaciones -20% (408) en la capital- que comprendieron 5.970.818 ha (362.387 cultivadas, 15.485 cultivables, 2.030 con viñedos y el resto inculto)³⁵. Por último, en 1911, las transferencias fueron 3.589 -17% (620) en la capital-, por un total de 2.390.655 ha (65.286 cultivadas, 686.256 cultivables, 1.819 con viña y el resto inculto)³⁶. Como se observa en todos los casos, predominan las transferencias de tierras sin viñedos, más baratas y rápidamente fraccionables e incorporables al cultivo "estrella". Esto se comprobará más adelante, cuando mostremos cómo se construyó el paisaje vitícola. Cabe destacar que la especulación que movía el mercado de tierras se percibe en las superficies transferidas. En efecto, las tierras con derecho de riego (cultivadas y cultivables) superaban largamente el tamaño de los oasis³⁷.

Un ejemplo presentado en un trabajo anterior³⁸ ilustra cómo se producía la reconversión hacia la viticultura y la demanda laboral que generaba. Se trata del establecimiento El Trapiche, situado en Godoy Cruz, al sur de la capital, propiedad de Tiburcio Benegas, uno de los primeros en acogerse a los beneficios de las políticas fiscales de promoción del viñedo. A fines de 1887, El Trapiche estaba en su etapa de especialización agrícola y se preveía llegar a 200 ha de viñas en el invierno de 1888. Sesenta peones atendían las nuevas plantaciones de vides (poco más de 100 ha), estimándose otro tanto para preparar los restantes terrenos hasta

34. *Anuario Estadístico de la Provincia de Mendoza correspondiente al año 1887* Mendoza, 1889, p. 124.

35. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la provincia de Mendoza correspondiente al año 1906* Mendoza, 1907, pp. 146-148. Los terrenos cultivables eran aquellos que tenían derecho de riego, definitivo o eventual; en tanto los "incultos" correspondían a tierras fuera de las áreas irrigadas, en general dedicadas a la cría de ganado o a la extracción de leña.

36. *Anuario de la Dirección General de Estadística de la provincia de Mendoza correspondiente al año 1911*, Mendoza, p. 249.

37. Las tierras cultivadas en Mendoza, registradas en 1888, 1895 y 1914, sumaron 86.603, 107.024 y 267.440 ha, respectivamente (Segundo Censo Nacional. 1895, Tomo 3-Económico y Social, Cap. IX, pp. 177-179, para los dos primeros años; y Tercer Censo Nacional, 1914, Tomo V, Vol. 1, p. XIII. El dato de este año ha sido corregido por el autor). Estas cifras acreditan la rápida "circulación" de la propiedad de la tierra ya cultivada en 1904 y 1905. El movimiento registrado en 1911 parece indicar un proceso de acaparamiento de tierras con riego -cultivables- combinado con el fraccionamiento para la expansión de los oasis, tema que será objeto de otra investigación.

38. Rodolfo Richard-Jorba, "La modernización vitivinícola...", op. cit.

completar el total de viñedos planificados³⁹. A ellos se agregarían los obreros de la bodega.

El trabajo en las nuevas explotaciones vitícolas difería del realizado en las grandes propiedades dedicadas a engorde o cría de ganado en la intensidad del empleo de mano de obra. Mientras la gran hacienda-estancia El Melocotón, situada en Tunuyán, al suroeste del oasis Norte tenía 14 capataces y 225 peones para atender casi 4.000 ha cultivadas y alrededor de 40.000 de campos de cría, El Trapiche ocupaba 120 peones, entre permanentes y temporarios, para cuidar el viñedo implantado y acondicionar los nuevos terrenos hasta llegar a las 200 ha previstas de exclusivo cultivo vitícola⁴⁰. La fase industrial operaba de modo semejante: la bodega El Trapiche, en 1895, tenía 14 personas empleadas todo el año y, en vendimia, ocupaba 204 trabajadores. Este no era un caso aislado⁴¹ sino un fenómeno generalizado de aumento de la demanda de trabajadores permanentes que requería la especialización vitivinícola, pero, sobre todo, de la extraordinaria demanda estacional para cosechar la uva y elaborar los vinos. La rápida expansión del nuevo cultivo requería de una masiva oferta de peones y obreros que, pese a los grandes contingentes de inmigrantes arribados desde los 90, tardó en ser satisfecha.

Si a fines de los 80 todo seguía igual para la alfalfa y los cereales⁴², la viticultura registraba progresos importantes, como ya se dijo, comenzando con aumentos en los rendimientos de mosto en virtud del empleo de nuevas técnicas de riego, preparación de la tierra, poda y conducción de las cepas⁴³. A partir de los 90, el desarrollo del mercado laboral vitivinícola me-

39. *Los Andes* N° 914, Mendoza, 15-11-1887, p. 1

40. El Melocotón empleaba 1 peón por cada 18 ha cultivadas, o 1 por cada 196 ha en total (cultivos más campos de cría). El viñedo de El Trapiche, en cambio, requería la labor de 1 peón por cada 1,7 ha. (Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural en Mendoza...", op. cit.). Este último dato confirmaría que las estimaciones de Pavlovsky de 1894, con el ajuste que sugieren (Nota 10), se aproximarían a un promedio no alejado de la realidad.

41. Otros ejemplos, con proporciones variables, confirman el impresionante incremento que significaba (y significa) el trabajo temporario en las bodegas. El italiano Luis Cremaschi trabajaba su bodega todo el año con un ayudante y en vendimia empleaba 60 trabajadores. Otra firma de italianos, Antonio Tomba y Hnos tenía 40 obreros permanentes y adicionaba 75 en vendimia. En fin, el francés Carlos Dellaballe ocupaba 12 y 195 respectivamente (*Archivo General de la Nación-AGN* Segundo Censo Nacional 1895, Económico y Social, Legajo 190, Boletín 34-Fabricación de vinos de uva). A escala global, para 1895, los datos del empleo industrial indican que 2.026 personas tenían ocupación estable en las bodegas, incluyendo mujeres y niños, y 8.434 trabajaban en época de vendimia. En 1910, el personal permanente alcanzaba 4.718 individuos y 17.042 se incorporaban en vendimia. (Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural en Mendoza...", op. cit.).

42. Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 86.

43. Rodolfo Richard-Jorba, "Hacia el desarrollo capitalista en la provincia de Mendoza. Evolución de los sistemas de explotación del viñedo entre 1870 y 1900", en *Anales de la Sociedad Científica Argentina* Vol. 224, N° 2, Buenos Aires, 1994.

jaría sustancialmente el ingreso de los trabajadores. Aunque la viña y la bodega requerían personal temporario, también demandaban, como se acaba de exponer, trabajadores permanentes en número superior al de cualquier otra actividad agropecuaria o de transformación (molinería), y algo más calificados para realizar labores culturales u operaciones industriales. Conseguirlos y mantenerlos conllevaba, por aquellos años, ofertar salarios atractivos, que variaban entre \$40 y 75 m/n⁴⁴. Sin embargo, desde los comienzos del siglo XX, las primeras crisis de la vitivinicultura y factores externos a la región contribuirían a alterar el mercado de trabajo del sector. Tanto los trabajadores permanentes como los temporarios, con empleos poco estables los primeros y absolutamente precarios los segundos, se movilizaban permanentemente entre el campo y la ciudad, en el marco de los pequeños espacios de los oasis, buscando mejorar sus ingresos o complementar los del núcleo familiar⁴⁵. Pero, además, un gran número de trabajadores que sólo accedían a empleos temporarios eran tentados para trasladarse fuera de la provincia, de modo que la *migración golondrina* podía afectar la oferta laboral local en el período de máxima demanda: la vendimia⁴⁶.

44. Rodolfo Richard-Jorba, "El mercado de trabajo rural en Mendoza...", op. cit. La atracción de los mercados urbanos en los minúsculos oasis debió influir también en esta elevación del ingreso, tema que aún debe ser investigado.

45. En las postrimerías del siglo XIX y comienzos del XX esta movilidad, básica en un mercado libre, era observada por diversos autores de la época (Pedro Arata et al, "Investigación Vinícola", en *Anales del Ministerio de Agricultura -Sección Comercio, Industrias y Economía* Tomo I, N° 1, Buenos Aires, 1903, p. 126; Juan Bialek Massé, Informe..., op. cit., p. 884). En 1992, P.eto y Choren destacan también la movilidad de la población. Transcriben, además, una fuente que describe estas migraciones temporarias relacionándolas, por una parte, con áreas en desarrollo y áreas deprimidas y, por la otra, con el trabajo estacional de las cosechas: "Nuestra campaña progresa en algunos puntos y está estacionaria en otros, Belgrano, Guaymallén revelan un creciente progreso... poseen tierras, que van siendo cultivadas por nuevos ocupadores (sic)...; /en cambio/... Maipú, Luján, con grandes propietarios, donde hay más proletariado (sic), más población flotante que fija, más emigración que inmigración [...] Basta una ligera vista a los departamentos... los grandes establecimientos agrícolas, viñedos... explotación agraria que se puebla de brazos en determinadas épocas, en la cosecha y después desiertos, el obrero va a otra parte [...]" (El Diario, Mendoza, 26-1-1897, citado por María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo familiar...", op. cit., pp. 124 y 125).

46. En 1902 se ofrecieron pasajes y un jornal de \$3 por día, durante 3 meses, a peones argentinos, para ser enviados a trabajar en barracas, mercados de frutos y cargar bolsas y fardos en Buenos Aires. El objetivo, en este caso, fue romper las huelgas que cumplían los trabajadores del Mercado Central, ferroviarios, etc (*Los Andes* N° 5.301, Mendoza, 21-11-1902, p. 6). Este ofrecimiento se hizo en época de baja demanda local, de modo que aquellos que viajaron pudieron participar, a su regreso, en las labores vendimiales en viñas y bodegas (marzo, abril y días de mayo). Sin embargo, en otra ocasión, la demanda originada en la pampa húmeda y el litoral afectó considerablemente la vendimia. "Con muchas dificultades se viene levantando este año la cosecha de uva. La demanda de brazos ha sido considerable, luchándose hasta ahora con la escasez de peones. Las causas de esta crisis de trabajadores responden en primer término al éxodo /de/ este año, llevándose cientos de trabajadores al litoral, especialmente a la provincia de Santa Fe. Los jornales remuneradores que se han ofrecido, amén de los gastos de pasaje, etc., han facilitado esta emigración temporaria de los peones mendocinos, que tantos perjuicios ha causado a la provincia" (Centro Vitivinícola Nacional, *Boletín* N° 79., Buenos Aires, abril de 1912, p. 2112).

