

LA COOPERACION EN LA INDUSTRIA VITIVINICOLA *

(CONTRIBUCIÓN PARA RESOLVER LA CRISIS VITIVINÍCOLA NACIONAL)

Por MARIO C. D. CERESA

En el trabajo de tesis, cuyo resumen se publica, el autor hace algunas referencias sobre la introducción de la vid en América del Sur y posteriormente en la Argentina. Analiza las crisis que ha soportado la industria vitivinícola y hace una comparación entre ellas. Llega en su estudio a determinar que, para lograr la estabilización definitiva del mercado de vinos, es necesario modificar la estructuración sobre la que está montada actualmente, no sólo en su faz industrial sino también comercial, recalcando que la solución no podrá lograrse sin suprimir la coexistencia de gremios con intereses distintos y opuestos, como son los que representan a los viñateros sin bodegas y bodegueros trasladistas por una parte y a las grandes bodegas por otra; reconociendo que, si bien los primeros están expuestos a la especulación de los grandes establecimientos, su permanencia como tales, ocasiona en contra de sus intereses, serios trastornos a la industria impidiendo la regulación definitiva de la misma.

LAS COOPERATIVAS VITIVINÍCOLAS. UN RECURSO PARA RESOLVER EL PROBLEMA QUE SE PLANTEA

En Mendoza, principal exponente de la vitivinicultura nacional, el propietario de viñedos sin bodega representa el 55 % y los peque-

* Resumen del trabajo de tesis presentado por el autor a la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Plata, para optar al título de Ingeniero agrónomo. La Comisión examinadora al aprobarlo, el 2 de agosto de 1940, acordó aconsejar al H. Consejo Académico la publicación de un resumen del mismo en la *Revista* de la Facultad, lo que así se resolvió en definitiva. El respectivo original, que se encuentra depositado en la Biblioteca de la Facultad, consta de 176 folios, ilustrado con gráficos, cuadros demostrativos, modelos de formularios, etc.

ños industriales, especialmente los que no elaboran más de 1.000 hlts., el 41,1 %; ambos están expuestos a maniobras que perjudican notoriamente sus intereses y los de la industria, pues su producción está prácticamente supeditada a los precios que imponen quienes, por la situación favorable en que están colocados, son prácticamente los verdaderos directores de la industria vitivinícola del país. Como es lógico las grandes bodegas al luchar por sus intereses, que no son convergentes, con los de la otra parte de la población vitivinícola citada anteriormente, la llevan en muchos casos al borde de la ruina, pues en citados años, éstos no encuentran a quien vender su producción ni siquiera a precios bajos, que apenas alcanzan a cubrir los gastos de producción.

En esos años los precios pagados a los obreros para levantar la cosecha, son sumamente reducidos, disminuyendo en consecuencia el «standard» de vida de la población agraria.

Ahora bien, el viñatero sin bodega no podrá nunca desaparecer en Mendoza si se lo deja librado a sus propias fuerzas, dado que no goza, salvo raras excepciones, de una situación económica desahogada que los largos años de crisis le han impedido formarse y por lo mismo no está en condiciones de realizar desembolso como el que representa la construcción y dotación completa de una bodega. Por otra parte, ¿qué ventaja obtendría al convertirse en pequeño elaborador? Prácticamente ninguna, pues esa nueva situación lo conducirá inevitablemente a caer en las garras de las grandes bodegas, o lo que es peor, ser absorbido por los fuertes capitalistas que últimamente han puesto su vista sobre la industria vitivinícola.

Es necesario hacer que estos industriales comprendan de una vez por todas que no deben esperar cómodamente que las medidas tomadas por el gobierno resuelvan su triste situación, sino que deben encarar el problema desde sus raíces. La solución está, sin duda alguna, en la formación de bodegas cooperativas de elaboración y venta, que llevarán a nuestra industria vitivinícola a un estado de prosperidad del cual hoy está muy lejos. Se hace esta afirmación fundada en los beneficios obtenidos en otros países: Francia, España, Italia, Dinamarca, etc., son elocuentes ejemplos de los resultados a que puede arribarse por medio de la cooperación.

