

Grandes empresarios vitivinícolas en crisis. Mendoza, Argentina (1901-1904)

s

Patricia Barrio de Villanueva
CONICET- Universidad Nacional de Cuyo

Resumen

La implantación de la moderna vitivinicultura en la provincia de Mendoza (República Argentina), en el último cuarto del siglo XIX, impulsó la formación de un dinámico empresariado industrial. En este artículo se indaga el comportamiento de algunos bodegueros durante la primera crisis de la vitivinicultura del siglo XX. El estudio demostró que la vulnerabilidad de las empresas estaba en relación con las características propias de la industria del vino y las peculiaridades de su implantación en Mendoza (especialización productiva, impuestos y fletes altos; y endeudamiento). Esta debilidad explicaría que las bodegas que superaron mejor la coyuntura de la crisis contaban con un modelo de gerenciamiento ordenado, apoyo de capital y menor volumen de deudas. Estos factores parecen haber sido más importantes que el nivel de modernización de las empresas, las relaciones con la elite política o una buena comercialización de los vinos.

Abstract

The introduction of the modern viticulture in the province of Mendoza (Argentina Republic), in the last quarter of the XIX century, impelled the formation of a dynamic industrial management. Here we investigate the behaviour of some wine makers during the first crisis of the viticulture of the XX century.

The study showed that the companies` vulnerability were in relation to the wine industry proper characteristics and to the peculiarities of its introduction in Mendoza (productive specialization, high taxes and indebtment).

This weakness would explain that the wineries that got over with the crisis had had a well organized model of management, support of capital and less indebtment. These factors seem to be more important than the level of the company`s modernization, the relationship with the politic elite or the good comercialization of wine.

Introducción

La provincia de Mendoza, recostada sobre la cordillera de los Andes en el centro-oeste de la República Argentina, se caracteriza por tener un clima árido y una economía de oasis. Hacia mediados del siglo XIX, la región constituía un espacio articulador entre las provincias del este argentino, productoras de ganado vacuno y el mercado chileno. En Mendoza, los vacunos llegados del este se reponían y

engordaban antes de ser enviados al vecino país, a través de los pasos cordilleranos, durante la estación veraniega. Esta actividad continuó hasta fines de la década de 1870, cuando la aparición de dificultades en la economía local¹ impulsó cambios que llevaron, en el siguiente decenio, a la implantación de la vitivinicultura. El gestor de este cambio fue la elite económica de Mendoza que, dedicada al comercio, se transformó en *núcleo de una burguesía industrial regional*. *Los empresarios que surgían de la inmigración temprana (décadas del 50 y 60) y de la masiva, que arribaría a Mendoza desde mediados de los 70, se integraron al grupo por los mecanismos de la asociación económica o por matrimonios, conformándose así un empresariado regional*². Con el tiempo los inmigrantes se transformaron en los agentes dominantes de la actividad³.

Alrededor de 1900, la vid y la bodega se habían desarrollado a lo largo del río Mendoza, en el oasis norte provincial y, lentamente comenzaban a expandirse en el oasis sur, una zona agrícola pionera de enorme potencial económico, sobre las márgenes de los ríos Diamante y Atuel (Figura 1). Sin embargo, la agroindustria presentaba factores de vulnerabilidad económica que quedaron al descubierto durante la crisis vitivinícola de 1901-1903⁴.

En este trabajo nos interesa analizar la gestión de cuatro grandes bodegas mendocinas durante dicha crisis con el objetivo detectar los factores que explican las alternativas –exitosas o no- de dichas empresas durante la coyuntura desfavorable.

Los escasos estudios sobre empresarios bodegueros mendocinos ha hecho necesario realizar una tarea eminentemente reconstructiva a partir de la consulta de distintas fuentes (guías comerciales, informes, diarios, periódicos, revistas, álbumes, etc) y, especialmente, de los protocolos notariales de la provincia de Mendoza. Estos asientan los contratos entre particulares, y entre éstos y el Estado y son un importante testimonio de la realidad económico-financiera de la época.

La crisis

A principios del siglo XX la industria del vino mendocina cumplía un cuarto de siglo de crecimiento sostenido: la superficie con viñedos que en 1883 era de 2.788 ha, en 1903 había alcanzado

¹ La caída del comercio ganadero con Chile y del negocio de harinas con el Litoral durante los años 70; la llegada significativa de inmigrantes a la Argentina, partir de la década del 80, que elevó la demanda de vino; y la llegada del ferrocarril a Mendoza, entre 1884 y 1885, que la unió con el principal mercado nacional, el Litoral, y con el norte del país, fueron algunos de los principales factores que impulsaron el cambio del modelo económico mendocino (Mayor información en Richard Jorba, R. 1998).

² *Ibídem*.

³ Para conocer las causas por las cuales el sector inmigratorio dominó rápidamente la vitivinicultura mendocina, ver *ibídem*: 287-292.

⁴ La crisis vitivinícola mendocina de principios del siglo XX fue analizada en un trabajo anterior (Barrio de Villanueva, P., 2002).

21.500 ha; y la producción de vino que en el primero de los años era de sólo 19.100 Hl, veinte años después había llegado a 1.117.600 Hl⁵.

El progreso de la actividad se debió a la existencia de un mercado consumidor en expansión ubicado especialmente en la Capital Federal y las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. Ese mercado se nutría de la oleada inmigratoria venida de la Europa mediterránea, habituada a tomar vino en su dieta diaria. Dado que este consumidor era de escasos recursos económicos, la industria local debió adecuarse para servir *a un mercado sin exigencias significativas sobre calidad, pero que demandaba precios accesibles a los sectores populares*⁶. Es decir que la vitivinicultura mendocina se especializó en la elaboración masiva de vinos, mientras que los importados –más caros y de mayor calidad- eran consumidos por los sectores sociales altos.