Junto con los trabajadores irían surgiendo rápidamente otros actores que gozarían de las preferencias de los propietarios.

La multiplicación de las uvas. Nuevos actores y antiguas raíces: los contratistas

El accionar del Estado provincial, promotor de la especialización económica, el decisivo papel de la creciente red ferroviaria, que integraba muy rápidamente el territorio nacional permitiendo la formación de un amplio mercado interno y la gran inmigración de europeos mediterráneos, dinamizaron la demanda de vinos y la hicieron crecer exponencialmente. Ciertamente, no sólo se resolvió la conexión entre espacios productores y mercados de consumo y se mejoró la capacidad de transporte, sino que, además, los nuevos habitantes fueron consumidores pero también transmisores de sus pautas de consumo a la población nativa. Es decir que estos factores, combinados, abrieron paso al desarrollo capitalista en Mendoza a través de la implantación del modelo vitivinícola, lo que implicó ampliar los espacios irrigados a partir del desarrollo de nuevas infraestructuras de riego y de transporte y difundir una agricultura tecnificada altamente productiva⁴⁷. Cabe preguntar, entonces, cómo actuó el factor trabajo para posibilitar ese desarrollo agrícola y la consecuente producción de nuevos espacios. En parte, como hemos visto, se amplió la oferta de trabajadores, aunque eso no fue suficiente. Si bien los peones participaron en el trabajo en la viña, desde la plantación hasta los cuidados de varios años para su correcta evolución y fructificación, y –sobre todo– en las tareas vendimiales que marcaban el fin del ciclo agrícola y el comienzo del industrial, hubo otras figuras claves que adquirieron rápida presencia: los *contratistas*⁴⁸.

Consideramos que diversas experiencias previas basadas en relaciones de producción en las que los propietarios buscaban valorizar las tierras con la menor inversión posible, contribuyeron a la emergencia de

47. En 1875 el oasis Norte tenía 78.842 ha cultivadas (estimación), que se ampliaron a 90.734 en 1895 y llegaron a 164.836 en 1911. Incluyendo el oasis Sur (San Rafael), la provincia tenía, en esas fechas, 82.052 (estimación), 107.024 y 214.753 ha, (Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., op. cit., p. 99; y *Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza correspondiente al año 1911*, p. 361). La expansión del viñedo está expuesta en el Cuadro N° 1. En 1884 se modernizó mediante ley provincial toda la normativa sobre agua y riego y, desde fines de los 80 y en los 90, comenzó la ampliación y modernización de la infraestructura de irrigación. Entre otras obras destacables, se construyeron los diques derivadores sobre los ríos Mendoza (1889) y Tunuyán (1895).

48. La palabra "contratista" aplicada a un agente dedicado a la actividad vitícola, la detectamos en contratos protocolizados desde 1884, lo que no significa que su uso no sea anterior.

estos nuevos actores sociales⁴⁹, un colectivo que, sin embargo, presentaría tipos bien definidos.

Entre finales del siglo XIX y la segunda década del XX los contratistas, tal como los conocemos hoy, habían alcanzado amplia difusión y, posiblemente, fueran mayoría entre quienes tenían a su cargo el manejo técnico de las explotaciones vitícolas. Sin embargo, ni las estadísticas provinciales ni las fuentes censales, hasta 1914 inclusive, lo explicitan, lo que nos hace suponer que este agente era un trabajador más y, consecuentemente, no se lo consideraba dentro de las variantes que se presentaban en las formas de tenencia o de gestión de la tierra en producción. Los datos disponibles señalan una notable dominancia de las explotaciones a cargo directo de sus propietarios, mientras que los arrendatarios -sobre los que volveremos- y los medieros⁵⁰ eran actores minoritarios.

En realidad, quienes eran denominados genéricamente contratistas constituían un conjunto de varios actores sociales, en general diferenciables, porque sus funciones dentro de la estructura económica eran muy específicas y definidas, y participaban de la división social del trabajo, lo que no impedía que, en ciertos casos, un mismo agente cumpliera roles diversos. Se relacionaban con los propietarios, además, en niveles de distinta jerarquía, aunque siempre desde posiciones subordinadas.

Por supuesto, para la actuación de estos grupos se necesitó la decisión de los propietarios de poner en valor sus tierras, si eran incultas, o reconvertir las explotaciones en marcha hacia el prometedor cultivo vitícola. Ello condujo a profundos cambios económicos y a transformaciones espaciales que tuvieron un impacto de tal magnitud que lograron bo-

49. Rodolfo Richard-Jorba, Poder..., op. cit. Puede verse también el trabajo de Beatriz Bragoni y Rodolfo Richard-Jorba, "Acerca de la complejidad de la producción mercantil en Mendoza en el siglo XIX. ¿Solo comerciantes y hacendados?", en Jorge Gelman, Juan Carlos Garavaglia y Blanca Zeberio, *Expansión capitalista y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX*, Buenos Aires, La Colmena y U.C.P.B.A., 1999.

50. En 1895, el 20% del total de las explotaciones agrícolas eran arrendamientos y un 4% estaban entregadas en mediería, correspondiendo el resto al manejo directo de los propietarios. En 1914, los arrendatarios eran el 12% y el Censo no discrimina los medieros, incluyéndolos, presumiblemente, en los arrendamientos. Tampoco menciona a los contratistas dentro de las profesiones y/o empleos agrícolas. Una posibilidad es que hubieran sido incluidos en la categoría "empleados", 830 personas encargadas de explotaciones, un 10% del total (7.937), aunque resulta más verosímil suponer que estos casos fueran administradores de las fincas. Lo más probable es que muchas de las fincas que figuran trabajadas directamente por sus propietarios (77%), tuvieran contratistas para manejar las viñas, cultivo que, en 1914, estaba presente en 6.160 explotaciones (Rodolfo Richard-Jorba, "La región del centro-oeste argentino. Economía y sociedad. 1870-1914"-mimeo, 2000-, con datos de censos nacionales). A fines de la década de 1950, más del 80% de las explotaciones estaba en manos de contratistas (Mariano Zamorano, "El viñedo de Mendoza", en *Boletín de Estudios Geográficos* N° 23, Mendoza, UNCuyo, 1959, p. 87). En 1968, esta figura estaba en plena decadencia y sólo tenía presencia en el 34% de los viñedos (Instituto Nacional de Vitivinicultura, *Resultados del III Censo Vitícola Nacional* Mendoza, 1969, p. 42).

rrar de la memoria colectiva, local y nacional, a la Mendoza ganadera y reconocerla, hasta el presente, como la provincia vitivinícola por antonomasia, poseedora de un cierto halo mitológico sobre su génesis⁵¹, en la que el *contratista* fue un actor central.

En un trabajo pionero, Salvatore supuso que el actor social llamado *contratista* surgió hacia 1880 para solucionar la baja oferta de trabajo y como “[...] un medio de disciplinar, controlar y organizar a los trabajadores criollos”⁵². Para nosotros, sin embargo, resulta indudable que, en general, los contratistas fueron un tipo particular de trabajador. Respecto de su rol en el disciplinamiento de los trabajadores, la evidencia reunida nos indica claramente que el pequeño territorio irrigado mendocino funcionaba con una actividad agrícola tricenaria y que el trabajo, basado en el uso de la mano de obra, era eficiente. La tradición agrícola y el constante aumento de la producción de forrajes y cereales son demostrativos de que la mano de obra local estaba entrenada y era disciplinada⁵³. Consecuentemente, no hubo una institución “ordenadora” y “disciplinadora” de la mano de obra, el *contratista*, surgido como una creación ideada por la elite local. Esa visión no considera las previas experiencias económicas y sociales que, en su evolución, posibilitaron la gran transformación capitalista que condujo a la especialización vitivinícola. Hubo antecedentes que condujeron al “contratista” como resultado de un proceso de complejas interacciones sociales, económicas y geográficas.

La palabra *contratista*, como venimos señalando, remite en el imaginario local a un solo tipo social que conserva vigencia en el presente, aunque en vías de desaparición, esto es el encargado de todas aquellas labores culturales que demanda mantener en óptimas condiciones de producción una finca vitícola, a cambio de lo cual recibe un salario y, simultáneamente, una parte de la cosecha⁵⁴. Sin embargo, hubo cuatro tipos

51. Una creencia, muy difundida popularmente, percibe a Mendoza como un desierto hasta la llegada de los inmigrantes europeos, quienes construyeron los oasis y los transformaron en el vergel vitivinícola. Otro mito señala a esos inmigrantes desarrollando la vitivinicultura sólo con la fuerza de sus brazos, es decir a partir de orígenes muy humildes, como obreros o contratistas de viña.

52. Ricardo D. Salvatore, “Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920”, en *Desarrollo Económico* N° 102, Buenos Aires, 1986, p. 230.

53. La estructura de campos cerrados del oasis, similar al *bocage* francés, aseguraba el estrecho control del trabajador; y en el secano, en las “estancias”, el aislamiento conformaba núcleos productivos donde el fenómeno adquiría ciertas similitudes. Existían otras numerosas formas de control y de coerción, de modo que si un peón no tenía disciplina laboral debía enfrentar muchos problemas en su vida cotidiana (Rodolfo Richard-Jorba, “El mercado de trabajo rural en Mendoza...”, op. cit.).