En nuestro país será la necesidad la que obligará a los vitivinicultores a pensar en la asociación; por este medio los que poseen algún viñedo podrán emanciparse de la ruinosa tutela de los prestamistas, ya que las cooperativas por medio de sus secciones de créditos, concurren

rán en ayuda de sus asociados en los trances difíciles para éstos, trances a los que se hayan expuestos quienes cifran sus esperanzas en cosechas que están a merced de las inclemencias del tiempo y no poseen un « Fondo de Previsión » que les permita afrontar tales situaciones; además, un gran número de estos pequeños industriales deben amortizar deudas contraídas en los largos años de crisis, otros hostigados por las exigencias del fisco o necesidades de los cultivos, etc., se ven obligados a proporcionarse dinero sin reparo, por lo que deben vender fuera de oportunidad sin fijarse en los perjuicios que ello les acarrea.

Son muchos los que aún poseyendo pequeños establecimientos vitivinícolas, obtienen por carecer de conocimientos enológicos y por falta de medios para mejorarlos, productos inferiores, defectuosos, de difícil conservación y venta, viéndose obligados a malvenderlos ante el temor de perder su producción, ya que su ignorancia les impide prevenirla contra ciertas enfermedades que son muy comunes en las viñas y de fácil solución para el idóneo, del cual no pueden disponer, ya que la escasa cantidad por ellos elaborada no les permite afrontar los gastos que demandarían una dirección técnica.

Por medio de la cooperación, la vinificación, hoy tan descuidada por parte del pequeño bodeguero se hará más racional y productiva; se evitará el gran desnivel que se origina en las cotizaciones al pasar de un año de cosecha escasa, a otro que es abundante, pues las cooperativas dispondrán de recursos, y los vinos elaborados con uvas de cepajes seleccionados y, bajo la dirección de técnicos, podrán resistir en los envases el tiempo que sea necesario. Si la oferta es mayor que la demanda, reservarán las existencias para la campaña próxima, porque también dispondrán de vasijas de reservas, en la que la escasez no determinará alzas de consideración, porque se ofrecerán al mercado las reservas, en consecuencia, la cooperación amortiguará las crisis y emancipará la industria de los intermediarios, quienes gravan en forma desproporcionada los distintos rubros que intervienen en la estructuración de los costos de los vinos.

Con la cooperación, el progreso de la industria vítica traerá aparejado el del cultivo de los viñedos; más aún, en una zona como la nuestra, donde hay miles de hectáreas atacadas por la filoxera y tienen que reconstruirse a corto plazo, si no queremos que nuestros viñedos, orgullo de la industria, se conviertan en llanuras desoladas ante el ataque del pulgón. Es de una importancia extraordinaria enseñar a los viticultores las variedades de vides americanas que mejor se adaptan a cada suelo y clima. Los gastos que las experiencias demandan para

Hegar a tales conclusiones no lo tendrá que hacer el agricultor aislado, que teme que los gastos hechos en experiencias sean infructuosos y recarguen los costos de producción, pero con la cooperación las experiencias no representarán un sacrificio de importancia, ya que los gastos se repartirán proporcionalmente entre todos los asociados.

VENTAJAS DE LAS BODEGAS COOPERATIVAS REGIONALES

En nuestro comercio de vinos existen tantos tipos y de tan distintas clases, que más de una vez el consumidor no puede conseguir de nuevo aquel que ha satisfecho su paladar; esto se explica, pues existen muchos pequeños establecimientos y cada uno elabora tipos distintos de un año a otro, dado que la elaboración no se ha realizado en idénticas condiciones por la falta de una dirección técnica.

En la actualidad estos pequeños industriales entregan sus vinos a las grandes bodegas exportadoras, quienes les hacen creer que los compran con el deseo de favorecer a sus viejos clientes, cuando el móvil que los guía a obrar de esa manera, no es otro que el de obtener vinos provenientes de idénticas regiones todos los años, facilitando a sus peritos obtener los tipos con que surten a cada zona. Ellos conocen el verdadero valor que tiene en el comercio de vinos el « corte » o mezclas de los vinos, permitiéndoles estas mezclas obtener anualmente el tipo que mejor aceptación ha tenido en el mercado, sin notarse de un año para otro alteraciones organolépticas.

Los pequeños elaboradores no pueden llegar a ello si no se asocian en bodegas cooperativas regionales.

Aparte de estas ventajas generales de las cooperativas, vamos a destacar las que le son propias.

a) *Ventajas enológicas* : Las bodegas regionales son construídas de acuerdo con los últimos adelantos enológicos, para facilitar las diversas operaciones de la vinificación, consultando la ventilación y regularización de las temperaturas de vital importancia y que son exclusivas de cada zona. Poseen sus plantas de fermentación y elaboración perfectamente montadas al igual que todas las otras dependencias que exige un establecimiento de esta índole, que son peculiares para cada región.