La especialización productiva, por la dependencia a un solo segmento de mercado, constituía el primer factor de vulnerabilidad de la vitivinicultura mendocina, situación que se agravaba por ser el vino un artículo de fácil prescindencia. En efecto, una caída de los ingresos del consumidor arrastraba igual tendencia en el precio de la bebida.

Otro factor de debilidad de la industria fue el endeudamiento de la gran mayoría de los productores utilizado para financiar la acelerada expansión de la actividad. Los créditos en general se realizaron sobre la hipoteca de las propiedades rurales, y los operadores financieros fueron bancos públicos y privados, agentes informales de crédito y casas de cambio⁷. Al respecto, son importantes los datos aportados por el Boletín Industrial a fines de 1902 (en plena crisis) que consignaba que la deuda hipotecaria total de Mendoza había alcanzado, desde el año 1900, \$11.868.357 m/n, de los cuales \$2.299.517 m/n correspondían a deuda particular y \$9.568.840 m/n al Banco Hipotecario Nacional⁸. Esta última institución, que fue la principal proveedora de préstamos a largo plazo con baja tasa de interés, benefició en especial a los propietarios de grandes fincas rurales y bodegas.

La industria también tenía un flanco débil en el alto costo de la tarifa ferroviaria de Mendoza a Buenos Aires debido al monopolio que ejercían dos empresas ferroviarias, concesionarias de la vía férrea que en forma directa unía ambas ciudades. Dicha tarifa era de 4 cvos por el traslado de cada litro de vino

⁵ Los datos han sido tomados de Richard Jorba, R. (1998:304), Arata, P., et al (1903: 65) y Martín F. (1992:258).

⁶Richard Jorba, R., 1998:264. Esta situación fue destacada por contemporáneos como Galanti, A. (1900:118) y Arata, P., et al, (1903:136).

⁷En los diarios de la época se podía leer, por ejemplo: *Abelino Maldonado da dinero a interés sobre primera hipoteca con buenos títulos, cualquier cantidad; Eulodio Zuluaga da dinero a interés (Los Andes,30-3-1901:1)*. El crédito informal tuvo un amplio desarrollo en la segunda mitad del siglo XIX (Ver Richard Jorba, R., 1998 y Bragoni, B. y Richard Jorba, R., 1993-98). Entre 1900 y 1903 se han encontrado las siguientes casas dedicadas al cambio de dinero, giro al exterior, cajas de ahorro y préstamo: Simón Moreno, Gregorio Curbello, J. Hardoy; Ojeda y Olave; Falco, Fuseo y Cia. (luego Guillermo Fuseo y posteriormente Fuseo y Calcagno); Juan Saiz; Grazzini y Cia. Entre los bancos se destacaba el Provincia, el de la Nación, el Hipotecario, el Tarapacá, el Banco de Londres y Río de la Plata y en 1900 existía el el Banco Municipal de Guaymallén (Cf. Pérez y Duverges,1900; *Los Andes*,1902 y 1903). El Banco Tarapacá llegó se instaló a fines de 1903.

⁸Artículo de G.A. Lallemand publicado en el Boletín Industrial y reproducido en *El Comercio*, 17-12-1902:2.

a Buenos Aires⁹, precio superior al pagado por el mismo producto embarcado en Europa con destino al principal puerto argentino. Además, el envío de caldos a otras zonas del país generalmente hacía subir aún más el coste de la comercialización del producto.

A los elevados fletes se sumaba el pago de los impuestos: uno nacional, que comenzó a regir en 1898 con una tasa de 4 cvos por litro (en 1899 disminuyó a 2 cvos); y otro provincial, de 50 cvos por Hl, desde 1895¹⁰. El impuesto nacional produjo un fuerte impacto en la todavía naciente industria del vino.

Otra deficiencia observada era la comercialización de la bebida. Esta se encontraba en manos de agentes extrarregionales, que constituían una estructura oligopsónica que imponía el precio del producto. La gran mayoría de los bodegueros enviaban el vino “a granel” en ferrocarril a consignatarios ubicados en Buenos Aires y Rosario que se encargaban de su comercialización. Algunas firmas vendían desde Mendoza pero no en forma estable. Esta variabilidad de agentes compradores traía aparejado distorsiones en los precios del vino en las plazas de consumo¹¹ y la presión de los especuladores sobre el bodeguero. Sólo un puñado de ellos había logrado montar sucursales o trabajar con representantes en las principales ciudades argentinas (Buenos Aires, Rosario, Córdoba).

Todos los factores reseñados no lograron por sí mismos desalentar la vitivinicultura, desarrollada por el crecimiento constante de la demanda y amparada por las altas tasas aduaneras¹². Sin embargo, tales factores agravaron la situación provincial cuando la demanda se detuvo y comenzó a caer.

La crisis emergió en la segunda mitad de 1901 por la confluencia de una serie de factores externos a la vitivinicultura mendocina que había acumulado un importante *stock* de vino del año anterior.

La interrupción de la entrada de capitales extranjeros a la nación entre 1899 y 1903, pero sobre todo a partir de 1901, condujo a que la Caja de Conversión¹³ quedara con escasas reservas metálicas¹⁴. A

⁹*Los Andes* (28-7-1900:4) y Arata, P., et al (1903:204) señalan en \$8,40 el flete a Buenos Aires de la bordalesa de vino (200 litros) y *El Comercio* (12-7-1905:5) lo calcula en \$8,50.

¹⁰El gravamen mendocino fue en sus orígenes (1891) de 40 cvos el Hl y 1 cvo el litro de alcohol. Respecto de la uva, su impuesto se rebajó a fines de 1899 a 30 cvos por cada 100 kg y fue eliminado en 1902 por la crisis (Cf. Richard Jorba, R., 1998:205).