54. En el período que investigamos, el contratista recibía una suma fija, de monto variable, por hectárea. Ese pago era asimilable a un salario. La participación en la cosecha ha sido variable en el tiempo, pero en nuestro período osciló, en general, entre el 2 y el 5%. Podía recibir la uva o el dinero, una vez que el propietario la hubiese vendido. En décadas posteriores este contratista recibía hasta el 8%. Desde la sanción de la ley provincial N° 1578 –Estatuto del Contratista de viñas y frutales– al promediar el siglo XX, este agente es un trabajador asalariado que recibe como incentivo un 18% de la cosecha.

bien definidos de contratistas: el *contratista de plantación*; el *contratista de mantenimiento*, que consideraremos la figura *clásica* o, simplemente, *contratista de viña*; y un tercer tipo que denominaremos *mixto*⁵⁵. Estos tres agentes estaban directamente involucrados en la etapa agrícola. Un cuarto tipo, el *contratista de trabajadores*, era, como en otras regiones del país, un agente encargado de reclutar cosechadores y, en ocasiones, peones de bodegas en tiempos de vendimia. En general estos contratistas concentraban la dispersa fuerza de trabajo temporaria y la articulaban con las necesidades de muchos bodegueros, que la requerían para asegurarse la recolección de la uva y para las iniciales tareas de la elaboración de vinos.

Los cuatro tipos figuran, sea con una ligera mención o con una breve descripción, en trabajos de autores contemporáneos de la etapa estudiada y también en la historiografía reciente⁵⁶. Además de la efectiva difusión que tuvieron los contratistas en el tiempo y en el espacio, su actuación ha quedado registrada en múltiples fuentes editadas, pero también en documentación privada. No sucede lo mismo, por obvias razones, con los viñedos gestionados por sus propietarios, fueran los grandes o medianos con el auxilio de administradores, capataces y peones, o los pequeños, con su trabajo familiar. Y aquí surge una diferencia importante que tiene relación directa con el reclutamiento de mano de obra: el propietario debía asegurarse por sí o con los capataces o, inclusive, con la participación de los *contratistas de trabajadores*, la captación de peones; en cambio, el *contratista de viña* y el *de plantación*, aunque también podían requerir peones, lo hacían de manera ocasional⁵⁷

55. El *contratista de plantación* como veremos en detalle, era el encargado de implantar los viñedos. El *contratista de viña* como fuera mencionado, era un actor pasible de ser considerado un semi-trabajador o un semi-empresario encargado del mantenimiento -junto con su familia- de un viñedo de 10 a 15 ha, a cambio de una suma fija por ha trabajada y de una participación en la cosecha. El tipo *mixto* combinaba los precedentes, es decir, iniciaba la plantación y, en el momento de entregarla, se hacía cargo de mantener la finca en producción.

56. Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit.; Centro Comercial, Agrícola e Industrial, *Memoria descriptiva y estadística de la Provincia de Mendoza* Mendoza, Tip. La Perseverancia, 1893; Pedro Arata et al, "Investigación...", op. cit.; Juan Bialek Massé, Informe sobre..., op. cit.; Juan Alsina, *El obrero en la República Argentina* Buenos Aires, 1905, etc. Algunos de los trabajos recientes corresponden a Ricardo Salvatore, "Control...", op. cit.; María R. Prieto y Susana Choren, "El trabajo...", op. cit.; Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., op. cit. y "Modelos vitivinícolas en Mendoza (Argentina)...", op. cit.; Ana Mateu, *Empresa y trabajo vitivinícola: las condiciones laborales en una finca de Mendoza - Argentina (1919-1927)*, ponencia presentada en las XVII Jornadas de Historia Económica, Tucumán, 2000 (mimeo), etc.

57. En un contrato de plantación de viña, el italiano Adrián Margaretta, estaba obligado, entre otras cosas, a proporcionar dos peones "cuando las autoridades de agua lo soliciten" (*Archivo Histórico de Mendoza-AHM*, Protocolos notariales N° 517, fs. 701, año 1893 - en adelante, Protocolos). Este es un típico caso de trabajo temporario porque anualmente, durante el periodo invernal de corta de agua, se limpian los cauces de la red de riego, para lo cual cada regante debe hacerse cargo del acondicionamiento del canal en una extensión lineal relacionada con la superficie del predio irrigado.

pues lo habitual era que se emplearan a sí mismos y a su grupo familiar para ampliar su ingreso⁵⁸. Lemos decía en 1888 que “[...] *Es muy general que los trabajadores, tanto criollos como extranjeros (sic) contraten la plantación de viñas a entregarlas frutales [...]*”⁵⁹. El Ing. Pavlovsky, en 1894, ratificaba la condición de estos actores cuando sostenía que los contratos (de plantación o de mantenimiento) estaban generalizados, y agregaba que “[...] *no se hacen por medio de empresarios, sino con cuadrillas de trabajadores, obligándose a trabajar cada uno de sus miembros. En tiempos de apuro, ellos se hacen ayudar por peones que alquilan [...] Este sistema es muy moralizador y al mismo tiempo muy cómodo. El contratista no necesita que lo apuren, a él le conviene no perder tiempo para no verse obligado a alquilar gente de afuera, casi siempre ellos se hacen ayudar por las mujeres y niños [...]*”⁶⁰. Además, si recorremos los avisos clasificados de los periódicos en los que se pedían u ofrecían trabajadores para las viñas, la gran mayoría incluía a la familia como elemento necesario para conseguir la ocupación⁶¹; en cambio, cuando se trataba de una explotación por administración, no figuraba la parentela⁶². Aunque esta cuestión debe ser profundizada, la información reunida hasta el presente sugiere que los propietarios que gestionaban directamente sus fincas, también seleccionaban su personal y que los contratistas realizaban las tareas con su familia, apelando al empleo externo sólo en ocasiones y en caso de extrema necesidad.

58. Pedro Arata et al, “Investigación...”, op. cit.; Juan Bialet Massé, Informe sobre..., op. cit. Este autor criticaba, precisamente, que los inmigrantes hicieran trabajar a sus hijos pequeños (p. 884). Otra fuente, mas tardía, dice que “La cantidad de hectáreas que afecta cada contrato varía en relación a la capacidad de trabajo de cada familia pues trabajan padres, hijos, hermanos, etc. y aun mismo a la capacidad financiera del contratista que tomando obreros a sueldo o a destajo puede atender una mayor extensión...” (“Memorial”, presentado por la Sociedad Vitivinícola de Mendoza a una Comisión del Senado de la Nación que estuvo en la Provincia, publicado por el diario *Los Andes* del 19 al 22-12-1929, Mendoza, 21-12-1929, p. 3). Prieto y Choren demuestran la gran magnitud que alcanzaba el trabajo familiar (alrededor de un 40%) entre los pequeños propietarios y los agricultores sin tierra (incluyendo a los contratistas de viña en este grupo) (María R. Prieto y Susana Choren, “El trabajo...”, op. cit.).

59. Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 97.

60. Aarón Pavlovsky, La industria..., op. cit., p. 19

61. Algunos ejemplos son indicativos al respecto: “Se desea cuidar diez a veinte hectáreas de viña... Diríjase por carta a las iniciales L.H. Hno.” (*Los Andes* Nº 3269, Mendoza, 1-1-1896, p.3). “Agricultores. Se precisa una persona con algún capital para entregarle... un terreno de veinticinco hectáreas... Se prefiere familia extranjera...” “Contratistas italianos para cuidar o plantar viñas, compuesta la familia de padre y madre y cuatro hijos mayores de 25 años, se ofrecen...” (*Los Andes* Nº 3300, Mendoza, 8-2-1896, p. 3). “Contratista. Se prefiere uno con familia para cultivo...” (*Los Andes* Nº 3350, Mendoza, 14-4-1896, p. 3). “Se necesita una familia competente en viticultura...” (*Los Andes* Nº 6667, Mendoza, 11-4-1907, p. 1). “Se necesitan contratistas con familia para cuidado de viña” (*Los Andes* Nº 6684, Mendoza, 1-5-1907) (resaltados nuestros).

62. “Capataz competente para todos los trabajos de viña... precisa el que suscribe...” (*Los Andes* Nº 3350, Mendoza, 14-4-1896, p. 3). “Capataz. Se necesita uno que atienda los trabajos de cultivo de viña. Hombre formal, casado sin hijos -y sin vicios-...” (*Los Andes* Nº 3357, Mendoza, 14-4-1896, p. 3) (resaltado nuestro).

En este trabajo nos extenderemos en el análisis del contratista de plantación porque fue un actor central en el proceso de rápida difusión territorial del viñedo y, por ende, un constructor del paisaje vitícola, forma espacial a cuyo mantenimiento contribuyó posteriormente el aún vigente contratista de viña.

El contratista de plantación

Fue una figura central en el proceso de modernización y en la consolidación de la vitivinicultura como el motor de la economía mendocina; también actuó como un agente geográfico primario como modelador del paisaje vitivinícola.

Este contratista pactaba con el propietario de la tierra hacerse cargo de implantar viñedos en determinadas superficies, mediante la reconversión productiva de la explotación, la incorporación de terrenos incultos o ambas cosas. Las condiciones contractuales eran muy variadas (duración, tecnologías a introducir, infraestructura y edificios a construir, pago de impuestos, provisión de implementos, etc.), aunque en la mayoría de los casos el contratista percibía, al término del período fijado, una suma de dinero por cada cepa implantada y se apropiaba del fruto de una o varias cosechas. Esto último tuvo influencia en la dirección que tomó el modelo vitivinícola, orientado a la gran producción de masa con ausencia de calidad. Este fue un aspecto muy negativo para la moderna agroindustria, en el que los contratistas de plantación tuvieron una responsabilidad, al menos parcial, por lo que recibieron fuertes críticas de expertos de la época estudiada⁶³.

Estos agentes, modelos de trabajadores "a destajo", eran considerados, como hemos visto, "verdaderos empresarios" por la Ley de Estancias de 1880⁶⁴, figura que aseguraba plena libertad laboral al inmigrante europeo. En efecto, los inmigrantes fueron un factor clave en la caída de los instrumentos coactivos extraeconómicos dictados y aplicados por el estado provincial y los municipios mendocinos en las tres últimas déca-

63. Arata sostenía que la poda de las vides en los primeros años se hacía de manera defectuosa porque al "... realizarse estos trabajos por contratistas que... ganan un tanto por ciento por planta y más la cosecha del tercer año, es la causa de que se descuide la buena dirección del tronco y los brazos, para acelerar la producción de racimos..." (Pedro Arata et al, Investigación..., op. cit., p. 119). Agreguemos que los propietarios procedían del mismo modo (Rodolfo Richard-Jorba, "Hacia el desarrollo capitalista...", op. cit.).