En las bodegas cooperativas las operaciones de vinificación no constituyen un arte empírico, sino que es materia de una ciencia segura de sus resultados, porque poseen los materiales y técnicos que los pequeños industriales aislados no pueden alcanzar.

b) *Ventajas económicas*: Por medio de las bodegas cooperativas regionales, « el que posee mil vides podrá igual que el que posee millones » abaratar el costo de producción por unidad, ya que el trabajo se hace en gran escala y cuesta menos, lográndose la doble ventaja de obtener buen producto y ganar para éste un mercado más amplio y seguro, que a los viticultores aislados les es imposible lograr en las condiciones ordinarias de elaboración.

El viticultor asociado entrega su uva a la cooperativa, quedando libre de los cuidados y eventualidades de la elaboración y de la venta oportuna de los vinos, operaciones que efectúa con perfección y facilidad la cooperativa, asegurándole además una ganancia mayor que la que puede lograr si opera aislado.

Si el que posee grandes capitales puede, sin ayuda ajena, cultivar sus viñedos y elaborar sus vinos empleando los procedimientos más perfeccionados, que le permiten obtener mayor calidad y cantidad, el esfuerzo colectivo de los cosecheros de mediana y escasa fortuna sirve para igualar y aún superar las ventajas industriales conseguidas por aquél, aumentando sus rendimientos no sólo en calidad sino también en cantidad.

El autor hace resaltar estas ventajas, en un costo de producción de 20.000 hlts. de vino. Cálculo realizado tomando como base las construcciones e implementos necesarios en las bodegas cooperativas por él proyectadas :

Costo de 20.000 hectólitros de vino tinto sobre W. Bodega Mendoza. Año 1939

Capital fijo :

Inmobiliario, mobiliario e instalaciones..... \$ 128.500.—

Capital circulante :

a) Gastos de elaboración, trasiegos, filtrados y envases..... » 147.500.—

b) Materia prima..... » 112.050.—

Total..... \$ 388.050.—

Beneficio territorial :

Interés capital suelo, construcciones e instalaciones de \$ 62.000.— al 6% anual..... » 3.720.—

Gastos de elaboración :

a) Materia prima a razón de 135 kgs. por hectólitro, puesta en bodega a \$ 4,15 el qq. m. (promedio abonado en Mendoza en el último quinquenio)..... \$ 112.050.—

b) Anhídrido sulfuroso a razón de 50 grs. por hlts. (\$ 0,08)..... » 1.600.—

c) Acido tartárico a razón de 100 grs. por hlts., agregado después de la fermentación (\$ 0,30)..... » 6.000.—

d) Obreros, seguro obrero y energía eléctrica a \$ 0,50 el hlt.....	\$	10.000.—	
e) Representación Bodega, derechos de análisis, sellados, dirección técnica y administración a \$ 0,30 el hlt.....	»	6.000.—	
f) Seguro del vino a \$ 0,45 el hlt.....		900.—	
g) Rellenos, trasiegos, filtrados y envases (cascos usados) a \$ 6,20 el hectólitro.....	»	122.884.—	
h) Impuestos y sobretasa Ley 12.137 a \$ 6.— el hlt. '.....	»	118.928.—	
i) Carga, traslado y descarga en la Estación (promedio 10 kms.) a \$ 0,20 el casco.....	»	2.000.—	» 380.354.—
<i>Amortizaciones :</i>			
Amortización : construcciones e instalaciones de \$ 60.000 en 20 años (fórmula racional).	\$	1.631.—	
Amortización : maquinarias, útiles de laboratorio y enológicos y vasijas de roble de \$ 66.500.— en 10 años (fórmula racional).	»	5.107.—	» 6.738.—
<i>Beneficio industrial :</i>			
a) Interés del capital mobiliario de \$ 66.500 al 6 % anual.....	\$	3.900.—	
b) Interés del capital circulante, de \$ 378.354 al 7 % durante 6 meses.....	»	13.312.—	» 17.212.—
			<u>\$ 408.024.—</u>

c) *Ventajas comerciales* : Al efectuar la venta el productor aislado hace aparecer mayor número de ofertas, superando muchas veces el número de interesados, influyendo que bajen los precios en perjuicio de los productores y de la industria vitícola. Este exceso de ofertas en el mercado, es debido en parte a la falta de créditos, imposibilitándolos a esperar mejores cotizaciones, en otras, a la falta de envases, y, en fin, algunos apremiados por la deficiente calidad de sus vinos concurren a él, con cotizaciones más bajas que repercuten sobre las transacciones que se realizan, disminuyendo generalmente los precios en perjuicio de quienes operan en el comercio de vinos.