¹¹Una relato de A. Galanti ejemplifica el desorden del mercado del vino: *En el próximo año pasado [1899] un mismo productor pudo vender en Buenos Aires, con pocos días de intervalo entre una y otra venta, dos fuertes partidas del mismo vino, a los precios de 19 y 27 cvos el litro, sin casco. Un vino semi-avinagrado encontró en agosto del 99 un comprador que lo pagó a 23 cvos el litro, mientras que un muy buen producto, ofrecido en la misma época, quedó sin vender hasta febrero de 1900 en cuyo mes fue colocado a 22 cvos, con casco. Y el minorista compra, a menudo, a un precio inferior al que paga el almacenero mayorista o el cortador* (1900:120).

¹² En sus inicios, la industria del vino sufrió el embate de los importadores de vino y de los elaboradores de vino artificial, “petiot” y de pasas. Contra los importadores de vino se utilizaron como herramienta las tarifas aduaneras. Esto permitió que, a medida que la producción argentina se especializaba en el vino común de mesa, cayeran las importaciones de su similar. Para disminuir la competencia de los elaboradores de vinos artificiales, “petiot” y de pasas de uva se logró implantar un impuesto nacional antes de 1898, el cual era más alto que el de los vinos genuinos. Estos datos revelan una dirigencia suficientemente unida como para disminuir las condiciones adversas en la esfera del gobierno nacional.

¹³ La Caja de Conversión era una institución oficial fundada en 1899 que tenía la responsabilidad de emitir, y enviar o sacar de la circulación interna pesos moneda nacional de acuerdo con las reservas de oro del Estado, a razón de 1 peso moneda nacional por 0,44 peso oro.

esto se sumaba el hecho de que los saldos positivos del comercio exterior no alcanzaban para pagar los servicios de la deuda externa, por lo cual se apeló al reducido oro existente en la Caja¹⁵. Recordemos que la circulación de la moneda nacional dependía de la cantidad de metal guardado en la Caja de Conversión y si por cualquier motivo el metálico era enviado al exterior, se debían sacar de circulación los billetes sin respaldo. Esto producía iliquidez, manifestada en una caída de las ventas y de los precios de los productos y, sobre todo, afectaba el crédito bancario, herramienta fundamental para la actividad económica. También, las pérdidas de ganado en la provincia de Buenos Aires por inundaciones¹⁶, y en especial la percepción de la inminencia de una guerra con Chile, a fines de 1901, fueron otros elementos que coadyuvaron a agravar la crisis.

El descenso de la actividad económica tenía un importante impacto en el precio del vino, puesto que él era un producto prescindente y, por lo tanto vulnerable a la caída del ingreso.

Los datos sobre la caída de los precios de los productos vitivinícolas permiten advertir la gravedad de la coyuntura. En 1900 el ql de uva (de 46 kg) se pagó, en término medio, \$ 3,50, mientras que en 1903 se abonó entre \$1 y \$1,60. El precio del vino en “bodega” (es decir libre de impuestos y flete), que en 1900 era de \$ 18 el Hl, en 1903 se cotizaba a sólo \$ 6; y el mismo producto en el mercado minorista de Buenos Aires se pagaba en 1900 \$ 55 el Hl (55 cvos el litro), y en 1903 solo \$ 15 (15 cvos el litro)¹⁷.

En 1903 comenzó a llegar oro al país, situación que se combinó con un aumento en el precio de nuestros productos de exportación aunque, como señala Rapoport, recién en 1904 *se verifica un aumento continuo del medio circulante*¹⁸, y con él del crédito y del consumo, hecho que explicaría la salida de la crisis¹⁹. En efecto, en 1904 el precio promedio del ql de uva fue de \$ 2,50; el Hl de vino “en bodega” alcanzó una cotización máxima de \$ 18, y al menudeo en Buenos Aires alcanzó entre los \$ 28 y \$ 30 el Hl (28 a 30 cvo el litro).

Las empresas

Consideramos empresario al *jefe de la empresa, el que la guía, el que coordina y dirige la actividad de los demás dentro de la empresa, a menudo (no necesariamente) el que asume los riesgos, el*

¹⁴ El movimiento de oro entre 1900 y 1903 (considerando las cifras en **millones de pesos oro**) fue el siguiente: en 1900 llegaron 10,2 y se fueron 3,5; en los dos años siguientes el monto de importación de oro sólo sumó 11,3 y la exportación fue de 5,4. La tendencia se revirtió en 1903: llegaron 25,7 y sólo se fueron 1,2 (Ford, A, 1966:167).

¹⁵ La causa de la caída de las inversiones extranjeras se debió, según Rapoport, a diversos factores: la guerra de los bóers en Sudáfrica y la revuelta de los bóxer en China. Digamos, también, que esta crisis estuvo precedida por la de 1899 cuando la falta de dinero en Europa produjo una caída del precio de las exportaciones argentinas (Rapoport, M., 2000:97).

¹⁶ En diciembre de 1900 la inundación en la provincia de Buenos Aires produjo una pérdida de medio millón de cabezas de ganado vacuno y veinte millones de ovejas con un perjuicio de \$128.000.000 (*Los Andes*, 28-12-1900:5). Un problema de esta magnitud tiene inmediata incidencia en la caída del empleo y de la capacidad de consumo de la población.

¹⁷ Barrio de Villanueva, P., 2002.

¹⁸ Rapoport, M., 2000: 98.

¹⁹ Para conocer otros factores que mejoraron la situación de la vitivinicultura cf Barrio de Villanueva, P., 2002 y 2002b.