64. Como tenían un ingreso relacionado con determinada cantidad y calidad de trabajo, el Estado los categorizaba como empresarios, desligándolos de relaciones de dependencia formal de los propietarios rurales, pero Pavlovsky los identificaba sin dudar entre los trabajadores.

das del siglo XIX. Además de rechazar cualquier forma de coacción, el trabajo a destajo les resultaba más rentable y acorde con sus proyectos de vida⁶⁵.

En los contratos protocolizados hay un predominio casi exclusivo de inmigrantes europeos, lo cual, sin embargo, podría explicarse por el hecho de que el propietario seguramente no conocía a quien pondría al frente de su explotación y buscaba un reaseguro ante posibles incumplimientos⁶⁶. Aunque resulte paradójico, la realidad documental parece indicar que, en numerosos casos, el sobrevalorado extranjero debía garantizar el cumplimiento de los trabajos pactados, mientras que con el siempre vilipendiado trabajador criollo americano no habrían sido necesarias tales garantías⁶⁷.

Este actor, considerado “empresarial” por el Estado, era en realidad un trabajador con una importante calificación técnica⁶⁸ y pactaba con el propietario condiciones que le aseguraban, en general, un ingreso significativo e, inclusive, la posibilidad de acceder rápidamente a la propiedad de la tierra, momento en que sí podría adquirir el *status* de “empresario”.

65. (Rodolfo Richard-Jorba, “El mercado de trabajo rural en Mendoza..., op. cit.).

66. Lemos consideraba habituales estos incumplimientos, que perjudicaban al propietario. Los atribuía a que el cultivador “... se apresura a hacerse adelantar dinero y, cuando llega el término, se encuentra en descubierto y sin las plantaciones que le asignaba el contrato. No siendo (como no lo son en la gran mayoría de los casos) los inmigrantes personas capaces de solvencia, resulta el propietario defraudado” (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 97).

67. En diálogo con el viajero Huret, hacia 1909, un poderoso bodeguero integrado, el italiano Domingo Tomba, dice: “*Los viticultores* (contratistas de plantación y/o de viña) *son en su mayoría chilenos, preparados mucho tiempo antes que nuestros braceros criollos para las minuciosas faenas que exige la viña [...]*” (Jules Huret, *En Argentine; de la Plata a la cordillera des Andes... (La Argentina, del Plata a la Cordillera de los Andes)*. París, Fasquelle, 1913, p. 230. Esta afirmación nos lleva a suponer, con bastante certeza, que los trabajadores criollos, chilenos en este caso, intervenían activamente en la viticultura, como asalariados o como trabajadores a destajo. Hasta el momento no hemos hallado contratos protocolizados, lo que puede deberse a que se hacían “de palabra”, en un marco de relaciones personales y confianza muy estrechas, o bien, se firmaban sin llevarlos a escritura pública, lo que indica también un alto grado de certidumbre, para ambas partes, de que serían cumplidos.

68. Esta calificación debe ser entendida en un contexto local en el que los estudios de suelos, clima, ampelografía y enología eran casi inexistentes y los que comenzaban en la Escuela de Agricultura tenían todavía un bajo impacto. Por lo tanto, se tendía a sobrevalorar los conocimientos formales o empíricos que pudieran exhibir los inmigrantes. Sin embargo, entre estos “expertos” viticultores deben haber existido numerosos incompetentes (también timadores), porque en varios contratos se incluían cláusulas de resguardo para el propietario. Por ejemplo, Francisco Alvarez entregó al francés Gustavo Labadié una finca de 19 ha en Maipú para que las plantara con viña. En la cláusula séptima se establecía que en los dos primeros meses Labadié no recibiría su paga hasta que el dueño comprobara “su competencia en el trabajo” (AHM Protocolos N° 434, fs. 292v, año 1888). En otro ejemplo, el italiano Adrián Margareta debía plantar en una finca 7,8 ha de viña en el primer año y otro paño igual con alfalfa. El propietario le daría, al término del contrato, “...en remuneración de los trabajos que éste hará y siempre que cumpla... diez cuadras o sean quince hectáreas siete mil doscientos cincuenta metros cuadrados...” (AHM Protocolos N° 517, fs. 701, año 1893, resaltado nuestro).

Por cierto, numerosos europeos poseían un bagaje técnico formalmente adquirido en sus países, aunque en su mayoría sólo portaban conocimientos empíricos y hasta podían ser analfabetos⁶⁹. Sin embargo, estos trabajadores, más o menos generalizadamente poseían una característica común: los motivaba la posibilidad de hacer ganancias rápidas y convertirse en viñateros, bodegueros o integrar ambas actividades. Para lograr ese objetivo, asumían riesgos (por ejemplo, pérdidas de plantas o de cosechas por heladas, granizo, langosta o interrupción de las dotaciones de agua de regadío⁷⁰), lo que señala una actitud que podemos calificar de “empresarial”. Probablemente, esa actitud frente al riesgo hace nítida la diferencia con el “contratista de viña” (criollo e inmigrante), que sólo ofrecía la fuerza de sus brazos a cambio de un ingreso fijo y de una cierta proporción de las cosechas. Sin embargo, este último agente podía llegar a “empresario” luego de un muy lento proceso de acumulación.

En los contratistas de plantación consideramos que está el origen del mito, ya mencionado, acerca de la construcción de fortunas considerables a partir del solo trabajo manual, más característico del contratista de viña. La desaparición de aquel actor en la tercera década del siglo XX sirvió para la fusión con el contratista de viña, sobreviviendo una figura única representada por este último. Esto se explica porque el contratista de plantación desapareció efectivamente cuando, por factores diversos y concurrentes, la expansión del cultivo se hizo más lenta. En 1929, un documento del sector empresarial destacaba que en los contratos de plantación extensos, los contratistas “[...] que realizaban operaciones de este género debían disponer de capital, pues era de su cargo el pago de la madera, alambre, animales... pero el negocio resultaba casi siempre lucrativo, pues dando fruto la cepa el tercer año de plantada obtenían la totalidad de la uva de 7 a 8 cosechas en los contratos de 9 a 10 años. Muchos de los actuales grandes industriales de la provincia, fueron en su época contratistas que se enriquecieron... Esta forma está en desuso [...]”⁷¹. Agrega esta fuente que sólo conservaban vigencia los contratos de plantación de 3 años, en los que el contratista

69. El italiano Felipe Rutini, fundador de la bodega La Rural en 1889, una de las más prestigiosas de Mendoza, era técnico agrícola egresado de la Reale Scuola Pratica di Agricoltura Antonio Orsini, en Ascoli-Piceno (Adolfo Cueto, *Bodega La Rural y Museo del Vino* Mendoza, 1987). Un caso de contratista analfabeto puede verse en *AHM* Protocolos N° 564, fs. 120v, año 1896.

70. La falta de agua, en ocasiones, era contemplada, eximiéndose de responsabilidad al contratista. Este actor también debía hacerse cargo de la totalidad o parte de los impuestos, realizar construcciones de viviendas y galpones, adquirir a su cargo los postes, rodrigones, alambres, etc. A veces estos gastos e inversiones los compartía con el propietario.

71. “Memorial” presentado por la Sociedad Vitivinícola de Mendoza..., op. cit. en *Los Andes* 21-12-1929, p. 3. La apreciación de esta fuente nos exime de mayores comentarios, en cuanto al origen de algunas grandes fortunas y a la desaparición del contratista de plantación.

recibía un pago por cepa prendida y la mitad o la totalidad de la primera cosecha. Los contratistas de viña, en cambio, seguían presentes y se convirtieron en elementos imprescindibles para hacerse cargo de miles de explotaciones, hasta que la gran crisis del viejo modelo vitivinícola iniciada a fines de la década de 1970 y los cambios tecnológicos y de gestión empresarial en curso han determinado la casi desaparición de esta figura emblemática, como ya fuera mencionado.

De cualquier modo, aunque ese Memorial hace una muy buena síntesis del funcionamiento del sistema de contratos, no debe ser tomado como una norma única, sino matizado en función de la evidencia que surge de fuentes primarias. Estas confirman, por ejemplo, que algunos contratistas tuvieron orígenes muy humildes, mientras que otros disponían de capital –de importancia variable– para emprender las plantaciones, situación que era destacada en el momento de ofrecerse⁷². Es posible que muchos propietarios prefirieran plantadores provistos de capital a fin de disminuir el riesgo de contratar personas desconocidas, que ocasionaran gastos sin brindar la seguridad de la eficacia de su labor.

Los plantadores aprovecharon, además, el gran momento de expansión del viñedo promovido por el Estado, cuando faltaban recursos humanos capacitados para desarrollar el nuevo cultivo. Ello les permitió obtener importantes ingresos y acumular capital para convertirse en propietarios vitícolas o en grandes bodegueros⁷³, cuestión sobre la que volveremos.

Los contratistas de plantación fueron agentes modeladores del espacio geográfico. Junto con algunos propietarios introdujeron nuevas tecnologías agrícolas que aceleraron la modernización del viñedo. A partir de la decisión de los propietarios, el contratista expandió los oasis po-

72. "Agricultores. Se precisa una persona con algún capital para entregarle por adelantos un terreno de veinticinco hectáreas... Se prefiere familia Estranjera (sic)" (*Los Andes*, N° 3286, Mendoza, 23-1-1896, p. 3). "Contratistas - Contratistas. En el Alto Godoy, al lado de la estación del Trandino, se quiere plantar 11 hectáreas de viña. Se precisan contratistas o se da la propiedad por cinco años a condición de plantar todo con viña..." (*Los Andes*, N° 3315, Mendoza, 8-2-1896, p. 3). En la segunda variante, es obvio que el propietario no asumiría gasto alguno en cinco años. Otro aviso indicaba: "Se ofrecen 2 contratistas de viña italianos para cuidado de viña o plantación con \$4.000 de capital" (*Los Andes*, N° 6667, Mendoza, 11-4-1907, p. 1).