En cambio la venta colectiva realizada por intermedio de las coope-

' Descotando los 180 hectólitros que admite la Ley por evaporaciones y desborre.

Vendiendo los 19.820 hectólitros a \$ 24,7 (promedio último quinquenio sobre W/Bodega en Mendoza) resultan \$ 479.554 menos \$ 408.024 igual a \$ 71.530, descontado el 5 % del interés de las acciones, queda líquido \$ 64.030, distribuido, 5 % a fondo de reservas, 5 % otros fondos y el 90 % a los socios en prorrata; si se hace de acuerdo a la cantidad de uva entregada le corresponde a cada asociado \$ 2,14 qq. m., además de los 4,15 establecidos anteriormente.

rativas disminuye el número de las ofertas y mantiene el número de las demandas, haciendo desaparecer en gran parte la competencia ruinosa, mejora las cotizaciones y fija precios equitativos. Otro de los servicios de las bodegas cooperativas, en el orden comercial, es libertar al viticultor del exagerado número de intermediarios, comisionistas, corredores, etc., que pesan sobre la producción en parte no proporcional a sus servicios, por el lugar preponderante que ocupan en la marcha de los negocios vinícolas.

d) *Economía en los fletes* : El transporte de los vinos en vagones y toneles que pueden disponer las cooperativas vitivinícolas trae aparejada, como hace resaltar el autor en otra parte de este trabajo, ventajas económicas que no pueden aprovechar los productores aislados.

e) *Acredita los vinos nacionales*: Elaborando siempre en idénticas condiciones y por medio del corte, logra formar « tipos » para cada región, difíciles de eliminar del comercio, una vez impuestos por su calidad, no temiendo ser desalojados mientras conserven esas cualidades logradas por la calidad de los frutos y la eficiencia de su elaboración, por vinos de otra procedencia, ya que los consumidores prefieren consumir el mismo tipo, más aún respondiendo a las exigencias por ellos expuestas y difíciles de lograr con imitaciones ; recordemos la mala táctica de nuestros bodegueros de imitar, en vez de crear tipos propios, que hoy les hubiera permitido si ellos fueran de calidad, tener un mercado fijo que no poseen.

Nunca lograremos para la escasa exportación de nuestros vinos de mesa una plaza determinada, ya que sólo ha preocupado la imitación en lugar de imponer vinos de cualidades que sólo pueden lograrse en nuestra zona vitícola, por razones climáticas, que, unidas a otros factores, impondrían sellos característicos en los vinos finos.

A las cooperativas regionales que dediquen una sección de sus bodegas a esa elaboración les corresponde iniciar esta nueva modalidad para nuestro comercio de vinos, seleccionando primeramente sus cepajes de acuerdo a la región en que desarrollará sus actividades y luego usando una técnica apropiada a los vinos que desea obtener con características propias. Los inconvenientes que deberán afrontar en un principio para imponerlos, los verán resarcidos con creces una vez logrado este primer paso en beneficio de su prestigio y del adelanto de la industria.

f) *Ventajas sociales* : La vitivinicultura es en muchas comarcas la producción que aún ofrece mayor beneficio, en virtud de que la vid requiere para la utilización de sus frutos, múltiples industrias.

En razón de ser una explotación intensiva activa, contribuye a poblar el campo y la cooperación al hacerla más productiva, el mejor recurso tendiente a disminuir el éxodo rural hacia ciudades y centros fabriles.

Analizando los puntos considerados en el trabajo, se llega a las siguientes conclusiones :

a) Los viñedos cuyanos tienen su origen en plantaciones improvisadas, realizadas sin un plan orgánico surgido del estudio de las condiciones del complejo suelo-clima de la zona, y cepajes que mejor se adaptan a él.

Son en su mayoría obra de la improvisación de la masa de inmigrantes que llegaban a nuestras tierras con conocimientos rudimentarios sobre el cultivo de la vid, adquiridos en sus países de origen.