*capitalista*²⁰. Respecto de la época que se estudia, es necesario aclarar que lo usual era que el capitalista y el director de la empresa fueran la misma persona. Ahora bien, de todos los empresarios vitivinícolas nos interesan los “más poderosos”, aquellos con mayor capacidad de elaboración de vino²¹. El cuadro n.1 presenta un listado de bodegas y su producción correspondiente al año 1903, confeccionado por la Oficina Química provincial²². De este conjunto de firmas se seleccionaron solo algunas que habían logrado intervenir, aunque no fuera directamente, en la comercialización de sus productos. Ellas eran Tomba Hnos, Tiburcio Benegas, Germania S.A., y Arzeno y Cia.

Varios autores caracterizan al empresario con rasgos de excepcionalidad, diferenciándolo del gerente, que se maneja a través de ciertas rutinas²³. Es este trabajo, más que buscar esas notas (observables en algunos casos), nos interesa detectar cuáles fueron aquellos factores y estrategias que permitieron a estos agentes superar la crisis o, por el contrario fracasar. Para ello hemos recurrido a la historia previa de la empresa *-path-dependency-*, porque a través de ella se pueden conocer patrones de conducta que explicarían en gran parte las vicisitudes de las firmas durante la coyuntura adversa.

De las cuatro seleccionadas, dos empresas eran familiares; la tercera era una sociedad anónima con sede central en la ciudad de Rosario (es decir que las decisiones se tomaban fuera de la provincia), y finalmente, la última era una compañía conformada por dos socios, dirigida desde Mendoza pero con una sucursal en Buenos Aires.

Tomba Hnos.

La historia

La familia Tomba, de origen italiano, era dueña de la empresa vitivinícola mendocina más poderosa de principios del siglo XX. El pionero de la firma, el italiano don Antonio Tomba²⁴, ya se encontraba en Buenos Aires en los años 70. Amasó su fortuna como comerciante móvil, y proveedor del

²⁰ Ricossa, S., 1990:239-240.

²¹ Se sabe que otras competencias también se conectan con el “poder” de las empresas, tales como el capital, las relaciones políticas, la diversificación de la inversión, la integración vertical, etc.

²² Este documento tiene una doble importancia. Por un lado, ofrece información segura sobre un conjunto de empresas, hoy totalmente olvidadas, que tuvieron una enorme influencia en la vitivinicultura local y nacional a principios del siglo XX. También corrobora los rasgos ya reconocidos de la industria: concentración productiva y relevante presencia de los italianos. De las 812 bodegas registradas en la estadística, 200 (25%) produjeron 120.146.909 litros de vino (89%), y las 600 (75%) restantes elaboraron 15.204.828 litros, sólo un 11%. En segundo lugar, de las 34 firmas que elaboraron más de 1.000.000 litros ese año, 12 (35%) tenían como titulares a italianos, superando ampliamente a todos los demás grupos étnicos (criollos, españoles, franceses, alemanes, etc.).

²³ Según F. Knight el empresario se destaca por asumir la “incentidumbre”, lo cual supone poner a prueba su racionalidad a través de un *análisis del futuro* y la implementación de estrategias. Para Kirzner, de la Escuela Austríaca, el empresario tiene la capacidad de estar alerta a las oportunidades de beneficio; y finalmente, Schumpeter acuña como un rasgo distintivo del empresario la “innovación”. Él es el innovador capaz de realizar transformaciones en los factores productivos que traen como consecuencia verdaderas renovaciones económicas. Clasifica distintos tipos de innovación: de producto, de proceso, organizativa, referida a la apertura de un nuevo mercado y de una nueva fuente de oferta de materiales (Para estos temas seguimos el libro de Valdaliso, J. y López, S., 2000:20-23, 50-51).

ferrocarril y de los obreros que participaban en su construcción. También supo establecer relaciones parentales destacadas a través del matrimonio con Olaya Pescara, perteneciente a una familia de la elite de Mendoza²⁵. Así, en 1884, era propietario de viñedos y bodega y, años después, dueño de una destilería²⁶. En 1890 Antonio -como socio principal- y sus hermanos Gerónimo, Francisco, Pedro y Domingo protocolizaron la primera sociedad (“Antonio Tomba y Hnos”), que dividía sus intereses entre negocios de *almacén, tienda, ferretería, zapatería, compra y venta de los frutos del país* y la bodega, las fincas y la compraventa de propiedades. Es decir, que la fuente principal de acumulación de capital inicialmente provenía del comercio. Resaltemos que en esta firma, Domingo Tomba era el socio con menor participación en el capital²⁷.

En 1895, Antonio y sus hermanos Francisco, Pedro y Domingo (Gerónimo había muerto) renovaron la sociedad hasta el 31 de diciembre de 1899, con un capital social de \$ 1.000.0000²⁸. Por la cantidad de propiedades que tenían, se puede determinar que la empresa estaba en plena expansión, especialmente en el sector vitivinícola, ya que en varias de ellas se estaba plantando viña²⁹. Próxima a expirar, “Antonio Tomba y Hnos” era la principal productora de vinos de la provincia (y del país)³⁰, momento en el que la figura de Domingo comenzó a crecer gracias a que Francisco y Pedro se retiraron de la sociedad en abril de 1899³¹.

El nuevo contrato societario entre Antonio y Domingo, nos permite conocer el patrón de inversión y el crecimiento vertiginoso de la empresa. El capital social se revaluó en \$ 4.000.000 (frente a \$ 1.000.000 de 1895³²), constituido por 657 ha de viña de uva francesa³³, concentradas en el departamento de Maipú; 275 ha de potreros alfalfados, y un campo inculto; un establecimiento para producir electricidad; una bodega y un terreno contiguo a la misma; 50.000 HI de vinos, 500 HI de alcoholes y

²⁴ Los Tomba eran originarios de Valdagno, pueblo de la provincia de Vicenza, Italia.