73. La documentación disponible hasta el presente permite establecer con cierta seguridad a qué tipo de contratistas pueden asimilarse ciertas personas. El tiempo que necesitaron para acceder a la propiedad de viñedos o bodegas es un buen indicio. Así, el mencionado Felipe Rutini, fue contratista en 1887. Dos años más tarde tenía viña y bodega propias. C. Panella era otro italiano que llegó a Mendoza en 1903 y trabajó como contratista; en 1905 tenía viñas propias y, en 1908, bodega. Estos casos pueden considerarse, con toda probabilidad, contratistas de plantación. Otros ejemplos, en cambio, aparecen iniciándose como contratistas, pero llegan a ser propietarios vitivinícolas 15 o 20 años más tarde, lo que sugiere un proceso de acumulación más lento, relacionado con los menores ingresos del contratista de viña (estos casos han sido tomados de Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., op. cit., pp. 313-315). Un caso emblemático fue el italiano Angel Furlotti, sobre el que se darán precisiones más adelante.

niendo en valor tierras incultas en su interior o ampliando sus dimensiones; al reconvertir las áreas cultivadas con alfalfa o cereales, construyó un nuevo paisaje, el vitivinícola. La dimensión del esfuerzo realizado a través del trabajo humano se puede apreciar en las cifras: en 15 años (1888-1902), se implantaron más de 70 millones de cepas⁷⁴, y aunque no puede atribuirse todo el mérito a los contratistas, no cabe dudas de que les correspondió una porción mayoritaria. En suma, estos actores jugaron un rol esencial en el desarrollo de la moderna viticultura capitalista mendocina. Y muchos de ellos fueron, sin duda, una combinación de trabajadores y empresarios, porque aprovechando coyunturas favorables que les proporcionaron altos ingresos, pudieron concretar objetivos importantes.

Los antecedentes. Arriendos y puesta en valor de la tierra

El contratista de plantación es el que registra antecedentes directos con anterioridad al desarrollo vitícola, porque los grupos propietarios, como dijimos, apelaban frecuentemente, aunque no de manera generalizada, a la utilización de formas de tenencia –en particular el arriendo– que tenían por objeto central la valorización de las tierras y, secundariamente, el compartir riesgos con los agentes encargados de transformar el espacio⁷⁵.

El arriendo, con larga tradición en Mendoza, fue uno de los medios de acceso a la tierra para numerosos agentes económicos, por ejemplo los inmigrantes; y, por ende, contribuyó a constituir una clase de pequeños viñateros. La tierra estaba subexplotada o permanecía inculta porque la escasez de población (y de trabajadores) y la fragmentación de

74. Cifras tomadas de Pedro Arata et al, *Investigación...*, op. cit., p. 189.

75. El arriendo era una antigua práctica. En 1853, por ejemplo, el gobernador Pedro P. Segura entregó en arriendo a Felipe Bascuñán, chileno, una estancia situada entre los ríos Atuel y Salado, aún territorio indígena, por 6 años. Bascuñán debía devolverla con 200 ha alfalfadas, cercadas y con un sistema de regadío construido. Pagaría \$200 anuales los dos últimos años. (*AHM* Protocolos N° 267, fs. 193, año 1853). Es decir que se entregaba la tierra a cambio de mejoras y el arrendatario usufructuaba plenamente el campo durante 4 años.

Vicuña Mackenna destacaba, en 1855, la migración de inquilinos chilenos a Mendoza, porque en esta provincia, decía, podían tener dignas condiciones de vida y obtener tierras “de balde” para ponerlas en producción, usufructuando la cosecha del primer año (Benjamín Vicuña Mackenna, “La Argentina en 1855”, en *La Revista Americana de Buenos Aires* Buenos Aires, 1936, p. 218).

Otros contratos fijaban condiciones distintas e incluían el pago de cánones durante todo el período, pero mantenían la obligación del inquilino de mejorar la finca y los cultivos (*AHM* Protocolos N° 280, fs. 258, año 1856; y 281, fs. 108v, año 1857); o bien, el arrendatario pagaba un canon, pero el propietario reconocía las mejoras al finalizar el contrato. Si el dueño no disponía de dinero, dicho reconocimiento se haría prorrogando el contrato para que el arrendatario usufructuara la propiedad hasta cancelar el monto de las mejoras (*AHM* Protocolos N° 283, fs. 48v, año 1858). Este último tipo de contrato tiene similitudes con los de plantación de viñas, en tanto muchos propietarios debían pagar por las mejoras introducidas, fueran construcciones u obras de riego, además, por supuesto, de los cultivos incorporados.

los mercados no hacían rentable su incorporación a la producción. Desde mediados de la década de 1870, con las transformaciones ya comentadas, muchos propietarios comenzaron a mejorar sus explotaciones o ampliaron las áreas cultivadas, que se irían valorizando hasta el momento en que la demanda de tierras justificara su fraccionamiento para la venta.

Los arriendos asumieron variadas formas –que no analizaremos en este trabajo–, y se mantuvieron en el tiempo, pero una variante de esta práctica es un antecedente directo del contratista de plantación. Se trata, como hemos visto, de aquella en que el propietario entregaba la tierra por un tiempo variable a cambio de mejoras. El agricultor que usufructuaba la finca, podía acumular un capital que posiblemente le permitiría comprar tierras. Si bien hemos registrado casos desde mediados del siglo XIX, todo indica que esta forma de arriendo se hizo más frecuente al promediar la transicional década de 1870⁷⁶.

En general, en estos contratos, los arrendatarios, muchos de ellos inmigrantes, quedaban obligados a efectuar mejoras en el sistema de riego, sembrar alfalfa, mantener en buenas condiciones los potreros y la viña vieja –cuando existía– y plantar nuevos viñedos, así como, en ocasiones, debían pagar los impuestos. A cambio, usufructuaban la propiedad y el ingreso generado⁷⁷.

76. Segundo Correas ofrecía una finca de 50,5 ha en Guaymallén, con casas, arboleda, parrales y “una pequeña viña... Deseo *se me ponga una parte de viña* y hacer otras mejoras y daré la finca por dos años, de balde, y cuatro más pagando un pequeño arriendo” (*El Constitucional* N° 1053, Mendoza, 7-5-1878, cursiva nuestra). En esos años ya aparecía el interés por iniciar plantaciones de viñedos. R. Godoy Palma ofrecía en venta “por un bajo precio, *o se da por mejoras* un casco de terreno, compuesto de 350 cuadras /556 ha/... Tiene agua permanente y es de fácil regadío” (*El Constitucional* N° 1344, Mendoza, 18-3-1880, cursiva nuestra). El período que estudiamos en nuestra línea de investigación comienza en 1850, de modo que es altamente probable que este tipo de contratos se haya iniciado en décadas anteriores.

77. Los ejemplos que siguen pueden ser considerados casi como híbridos que marcan la transición entre el arriendo por mejoras y el contrato de plantación de viñas. En el contrato entre Carlos E. Villanueva y los italianos Eduardo Ferlini y José Lanati, el propietario entregó “en arriendo” su finca de 15 ha por 5 años, sin cargo. Los arrendatarios debían pagar los impuestos y hacer todo tipo de mejoras, mantener la viña vieja y replantar casi un tercio de la finca con viña nueva, sustituyendo los potreros. Villanueva entregaba postes, alambres, implementos, etc. En caso de incumplimiento, los arrendatarios comenzarían a pagar un alquiler de \$600 por año (*AHM*-Protocolos N° 390, fs. 750v, año 1882). Juan E. Córdoba entregó “en usufructo” por 4 años un fundo de su propiedad situado en Luján, de unas 10 ha, a los italianos Antonio y Santiago Tonon y Tomás Bet. El propietario pagaría los impuestos. Los usufructuarios se obligaban a construir un cerco perimetral de tapia, divisiones interiores, plantar álamos en todo el perímetro de la finca, etc. Podían explotar los parrales y la viña nueva existentes, pero debían plantar otro viñedo en un potrero “en el terreno del rastrojo” con “uva chica común” (criolla). Además, al término del contrato, entregarían la finca con los potreros alfalfados y también con la forrajera incorporada en los terrenos con viña (*AHM*-Protocolos N° 398, fs. 315v, año 1884). La asociación de vid y alfalfa era un arcaísmo que fue abandonado rápidamente y el viñedo se constituyó en el cultivo exclusivo y excluyente en los terrenos que ocupaba. Desde la década de 1930 se incluyó el olivo como cultivo complementario asociado, intercalado en el terreno para no competir con el viñedo.

En otros casos, algunos agentes que se habían convertido en propietarios, mantenían explotaciones arrendadas, de modo que aparecía la figura de un productor que dejaba atrás la inicial posición de agricultor-trabajador sin tierra⁷⁸, para incorporar atributos propios de un empresario agrícola. Esta variante se mantuvo vigente sin modificaciones perceptibles.

En definitiva, tanto los antecedentes presentados, como el tipo de trabajo emprendido por los contratistas de plantación, muestran la continuidad de una práctica de valorización de la tierra que beneficiaba no sólo al propietario ausente y rentista sino también al que se haría cargo luego de su explotación, pero servía, además, a aquellos actores, cuyos objetivos eran producir y ganar dinero. En este sentido, el ingreso podía llegar a ser muy importante y facilitador, por lo tanto, del acceso a la propiedad agrícola.

Un breve panorama de los contratos de plantación

La información reunida hasta el presente nos permite –sin perjuicio de la prosecución de la investigación– mostrar que los contratos de plantación no constituían un modelo homogéneo, con normas idénticas e invariables sino, más bien, que integraban un conjunto heterogéneo. Múltiples derechos y obligaciones pactados privadamente entre los contratantes presentan un panorama muy rico y variado, aunque atravesado por un objetivo común: dejar una finca vitícola en marcha a cambio de un determinado ingreso para el contratista, en dinero o en especie. En el Cuadro N° 2 presentamos algunos ejemplos de estos contratos para reflejar la mencionada diversidad.