Gracias a las condiciones excepcionales de nuestro clima y feracidad de nuestras tierras, adquirieron importancia los viñedos por la extensión de los mismos, pero no por la selección de los cepajes que proporcionan excelente calidad a los vinos elaborados con sus frutos.

b) La disminución experimentada en el consumo de los vinos tiene su origen no en factores aislados, sino en un complejo que no podrá hacerse desaparecer mientras subsista la modalidad actual de comercializar nuestros vinos, impuesta por las grandes bodegas.

c) El bienestar económico del país reflejado en el monto total de nuestras exportaciones, tiene una estrecha relación con el aumento o disminución en el consumo de los vinos. Este bienestar económico experimentado por la población como consecuencia del aminoramiento de la economía nacional, es la causa principal y hasta podríamos decir única que ha contribuido al aumento del consumo de vino en los últimos años.

d) El consumo de cerveza no ha influido en el aumento o disminución experimentado en el del vino.

e) Las ventajas obtenidas por las grandes bodegas, en los medios de transportes y en la obtención de créditos, cierran toda posibilidad al pequeño y mediano productor de comercializar sus productos en las plazas de consumo, debiendo recurrir a los primeros como en el caso de los viñateros y someterse a las exigencias que les impongan.

f) La solución del problema vitivinícola no podrá encararse en forma estable, mientras coexistan dentro de la industria vitivinícola intereses tan antagónicos, como son los que atañen por una parte a los viñateros y trabajadores de la tierra y por otra a los bodegueros y comerciantes de vinos.

g) Sólo la cooperación dará solución al problema vitivinícola, lo que influirá sobre la práctica deshonesta en las zonas de consumo, del estiramiento de los vinos, en el sentido de eliminarla. Por otra parte, evitará el descrédito y el alza desproporcionada que experimentan los vinos como consecuencia de la pléyade de intermediarios que soporta la comercialización de los mismos.

h) La cooperación traerá aparejado el acrecentamiento de nuestra producción vinícola, como consecuencia del mejoramiento de los cepajes y de la técnica de su explotación, buscando calidad antes que cantidad.

i) Mediante el esfuerzo cooperativo podrán crearse tipos de vinos regionales, es decir, tipos argentinos, que se acreditan por su pureza y calidad y que no pueden ser substituídos por otros.

j) La elaboración de tipos de vino de características propias evitará la mala práctica de imitar marcas extranjeras.

k) Por medio de la Federación de Cooperativas Regionales se facilitará la comercialización y tipificación de los vinos nacionales y se fomentarán nuevas industrias, como consecuencia de la explotación de los subproductos.

l) Las cooperativas serán un poderoso medio para estabilizar el mercado de vinos, almacenando en los años de abundancia parte de sus vinos, para volverlos al mercado en año de cosecha precaria; evitando las oscilaciones bruscas en las cotizaciones con sus funestas consecuencias.

ll) Las Sociedades Cooperativas desarrollarán entre sus asociados el espíritu de fraternidad; limará viejas asperezas en pos de un ideal común, el de hacer surgir los intereses de la cooperativa que son los de cada uno y de todos.

Ella les proporcionará un mejoramiento económico, dándoles la satisfacción espiritual y material necesario a los hombres para que la armonía y tranquilidad reinen en sus hogares. En aquellos países donde existe la conciencia cooperativista, las sociedades brindan a las familias de sus asociados, educación y esparcimiento sano (este aspecto de la cooperación no se ha estimulado en nuestro medio) atrayendo a las familias de los agricultores en vez de alejarlas del medio, es decir, evita el éxodo rural.

m) Es necesario para difundir estas asociaciones crear la conciencia cooperativista, por medio de una propaganda clara y científica.

n) El Estado debe fomentar estas asociaciones, procurando allanar-

les las dificultades propias de toda iniciación, ampliando el crédito agrícola, ya que el problema del crédito es fundamental en este caso.

ñ) Es necesario igualmente el funcionamiento de la Dirección de Vitivinicultura, u otra, que cumpla las funciones que determina la ley 12.372 y la aplicación de todas sus cláusulas con rigor y severidad, para que llenen los fines que se ha tenido en cuenta al sancionarla.

Fuera de ello, es a los ingenieros agrónomos que les toca hacer ver a los pequeños industriales las ventajas que estas sociedades traen aparejadas en el orden económico, social y político.