²⁵ Como consecuencia de este casamiento pudo, por ejemplo, realizar inversiones con otro miembro de la elite, Luis Segundo Mayorga, su conuñado.

²⁶ Richard Jorba, R., 1998: 315.

²⁷ Archivo Histórico de Mendoza (en adelante AHM), Protocolo 467 (en adelante P.), folio1056 (en adelante f.), 27-10-1890.

²⁸ Se aclara que cuando aparezcan sumas con el signo \$ se trata de pesos moneda nacional; en caso de que sean pesos oro se anotará \$oro.

²⁹ AHM, P.542, f.250, 1-8-1895.

³⁰ Según un artículo aparecido en *Los Andes* (9-2-1900:5) sobre los “Grandes bodegueros han elaborado en 1889”, Tomba ocupaba el primer puesto con una producción anual de 35.000 bordalesas (70.000 HI, aproximadamente) de vino. Este dato es corroborado por Galanti (1900:112).

³¹ Francisco se quedó con dos importantes propiedades y Pedro vendió todos sus derechos y acciones sobre la sociedad por \$ 600.000, una parte pagada con propiedades y el resto en cuotas, que se completarían a fines de 1903, con un interés del 8% anual (desde el 1 de enero de 1900) que debía ser girado a Valdagno (AHM. P.620, f.177, 28-4-1899).

³² La tasa de crecimiento del capital en pesos oro en el período 1895-1899 fue del 83,5%. La transformación del capital a pesos oro se realizó de acuerdo con la cotización que tenía esa moneda en cada uno de los años señalados: en 1895, \$ 1 igual a \$oro 0,29; y en 1899, \$ 1 igual a \$oro 0,44 (Ver Vázquez Presedo, V., 1971: 21).

³³ Las propiedades con viñas se repartían en distintos lugares del departamento de Maipú: “Tres Banderas” (159 ha), “La Mascota” (173 ha), “Valdagno-Santa Úrsula” (194 ha) y “Recoaro” (131 ha). En Junín se encontraba “San Luis” con 180 ha de alfalfa y un poco de viñedo y, en San Rafael, tenían 20 ha cultivables (con derecho de riego pero sin plantaciones). También se menciona una propiedad, “Baños de Lunlunta”, pero no da sus características (AHM, P.620, f. 199, 11-5-1899).

grapas; y créditos diversos en el Litoral; 90 carros, 500 mulas, 100 bueyes y demás materiales para el acarreo de la uva; una casa-habitación de los socios y 7 casas para los empleados; una casa de negocio con su mercadería y créditos. Las deudas, en comparación con el capital, eran de escaso monto³⁴. Respecto de las ganancias y las pérdidas, el 60% correspondería a Antonio y el 40% a Domingo.

El objetivo de la sociedad no sólo era la elaboración de vinos, alcoholes y la plantación de viñedos sino, también, *el establecimiento de comercio, la compra y venta de propiedades raíces y todas las operaciones comerciales que puedan ser útiles*. Es decir que la empresa aparecía diversificada puesto que no había abandonado la actividad comercial. También tenía relaciones con sectores financieros italianos de Buenos Aires³⁵.

La firma de este documento se produjo en mayo de 1899 y en setiembre, poco antes de un viaje a Europa, Antonio era operado de un quiste de hígado. Por miedo a *resultar de esta operación la muerte...* firmó en Buenos Aires, el 16 de ese mes, su testamento reafirmando lo estipulado en el contrato de sociedad de mayo³⁶. Sin embargo, por motivos que desconocemos, en octubre, los hermanos reformularon los términos de la división societaria prevista en el contrato de mayo³⁷. El nuevo texto afectaría seriamente la situación patrimonial de los herederos de Antonio; y su lectura y aplicación no puede menos que dar lugar a suspicacias sobre la situación en que se firmó³⁸.

De lo expuesto surge que “Tomba Hnos” era una empresa familiar de inmigrantes donde se destacaba la impronta paternalista en su dirección (en la figura del hermano mayor, Antonio). Ello puede explicar la separación de algunos de los otros hermanos. La base de la fortuna fue el comercio que le permitió desviar capital hacia la vitivinicultura, actividad a la que le imprimió un crecimiento vertiginoso, con una mínima apoyatura en préstamos. La empresa construyó una importante relación con el banco italiano de Buenos Aires, lo cual demuestra la importancia de las relaciones étnicas. Respecto de la

³⁴ “Antonio Tomba y Hno” tenía por lo menos tres deudas registradas (situación bastante común en una economía en expansión): dos con el Banco Hipotecario Nacional (\$ 5.000 sobre “El Paraíso”; y otra, cuyo monto no se especificaba, que se terminaría de pagar durante ese año, sobre “La Mascota”), y una hipoteca particular sobre el fundo “Recoaro”.

³⁵ La empresa tenía conexiones por lo menos con una entidad italiana de Buenos Aires, el Banco de Italia y el Río de la Plata, no radicada en Mendoza. Esta institución nombró como sus representantes a los hermanos Tomba para que firmaran en la provincia un contrato hipotecario con Isaac Chavarría, por una deuda de éste por \$ 160.502 (AHM, P.621, documento adjuntado, 20-10-1899).

³⁶ El testamento se protocolizó posteriormente en Mendoza (AHM, P.615, f.1605).

³⁷ AHM, P.621, f.486, 18-10-1899.