De trabajadores a propietarios y empresarios

El estudio de algunos contratos nos permite aproximarnos a lo que pudo ser el ingreso promedio de un contratista de plantación. No todos aportan datos para establecer el número de cepas por hectárea

78. Mauricio Savoy, suizo, arrendó por 5 años una finca de 30 ha en Luján. Se hacía cargo del pago de todos los impuestos y del canon por el arriendo (AHM-Protocolos N° 405, fs. 269v, año 1885). Savoy era propietario de una finca lindera (ibídem, fs. 40), por lo que su estrategia consistía en producir en determinada escala, independientemente de la propiedad de la tierra. Angel y Juan Lanati arrendaron una finca de 90 ha en Lavalle, propiedad de Mercedes Giaccho de Tamburi, en sociedad con la dueña. Las ganancias y los impuestos se compartirían a medias (AHM-Protocolos N° 542, fs. 88, año 1895). Angel Lanati era propietario de una finca de 11 ha de viñas en Luján por lo menos desde 1892 (Centro Comercial, Agrícola e Industrial, Memoria descriptiva..., op. cit., p. 92 y base de datos del autor), de modo que se reitera la estrategia señalada precedentemente.

que serían implantadas y, entre los que sí lo hacen, hay muy fuertes variaciones⁷⁹.

El ingreso estaba relacionado, además, con la superficie a implantar. En un contrato, ya citado, el francés Gustavo Labadié recibió por 2 años una finca de 19 ha para plantarla con vid en el primer año. En promedio, serían unas 3.300 plantas por ha (62.700 en total) por las que recibiría en pago \$0,12 m/n por planta, es decir \$7.524 m/n. El propietario entregaría como anticipos -a deducir del pago final- y para ir "[...] *facilitando el trabajo ciento cincuenta pesos mensuales el primer año, y el segundo cien pesos mensuales [...]*" y el saldo al entregarse la plantación terminada. Esta cláusula indica claramente que si Labadié recibía anticipos los dos primeros años, era porque se trataba de un trabajador sin recursos para sostenerse inicialmente y sin capital para afrontar los gastos del trabajo pactado.

A Labadié le estaba permitido hacer cultivos anuales en tanto no afectaran al viñedo, lo que se constituía en una fuente extra de recursos económicos. Deducidos los anticipos, el contratista recibiría al finalizar su labor \$4.724 m/n netos, sin considerar los ingresos por cultivo de cereales o legumbres de dos años⁸⁰. En ese año (1888), el valor de las tierras con derecho de riego y cultivadas con alfalfa o cereales oscilaba, según la distancia de la ciudad de Mendoza, entre \$350 por ha en Rivadavia (más de 50 km), \$900 en Maipú (unos 15 km). Los precios se incrementaban en los departamentos que rodeaban la capital⁸¹. En resumen, Labadié podía comprar, por ejemplo, 10 ha en Rivadavia y disponer de un pequeño capital de trabajo para iniciar la explotación. Además, una vez en posesión de la tierra podía acceder a créditos hipotecarios para

79. Son aquellos que establecen las distancias a que debían implantarse las cepas. La variabilidad deviene, en parte, de la ignorancia sobre las capacidades productivas del suelo en las distintas áreas del oasis, así como del traslado directo al ambiente mendocino de los sistemas de plantación vigentes en diversas regiones europeas. El número de plantas variaba, además, si se trataba de uvas criollas o francesas. Así, hay plantaciones que reunían unas 6.600 plantas/ha; otras que sólo llegarían a la mitad y, en ciertos casos, se acercaban a las 4.000 cepas (AHM-Protocolos N° 435, fs. 398, año 1888; N° 434, fs. 292v, año 1888; y 517, fs. 879, año 1893, respectivamente). El promedio, sin embargo, no puede fijarse aritméticamente con unos pocos casos. En otro trabajo hemos determinado una media para la provincia, que incluía uvas criollas y francesas, de 3.140 plantas/ha a fines de los 80 y 3.704 en 1896. (Rodolfo Richard-Jorba, "Hacia el desarrollo...", op. cit.).

80. AHM-Protocolos N° 434, fs. 292v, año 1888.

81. Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., cit., p. 70. Lemos señalaba que se habían registrado grandes aumentos en relación a los precios de 1886, de modo que la especulación inmobiliaria acompañaba a la expansión del viñedo. No obstante, los ingresos de los contratistas de plantación eran significativos y facilitaban el acceso a la propiedad. Pavlovsky señalaba, en 1894: "Esta gente trabaja generalmente cuatro o seis años como contratistas y en seguida compran un terreno, lo plantan de viña y tienen un porvenir asegurado"; y agregaba que por el anhelo del trabajador de ser propietario es que "... encontramos la propiedad tan dividida" (Aarón Pavlovsky, La industria..., op. cit., p. 21).

ampliar o mejorar su propiedad⁸². Con estos valores, sin embargo, había poco margen para distraer recursos contratando peones, por lo que se reafirma la hipótesis de un casi exclusivo trabajo familiar.

En una propiedad menor (13 ha), dos hermanos italianos, Desiderio y Juan Dorigo, firmaron contrato⁸³ por 4 años para plantar viña, a razón de 3.300 plantas/ha (42.900 en total). Los contratistas recibirían \$10 m/n cada uno por mes para mantenerse y, si reclutaban peones, \$30 adicionales por trabajador. Se les pagaría, además, anticipos por la marcha de los trabajos. Como en el caso anterior, estas sumas serían descontadas del pago final, convenido en \$0,12 m/n por planta, lo que significaba un ingreso de \$5.148 m/n. Si se descuentan los anticipos para mantenerse (\$240 anuales) y suponiendo que no contrataran peones -lo que es casi seguro teniendo en cuenta el escaso tamaño de la explotación y el habitual trabajo familiar-, cobrarían \$4.188 netos. Además, los Dorigo recibían un potrero alfalfado y podían apropiarse y comercializar la mitad del pasto o bien, hacer otros cultivos para su exclusivo beneficio. El producto de la viña era para los contratistas por todo el período. Debería adicionarse, entonces, un ingreso de \$1.680 netos generados por el potrero si hubieran cultivado trigo⁸⁴. Al finalizar el contrato y calculando sólo la cosecha del último año con rendimientos mínimos, en unos 90 quintales métricos por ha⁸⁵, los Dorigo habrían obtenido un ingreso bruto de \$5.557,50⁸⁶. En sín-

82. En 1893 Labadie figura en una lista de inmigrantes propietarios, en Maipú (Centro Comercial, Agrícola e Industrial, Memoria..., op. cit., p. 95). Si bien esta fuente no indica la superficie hemos confirmado que había adquirido tierras en el mismo departamento en que comenzó a trabajar 5 años antes. En efecto, por Decreto del 19-2-1894 su finca, con 8.1890 ha de viña, plantadas entre 1892 y 1893, fue eximida de impuesto territorial. Es decir que 3 años después del contrato, ya era propietario de viñedos con una superficie considerable para la época. Al año siguiente, su esposa pidió y obtuvo (decreto del 12-7-1895) la eximición de impuestos para otro viñedo de 7,922 ha en Maipú.

83. AHM-Protocolos N° 459, fs. 784, año 1890.

84. La ganancia neta por ha de trigo habría sido de \$105 m/n (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 86). Es probable que estos hermanos hayan sembrado trigo porque era lo usual en la época. Los cultivos anuales permitían mantenerse a los contratistas y sus familias hasta obtener el fruto de las primeras vendimias. El importe señalado surge de calcular la ganancia neta por ha que indica Lemos, estimar -conservadoramente- que tuvieron 4 ha a disposición y multiplicarla por 16, es decir por los 4 años del contrato.

85. Galanti calculaba un promedio de 100 qm de uva francesa y 110 de criolla por ha en viñedos plenamente productivos (Arminio N. Galanti, *La Industria Viti-Vinicola Argentina* Tomo Primero, Buenos Aires, Centro Viti-vinicolo de Mendoza, 1900, p. 65).

86. La cosecha de uva del cuarto año sería de 1.170 qm aproximadamente, a \$4,75 mínimo por quintal, da la suma indicada de \$5.557,50. Los precios de la uva son aportados por Galanti y corresponden a 1894 (Ibidem, p. 67). En el tercer año, la cepa ya es productiva y, aunque sus rendimientos son menores, el producto generaba un ingreso no desdeñable, que podemos estimar basándonos en datos de Lemos (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 90). Este autor indica una producción inicial de 1 kg de uva por planta de variedad francesa, de modo que, en este caso, los Dorigo habrían cosechado en 1893, 33 qm por ha. A \$4,75 el quintal (precio mínimo de 1894) habrían registrado un ingreso de \$156,75 por ha, es decir, \$2.037,75 por toda la plantación.

tesis, en un óptimo ambiental, sin granizo ni heladas y con dotaciones normales de agua, los contratistas podrían haber alcanzado un ingreso de \$10.705,50, por las plantas de viña y por la cosecha del cuarto año, más un posible adicional de \$1.680 por el producto de una pequeña sementera y \$2.037,75 por la cosecha del tercer año, es decir, un total de \$14.423,25 m/n. En 1890, un buen terreno cultivado en Luján o Maipú costaba entre \$800 y 1.000 m/n por hectárea⁸⁷. Aquel significativo ingreso, sin embargo, fue percibido en parte como anticipos, según indicaba el contrato, que debieron emplearse posiblemente como capital de trabajo. Tal vez por eso se tradujo en una inversión en tierras menor a la esperable y sólo por parte de uno de los hermanos⁸⁸.

En 1893, Agenor González entregó al italiano Adrián Margaretta, por 4 años, un terreno de 15,6 ha en el departamento de Lavalle. El contratista debía plantar 7,8 ha de viña en el primer año y otro tanto con alfalfa, más un parral, frutales, etc. Margaretta recibiría un pago \$20 mensuales durante un año y tendría el usufructo de la finca por los cuatro años del contrato. La diferencia esencial con los ejemplos anteriores estaba en la cláusula en la que el propietario se comprometía a entregar "[...] en remuneración de los trabajos que éste hará (el contratista)... *quince hectáreas siete mil doscientos cincuenta metros cuadrados de terreno a continuación del potrero de alfalfa cuya entrega se hará al cumplir el término del contrato [...]*" debiendo extenderse la respectiva escritura⁸⁹. Las ventajas para el plantador, aun si no disponía de capital de trabajo, resultan obvias: recibe una mensualidad para mantenerse el primer año, que se complementa con el ingreso que debía producir el potrero alfalfado (en el primer año se plantaba la forrajera asociada con trigo). En el tercer año incorporaría ingresos por la primera cosecha de uva, que se ampliarían en el cuarto y, desde ese momento, se convertía en propietario de más de 15 ha de tierra con regadío asegurado. No tenemos registrado a Margaretta como propietario vitícola⁹⁰.

87. Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial...", op. cit., p. 158. Precios de terrenos sin viña. Lemos calculaba entre \$1.700 y 1.800 la hectárea de viñedo para 1888 (Abraham Lemos, Mendoza. Memoria..., op. cit., p. 90); Galanti lo estimaba, para 1899, en \$1.200 (Arminio N. Galanti, La Industria..., op. cit., p. 70) y Arata, retomaba, en 1903, los valores de 1888 (Pedro Arata et al, Investigación..., op. cit., p. 192).

88. Juan Dorigo obtuvo la exención de impuestos para 1,5 ha de viña en Luján (Dto. del 30-4-1902). Otra propiedad pequeña, en el mismo departamento, fue registrada con anterioridad por la Sra. Carmen de Dorigo -tal vez la esposa de Juan- con casi media ha de viña (Dto. del 31-8-1897).

89. AHM-Protocolos N° 517, fs. 701, año 1893.

90. No hay padrones territoriales. Los registros de viticultores fueron elaborados por el autor sobre la base de más de 3.000 decretos de eximición de impuestos a los nuevos viñedos entre 1881 y 1902. Cabe la posibilidad de que este agente haya incorporado la viticultura a su finca con posterioridad, como así también que la hubiera vendido o destinado a otros usos agrícolas.

Es necesario destacar, en los tres contratos, las diferencias en el importe mensual de anticipos que fueron pactados. Labadié recibió \$150 m/n durante el primer año y \$100 al siguiente; los hermanos Dorigo \$10 m/n cada uno y anticipos parciales por el trabajo durante 4 años; y Margaretta \$20 por un año como apoyo para mantenerse. La primera suma era considerable para la época y permitía la subsistencia y una limitada disponibilidad de capital de trabajo. En los otros dos casos, el pago previsto parece casi simbólico por lo exiguo, aunque en el caso de los Dorigo desconocemos cuánto recibieron como anticipos por la marcha de la plantación⁹¹. Si bien es cierto que no disponemos de información adicional, es probable que Labadié careciera completamente de recursos económicos, lo que explicaría el monto asignado, así como la reducción del 33% en el segundo año, cuando la tierra ya le habría generado algunos ingresos. Pese a todo, Labadie accedió rápidamente a la propiedad de una finca vitícola, como se ha mostrado más arriba, mientras que los Dorigo lo hicieron de modo exiguo y Margaretta no habría sido viñatero.

Al contrario de Labadié, los anticipos para los hermanos Dorigo y la asignación para Margaretta alcanzaban, apenas, para cubrir gastos menores⁹². Por ello, cabe suponer que los hermanos se mantuvieron inicialmente con los anticipos por su trabajo y Margaretta habría tenido algún capital para subsistir. Mientras tanto, todos esperaban que la tierra comenzara a producir. En suma, las diversas situaciones reflejadas en estos contratos muestran a trabajadores que buscaban capitalizarse poniendo la tierra en valor para el propietario. Y en sus trayectorias exhiben resultados disímiles.

Para terminar, un cuarto ejemplo completa el variado panorama expuesto. Severo G. del Castillo entregó al español Angel Martínez (16-6-1896) dos potreros de 19 ha en Belgrano (hoy Godoy Cruz), por 11 años, para que los plantara con viña Malbec "a su sola costa". Martínez se obligaba, además, a mejorar la infraestructura de riego, construir una casa, de-

91. El único dato que aporta el contrato, es que el propietario daría como máximo dos tercios del pago previsto por las cepas y el tercio restante quedaba como garantía de cumplimiento. Esta última suma habría sido, entonces de \$1.382 si se deducen los anticipos mensuales o de \$1.698, 84 si se tiene en cuenta el ingreso bruto.

92. Como hemos visto, en los 90 un peón vitícola recibía entre \$40 y 75 m/n por mes; y en el contrato con los Dorigo, se preveían \$30 m/n mensuales por peón, en caso de que los contratistas necesitaran reclutar mano de obra. De modo que los anticipos estaban por debajo de cualquier sueldo promedio de un peón, el estrato inferior del mundo laboral. Como información complementaria, agreguemos que, para 1893, se estableció el "salario de supervivencia" para una familia de los sectores populares, de 6 miembros, en la ciudad de Mendoza, en \$78,60 mensuales (María R. Prieto y Susana Choren, "Trabajo y comportamientos familiares. Los sectores populares criollos en una ciudad finisecular. Mendoza, 1890-1900", en *XAMA* N° 3, Mendoza, 1990, p. 189). Aunque el costo de vida en la ciudad era mayor que en la campaña, esta cifra se presta para establecer, por comparación, lo exiguo de los anticipos.

moler las tapias, cercar con alambrados... y pagar todos los impuestos “[...] que adeuda dicho terreno y los que le correspondan hasta la terminación del contrato, como también los derechos de agua que adeuda el resto de la finca [...]”. En retribución, Martínez dispondría de la totalidad de las cosechas durante los 11 años. El contrato, finalmente, reconocía al español la categoría de “empresario”⁹³. Menos de un mes después, el 6 de julio, el “empresario” protocoliza un contrato firmado el 1 de mayo, subcontratando con los italianos Ángel Furlotti y Pablo Pincolini. El protocolo es una transcripción de las cláusulas pactadas con del Castillo, con el agregado de que Furlotti y Pincolini se obligan a pagar a Martínez la suma de \$20.000 en cuotas (\$16.000 entre el quinto y octavo año y \$4.000 en el último)⁹⁴.

Estos dos documentos son de una gran riqueza por la diversidad de comportamientos que muestran los diferentes actores. En primer lugar el clarísimo rentismo del propietario, que pone en valor tierras casi ociosas, reconvirtiéndolas en un viñedo moderno y cepaje varietal, equipando la finca con vivienda, nuevos cercos e infraestructura de riego, etc. Descarga en el “empresario” toda la responsabilidad fiscal, inclusive por deudas anteriores al contrato. Por su parte, el “empresario” Martínez actúa en realidad como un agente inmobiliario, articulador entre el propietario y los contratistas de plantación, que se apropia de una considerable renta en dinero, aunque permitiendo a los trabajadores una acumulación durante los cuatro primeros años antes de comenzar a cubrir las cuotas y un posterior “descanso” de dos años antes de finalizar el pago pactado. Tanto Furlotti como Pincolini fueron importantes empresarios vitivinícolas en años posteriores, particularmente el primero⁹⁵.

Conclusiones

A lo largo del trabajo hemos intentado mostrar y explicar, en términos cuantitativos y cualitativos, la formación del mercado de tra-

93. AHM Protocolos Nº 564, fs. 255, año 1896.

94. AHM Protocolos Nº 564, fs. 287v, año 1896.

95. Ángel Furlotti fue un gran productor vitícola y fundó su bodega en 1914 (Rodolfo Richard-Jorba, Poder, economía..., op. cit.). Llegó a Buenos Aires en 1889 donde habría trabajado de comerciante; en 1893 arribó a Mendoza y fue contratista de plantación. En 1907 era propietario de 30 ha de viñedos, considerados modelo en la época (Centro Viti-Vinicola Nacional, *La Viti-Vinicultura Argentina en 1910* Buenos Aires, 1910, p. 166). Destaquemos que al término de los 11 años del contrato firmado con Martínez, Furlotti adquirió sus primeras 30 ha de viña. La misma fuente indica que, para 1910, este próspero e innovador empresario arrendaba 150 ha de viñas, extensión que habla a las claras de la escala de producción que manejaba. Pablo Pincolini fue también un importante productor vitivinícola.

bajo vitivinícola, requerido para el funcionamiento exitoso de la moderna vitivinicultura.

La extraordinaria difusión del viñedo en el espacio irrigado y la intensificación del trabajo necesario para este cultivo industrial, aumentaron rápidamente el tamaño del mercado laboral, aunque no limitado a la fase agrícola. Se extendía, además, a la industria (bodegas, tonelerías, destilerías...) y a los servicios de transporte. Cualitativamente, se registraron aumentos significativos en la productividad de la mano de obra y en las remuneraciones para el personal permanente, desde los peones hasta los más calificados operarios. Por el contrario, el incremento demográfico por la inmigración extranjera (sobre todo desde los 90) y el arribo de argentinos de otras provincias, fue generando una oferta de trabajo de baja calificación, que se insertaba como podía en los mercados rural y urbano en un marco de extrema precariedad; y la vitivinicultura daba lugar a una creciente demanda de personal temporario, a la vez que expulsaba trabajadores al ritmo acelerado de incorporación de equipo de avanzada en la industria. Las primeras crisis del sector, la conflictividad social en Buenos Aires y las demandas de la agricultura del Litoral, se combinaron para promover una movilidad geográfica interprovincial de la mano de obra temporaria local, utilizada como "rompe huelgas" o en la cosecha cerealera.

Seguidamente señalamos que en un marco de creciente complejización social, surgieron nuevos actores sociales que tendrían un rol esencial en la expansión territorial y económica de la vitivinicultura mendocina: los contratistas. Sobre ellos precisamos una tipología insuficientemente demarcada hasta el presente, centrándonos en quien consideramos un agente económico y geográfico clave, *el contratista de plantación*, porque su trabajo contribuyó de modo decisivo a la construcción de la economía capitalista local y a otorgarle a Mendoza la identidad vitivinícola que la distingue en el mundo.

En efecto, desde el punto de vista geográfico, hay coincidencias entre las fuentes secundarias y la documentación privada presentada en que el contratista de plantación fue un actor fundamental en el proceso de reconversión productiva de los oasis hacia la especialización vitícola. Algunos de ellos, poseedores de un cierto capital de trabajo; otros, sin más recursos que sus brazos y su voluntad, transformaron el paisaje y construyeron la geometría vitícola, parte de la cual hoy perdura en Mendoza.