³⁸ Las condiciones irregulares en que se firmó este documento quedó en evidencia en 1909, cuando Luis Tomba (hijo de Antonio) inició un juicio contra su tío Domingo por la falsificación de la *aclaración del contrato de sociedad* del 18 de octubre de 1899 (Ver *Los Andes* entre marzo y octubre de 1909). Luis Tomba reclamaba a su tío \$ 6.000.000. Los peritos nombrados por la justicia determinaron la firma apócrifa de Antonio en dicho documento. En 1912, la prensa anunció el arreglo entre tío y sobrino, convenido en Europa y firmado en Buenos Aires (*Los Andes*, 19-1-1912:5). Sin embargo, otras fuentes señalan que en 1914, cuando la vitivinicultura pasaba otra de sus crisis cíclicas, Luis Tomba ganó el pleito ante la Justicia Federal y Domingo, quien fuera el capitán de la industria del vino, perdió su fortuna (Correa, J., s/f: 257-263).

comercialización, los pocos datos existentes parecen mostrar que ellos vendían a comercios ubicadas en Rosario y en la Capital Federal³⁹.

Domingo Tomba

Antonio Tomba falleció a fines de 1899 en alta mar, durante un viaje en el que planeaba visitar su pueblo natal. Como consecuencia, Domingo firmó la disolución de la sociedad con su cuñada, Olaya Pescara de Tomba⁴⁰. Ella recibió las fincas “Tres Banderas” y “Mascota”, la casa habitación de la familia y la mitad de un campo de La Dormida; quedando pendiente a su favor una deuda de \$ 224.313 que debía pagarle su cuñado Domingo en un plazo de 4 años. Éste se quedó con el resto de los bienes, que eran la parte mayoritaria del capital social: la bodega en Godoy Cruz⁴¹, las casas-habitación de empleados de la bodega; otras tres casas en el mismo departamento; un terreno con viñas contiguo a la bodega (casi 3 ha), el establecimiento productor de energía; las fincas “Recoaro”, “Valdagno y Santa Úrsula”, “San Luis”; un terreno de 20 ha en San Rafael y otro de 2.500 m² en Lunlunta (Luján) con edificio⁴².

De una sociedad familiar, “Tomba” se convirtió, en el término de diez años, en una firma con un único propietario. Ella producía gran parte de la uva que elaboraba, tenía una importante bodega⁴³ pero todavía no tenía buenos canales para la comercialización de sus vinos. Domingo también recibía un cúmulo de obligaciones: la deuda con su hermano Pedro, con su cuñada y sobrino, y pequeños préstamos hipotecarios.

¿Cuáles fueron las estrategias del nuevo dueño? Primeramente, estrechar sus relaciones con agentes económicos extrarregionales, aspecto relevante si se tiene en cuenta los problemas de comercialización apuntados. Nombró como representante en Rosario a la firma Piñeiro y Cia, con poderes ante los estrados judiciales y en todo lo *referente a la venta de vinos*; igual nombramiento tenía Domingo Tomba como agente de Piñeiro en Mendoza. Se inició así una larga relación entre estas dos sociedades⁴⁴. En Buenos Aires, dejó al apoderado legal de la anterior firma, el abogado Félix Mo y lo comisionó para tratar con los deudores *de la casa sucursal que tiene establecida en esa ciudad*⁴⁵. “Sucursal” cuya existencia desconocemos y que parece no haber tenido el éxito esperado por las medidas que tomó

³⁹ En 1897 aparecen contactos con el comercio “Tiscornia Hno y Cia” de Rosario (AHM, P.577, f.295, 9-6-1897) y al año siguiente se da poder al letrado Félix Mo para cobrarle a los señores “Prandina y Cia” de Buenos Aires (AHM, P.603, f. 412, 3-8-1898).

⁴⁰ AHM, P.630, f.331, 2-2-1900.

⁴¹ En esos años, el actual departamento de Godoy Cruz se llamaba Belgrano.

⁴² En el documento no aparecían repartidos el comercio, las existencias de vino y grapa, y los créditos de la firma; presumimos que quedaron también en manos de Domingo.

⁴³ La bodega de los Tomba podía almacenar más de 80.000 Hl, volumen superior al de cualquier otra bodega mendocina de la misma época (Galanti, A., 1900:112).

⁴⁴ AHM, P.641, f.338, 25-6-1900.

⁴⁵ AHM, P.641, f.406, 27-7-1900.

Domingo poco tiempo después. En segundo lugar, decidió concentrar su actividad en la vitivinicultura⁴⁶ pero dispersando sus inversiones para minimizar el riesgo. Por ello se desligó de la gestión de una *agencia de giros y pasajes* a través de la venta del 66% del capital a unos connacionales⁴⁷, y compró propiedades pero contrayendo nuevas deudas. Adquirió un fundo de 154 ha con alfalfa, en Junín, por \$ 27.000⁴⁸; y compró, en 1901, con sus tres cuñados -los italianos Juan y Martín Maccoppi y Santiago Sella-, una propiedad con bodega en Guaymallén⁴⁹.

La crisis golpea a Domingo Tomba

El inicio de la crisis, a mediados de 1901, con falta de circulante y caída de los precios del vino en los centros de consumo, impactó en la empresa que tenía que hacer frente a importantes deudas, como hemos mencionado. Ante esta perspectiva, Tomba desplegó varias estrategias que le permitieron afrontarla con éxito.

En enero de 1902 formó con sus cuñados una sociedad, “Maccoppi, Sella y Cia”, para resguardar parte de su capital de cualquier contingencia económico financiera desfavorable. El interés por manejarla personalmente queda claro pues, según el contrato societario, *todas las operaciones deben ser aprobadas por Domingo Tomba, al cual se nombra administrador general y árbitro en caso de disidencias*⁵⁰.

En segundo lugar, y como no podía cumplir con sus obligaciones financieras, se asoció con sus hermanos Pedro y Francisco. En febrero de 1902, fundó la empresa “Domingo Tomba y Hnos”⁵¹. La nueva sociedad tenía un capital de \$ 3.000.000, de los cuales Domingo aportaba \$ 1.800.000 en bienes (los recibidos de “Antonio Tomba y Hno”), y dos propiedades adquiridas recientemente (una en Godoy Cruz de 27 ha y la ya mencionada en Junín de 154 ha). Estas dos últimas tenían gravámenes hipotecarios⁵². Francisco aportaba \$ 750.000 en varias propiedades ubicadas Maipú, Luján y Godoy

⁴⁶ De todos modos, la empresa tenía acciones en una compañía de seguros “La Andina” con algunos de los miembros más destacados de la elite política y económica de Mendoza, con lo cual obtenía menores costos en los seguros para la bodega (Cf *Los Andes*, 11-10-1900:2).

⁴⁷ Domingo Tomba se incorporó a la nueva sociedad como socio comanditario. La firma estaba formada, además, por Pedro Tenere y los hermanos Poletto. Del capital de \$ 60.000, Tomba aportó \$ 20.000 en mercaderías y era el socio árbitro en caso de desacuerdo entre los integrantes de la compañía. Es probable que este fuera el viejo comercio de la familia transformado en agencia de viajes y giros (AHM, P.640, f.270, 30-5-1900).

⁴⁸ AHM, P.641, f.592, 31-10-1900.

⁴⁹ La compraron a Falco, Fuseo y Cia por \$ 390.000. El monto incluía el pago de dos hipotecas (una al Banco Hipotecario Nacional y otra a favor de César Cippolletti) por \$ 209.000. El resto (\$ 181.000), se pagaría en cuotas hasta mayo de 1905, y como garantía, los compradores firmaron una hipoteca sobre la propiedad a favor de Falco, Fuseo y Cia (AHM, P. 663, f.165, 10-4-1901).

⁵⁰ El capital era de \$ 500.000 (todos los socios contribuyeron en partes iguales) y su duración de 8 años. Su objetivo era explotar el fundo y bodega que compraran el año anterior en el departamento de Guaymallén. Esta empresa se convirtió rápidamente en una de las principales productoras de vino (AHM, P.681, f.1, 2-1-1902).

⁵¹ AHM, P.681, f.75, 21-2-1902.

⁵² La primera propiedad tenía dos deudas hipotecarias: a favor del Banco Hipotecario Nacional por \$ 38.000 y del Banco de la Provincia por \$ 40.000. La segunda propiedad tenía una hipoteca del Banco Nacional en Liquidación por \$ 10.070 (AHM, P.681, f.75, 21-2-1902).

Cruz⁵³ y Pedro se incorporaba con los \$ 450.000 *que le adeuda la razón social cesante “Domingo Tomba”*⁵⁴, carga que, a juicio nuestro, explica la necesidad de Domingo de acordar con sus hermanos. La empresa, que evidentemente tenía un objetivo coyuntural, duraría hasta el 31 de diciembre de 1904, a cuyo término los socios retirarían sus aportes originarios. El titular principal se obligaba a devolverle a Pedro el dinero adeudado, con un interés del 7% anual. Por último, la firma se comprometía a pagar las deudas que tenía Francisco (\$ 200.000), las que serían descontadas de su “haber” al final del contrato. La nueva razón social se llamaría “Domingo Tomba y Hno”, ya que Pedro concurría a la sociedad como socio comanditario⁵⁵.

Inmediatamente después, Domingo Tomba decidió mejorar la precaria comercialización de sus vinos en el principal mercado consumidor de la Argentina, la ciudad y provincia de Buenos Aires. Para ello, en marzo de 1902, llegó a un acuerdo “estratégico” con su compatriota Francisco Janello, que era un poderoso comerciante mayorista de vinos, inserto en las redes de comercialización del producto en el Litoral; además estaba ligado al Banco de Italia y Río de la Plata. Según la fuente consultada, a partir de este trato, el crecimiento de las ventas de los vinos de la empresa fue enorme⁵⁶.

En tercer lugar, Domingo Tomba pidió dos préstamos extraordinarios que dejó a la reciente compañía subordinada de agentes extrarregionales. En el mismo mes de marzo, José Piñeiro y Cia le hizo entrega de \$oro 25.000 (igual a \$ 568.175 m/n según la paridad oficial) y \$ 350.000 m/n que se pagarían en 2 años a un interés del 11% anual. Para garantizar la deuda *y sin perjuicio de la obligación general que la sociedad Domingo Tomba y Hno hace de todos sus bienes*, gravaba especialmente tres inmuebles⁵⁷. Se establecía, además que cuando la amortización mensual u otro pago, alcanzara el valor de una de esas propiedades se levantaría la hipoteca correspondiente. De la venta de vinos que realizaba, Piñeiro retendría mensualmente \$ 20.000 en concepto de intereses y amortización⁵⁸. Unos meses después, Antonio Devoto (presidente del Banco de Italia y el Río de la Plata en 1899) y su hermano Bartolomé facilitaron a Domingo Tomba \$ 420.000 garantizados con otros tantos inmuebles⁵⁹. Por último, la

⁵³ Las propiedades eran: fincas “Paraíso” (160 ha en Maipú) y otra en el departamento de Junín (106 ha), recibidas al repartirse la sociedad con sus hermanos; dos lotes en Godoy Cruz de 7.608 m² y 355 m²; fincas en Luján: “Antonio” (47 ha de viña) y “Rita” (16 ha); cuatro fincas en Maipú: de 3, 66 y 2 ha, respectivamente (AHM, P.681, f.75, 21-2-1902).

⁵⁴ Se comprueba así que Domingo no había cumplido con el cronograma de pago que había pactado con Pedro cuando éste se separó de la firma. Al respecto, es necesario mencionar que, a fines de 1901, Domingo tenía que haber pagado \$ 298.000 a Pedro, cancelando prácticamente la mitad de la deuda.