Los contratos registrados fueron firmados con inmigrantes europeo-mediterráneos, mayoritariamente italianos (tanto los presentados en este trabajo como los existentes en nuestro archivo personal) y, también,

con algún argentino. De ellos surge que se trataba, en general, de trabajadores con rasgos empresariales, que enfrentaron riesgos propios de la actividad agrícola y lograron, en muchos casos, construir grandes fortunas, aprovechando los importantes ingresos que generaba la plantación de viñas y utilizando al máximo el autoempleo y el de su núcleo familiar. Esta actitud empresarial contrasta con el notorio rentismo de muchos de los propietarios.

Aunque este actor tiene claros antecedentes por lo menos desde la década de 1850, con la implantación y expansión geográfica de la viticultura capitalista se convirtió en agente difusor de nuevas técnicas y labores culturales, pero sus objetivos de lucro lo hicieron co-responsable de la dirección que tomó el modelo de desarrollo agroindustrial, orientado hacia la cantidad sin calidad. Receptores de ingresos significativos, los contratistas de plantación tuvieron la posibilidad de acceder a la propiedad de la tierra con relativa facilidad.

De la tipología presentada, en futuras investigaciones avanzaremos sobre el contratista mixto y el contratista clásico, que llega hasta nuestros días aunque en vías de desaparición. Sobre estos actores es muy escasa la información obtenida en el período estudiado, indicativa del predominio del agente encargado de desarrollar los viñedos y construir la geografía vitícola.

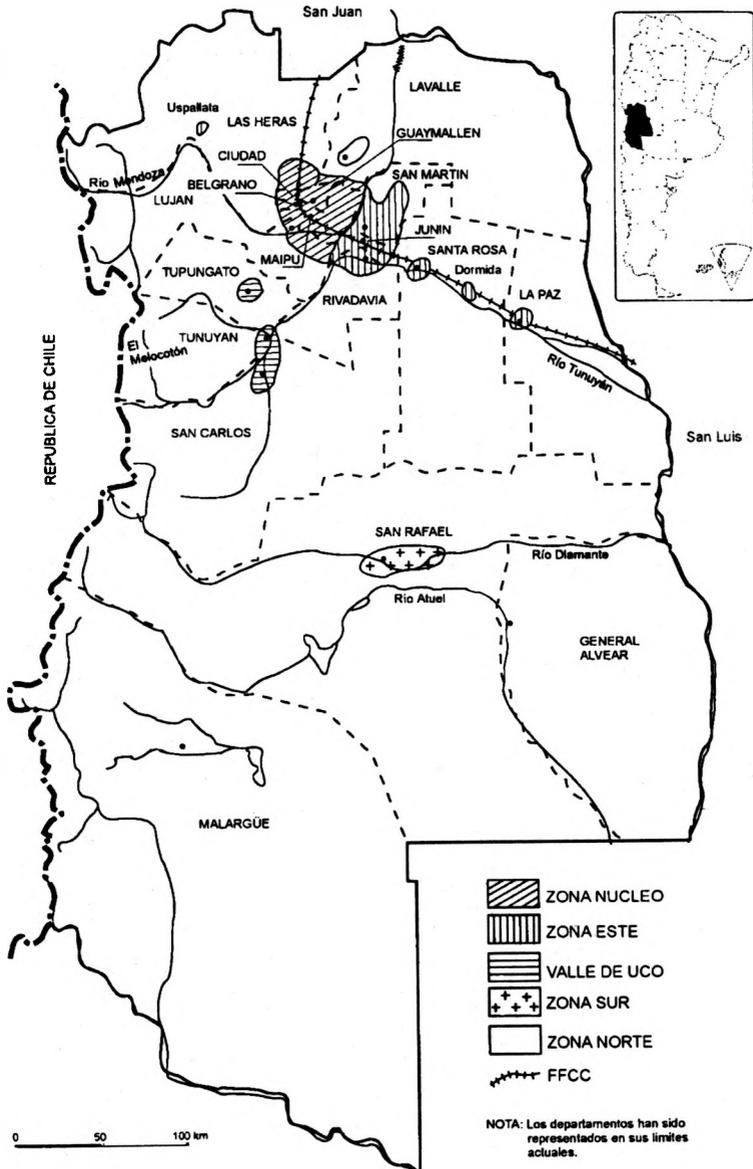
Cuadro N° 1. Provincia de Mendoza. Desarrollo territorial del viñedo, por Zonas, en ha, 1881-1911.

ZONAS	Padrón base 1883 (viña tradic.)	Viñedos Promoc. 1881-1900	Total en 1900	Aumento Base 1900 en %	Total en 1911	Aumento 1900-1911 en %
NUCLEO	1.987	13.457	15.444	677	32.464	110
ESTE	699	3.598	4.297	515	12.497	191
NORTE	30	64	94	213	149	58
V. DE UCO	64	126	190	197	1.074	465
SUR	8	585	593	7.312	7.367	1.142
TOTAL	2.788	17.83	20.618	640	53.551	160

Aclaraciones: El Padrón de 1883 comprendía los viñedos en producción, existentes antes de la modernización y de las leyes de promoción fiscal. Ha sido tomado como base para comparar los resultados de las políticas públicas de exención de impuestos. Las Zonas agrupan los departamentos de la provincia: en el oasis Norte, la Zona Núcleo (Capital, Godoy Cruz, Guaymallén Las Heras, Luján y Maipú, área de ocupación original, actualmente denominada Gran Mendoza); Zona Este (San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz); Zona Norte (Lavalle); Valle de Uco (Tupungato, Tunuyán y San Carlos); y, en la Zona Sur (San Rafael, fortín militar y frontera con los indígenas hasta 1879).

Fuentes: elaboración propia con datos tomados de Rodolfo Richard-Jorba, "Conformación espacial...", cit. y Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza, correspondiente al año 1911, Mendoza, 1912, p. 341.0

Fig. 1: PROVINCIA DE MENDOZA
OASIS DE RIEGO HACIA 1900 (Delimitación aproximada)



NOTA: Los departamentos han sido representados en sus límites actuales.

Cuadro N° 2. Provincia de Mendoza. Contratos de plantación entre las décadas de 1880 y 1900

Año	Contratantes	Años	Sup. ha	Viña en ha	Ingreso contratista	Observaciones
1883	J. Blanco con P. Massey y J. Orinelli, italianos	4	14,2	7,1 1° año 7,1 2° año	-anticipo \$30/mes 1° año -2 reales/cepa y -todas las cosechas	A cargo del propietario: implementos, animales, plantas, etc.
1884	A. y R. Puebla con G. Deantoni, A. Cambiagli, J. Y otros cuatro, todos italianos	6	198	2,4 1° año 5,6 2° año	-anticipos de dinero el 1er. año p/subsis. A medias: el pasto, lo que siembren, la uva y el vino. el que se retira pierde todo	Mediería. Propietarios entregan implementos, semillas, etc. Los contratistas pagan parte de impuestos
1886	N. Pontis con los italianos B. Curti y S. Gallici	2	S/datos	Todo el fundo	Sementeras A su total beneficio -\$0,10/cepa; \$100 de anticipo y 2 cuotas	A cargo del propietario: plantas, alambres, postes, etc.
1890	B. Solanilla con los italianos D. y J. Dorigo	4	13,5	13,5 2° año	-anticipos \$10/mes para c/u; \$0,12/cepa, con anticipos; total sementeras y viña los 4 años y la mitad de un potrero alfalfado	
1893	A. González con el italiano A. Margareta	4	15,6	7,8 1° año	-\$20/mes el primer año -usufructo total los 4 años -15 ha de terreno inculto	-debe implantar 7,8 ha alfalfa el propietario paga impuestos y construye casa
1893	Sra. J. Hernández con A. Grossi, italiano	8	6	6	-cosecha íntegra 4 años iniciales y la mitad de las 2 últimas "como única compensación"	-contratista aporta mitad de las cepas; la dueña el resto y los materiales e implementos; impuestos a medias
1893	M. Guevara con los españoles E. Artiaga y A. Díaz	3	15	15	-\$0,08/cepa y el dueño pagará la uva cosechada. A los 6 meses de trabajo, \$40 p/mes por ambos, de anticipo a cuenta	Los contratistas deben erradicar la alfalfa. el dueño aporta Los animales, implementos, materiales e impuestos
1895	M. Giaccho de Tamburi con A. y J. Lanati, todos italianos	5	90	90 y bodega	-\$0,07/cepa	dueña aporta materiales y vasija vinaria. impuestos A medias la mitad de todas las cosechas y Los vinos
1896	M.C.Videla con L. Zambelli, L. Bancha y L. Tasterri, ital.	8	15	15 los 2 años inic.	"única remuneración": el fruto de la viña hasta el sexto año; 7° y 8° a medias	dueño: implementos, materiales, etc. -impuestos: pagan "los empresarios"

Cuadro N° 2. Provincia de Mendoza. Contratos de plantación entre las décadas de 1880 y 1900 (cont.)

Año	Contratantes	Años	Sup. ha	Viña en ha	Ingreso contratista	Observaciones
1896	S. del Castillo con el español A. Martínez	11	19	19	la totalidad de las cosechas	contratista paga todos Los impuestos y derechos
1896	A. Martínez subcontrata con Furlotti y Pincolini, ital.	11	19	19	la totalidad de las cosechas	-subcontratista paga impuestos; y \$20.000 al contratista. Cuotas al 5° año
1897	J. Mazolaro con C. Elías, ambos italianos	3	6	6	-\$0,12/cepa -cosechas de 1° y 2° año y 35% de la tercera anticipos para pagar peones	
1902	J. Marsolier con P. Canovart y otros, franceses	9	25	10 a 15	-cosecha 4 primeros años -5 cosechas finales a medias	

Fuentes: AHM-Protocolos Nros. 393, 1883; 398.; 413, 1886; 459, 1890; 517, 1893; 542, 1895; 564, 1896; 581, 1897; y 678, 1902.