⁵⁵ Esta aclaración se protocolizó en abril de ese año (AHM, P.681, f.194, 28-4-1902).

⁵⁶ El contenido de esta fuente pertenece al abogado defensor de Janello, cuando éste y Tomba rompieron sus relaciones comerciales (*Los Andes*, 25-10-1909:6). Recordemos que Janello, además de importante comerciante de vinos, era síndico del Banco de Italia y Río de la Plata, representante del vino Marsala en la Argentina y que cuando se formó el Centro Vitivinícola Nacional integró su Comisión Directiva en representación de Tomba (Cf Barrio de Villanueva, P., 2002b).

⁵⁷ Ellos eran “Recoaro” (valuado en \$ 196.000), una parte (80 ha) de “Valdagno-Santa Ursula” (\$ 170.000) y “San Luis” (\$ 75.000).

⁵⁸ El préstamo se realizó en Santa Fe el 26-3-1902 y se protocolizó en Mendoza el 14-4-1902 (AHM, P.673, f.430).

⁵⁹ La bodega y el terreno contiguo, y las fincas “Recoaro”, “Valdagno”, “Antonio” y “Rita” (AHM, P.694, f.662, 11-7-1903).

empresa hizo una venta ficticia de la finca “Santa Ursula” a Francisco Tomba por \$ 85.000 con el objeto de pedir un préstamo hipotecario⁶⁰.

Poco después, en enero de 1903, Domingo se separó de la sociedad “Tenere, Poletto y Cia”⁶¹ y, a fines de ese mismo año, vendió la mitad de un campo que tenía en condominio en Paraguay⁶².

Desligarse de emprendimientos secundarios y acudir a las relaciones familiares, comerciales y financieras fueron las maniobras desplegadas por Domingo para lograr superar la coyuntura desfavorable. En este sentido se destaca su contacto con Janello puesto que era conciente de la necesidad de ganar espacios en el mercado del Litoral, para lo cual todavía no se encontraba capacitado. Contaba a su favor con importantes activos que no estaban hipotecados y, especialmente, con una trayectoria de seriedad comercial lograda, según nuestra indagación, por el pago puntual de sus deudas, “rutina” que le daba crédito en el mundo de los negocios.

La salida de la crisis

Durante 1904, iniciada la reactivación del mercado de vinos en la Argentina, la firma “Domingo Tomba y Hno” declaró una utilidad de \$ 1.054.115⁶³, suma que demuestra que en épocas de expansión el negocio del vino era muy rentable y que, consecuentemente, los préstamos solicitados el año anterior si bien voluminosos, estaban acorde con las posibilidades financieras de la empresa. Esto explicaría que la sociedad, entre el 21 y el 31 de diciembre de aquel año, cancelara las deudas más urgentes con Piñeiro y Cia y con los hermanos Devoto⁶⁴.

Como se adelantara, la firma expiraba el 31 de diciembre de 1904. En el contrato de disolución entre la viuda de Francisco Tomba⁶⁵ (que había muerto en el transcurso de 1904)⁶⁶, Juan Maccoppi (apoderado de Pedro Tomba, residente en Italia) y Domingo Tomba se estableció la división de bienes. Los herederos de Francisco recibieron las propiedades que él aportó a la sociedad, más \$ 10.330 en concepto de utilidades (previa deducción del dinero que la sociedad le prestara en su momento, *un importe de \$ 284.820*). A Pedro le correspondieron \$ 733.050 por capital y ganancias, de los cuales \$

⁶⁰ AHM, P.674, f.764, 21-6-1902. La aclaración sobre el verdadero objetivo de la venta de “Santa Úrsula” aparece en el contrato de disolución de la sociedad “Domingo Tomba y Hno” de 1905 (AHM, P.730, f.29, 9-1-1905).

⁶¹ AHM, P.700, f.32, 19-1-1903.

⁶² La propiedad, de 10 leguas cuadradas, estaba ubicada en el Territorio del Chaco paraguayo y recién en mayo de 1904, Nino Raviola, el comprador, terminó de pagarle a Domingo \$ 30.000 que le adeudaba (AHM, P.712, f.553, 21-5-1904).

⁶³ AHM, P.730, f.29, 9-1-1905.

⁶⁴ AHM, P.715, f.1663, 21-12-1904 y P.715, f.1700, 31-12-1904. Recordemos que Piñeiro y Cia retenía \$ 20.000 por mes, lo que cooperó a reducir la deuda de Tomba.

⁶⁵ Los herederos eran su esposa, María y sus hijos Mario, Pilo, Bisio, Silla, Nulo y Medardo, todos italianos y casados.

⁶⁶ Los sucesores de Francisco Tomba recibieron las siguientes fincas: “Paraíso” (160 ha en Maipú), “Alto Verde” (106 ha con casa y viña en Junín); “Antonio” (47 ha en Luján), “Rita” (16 ha en Luján), 3 ha en Maipú; 76 ha en Maipú con edificio y viña y un lote en Godoy Cruz de 355 m2. También recibieron un lote con inmueble familiar y una superficie de 7.708 m2. Domingo Tomba se hizo cargo de una deuda hipotecaria sobre la finca “Paraíso” (AHM, P.730, f.29, 9-1-1905).

500.000 fueron pagados al contado, y \$ 233.050 con un pagaré al 30 de julio de 1905 y un interés de 7% anual. Finalmente, a Domingo se le asignó una utilidad de \$ 505.975 (sobre el total de las utilidades de 1904), los inmuebles con los que él concurrió a la sociedad⁶⁷. Nuevamente Domingo se quedaba como único titular de la firma en un momento de expansión económica.

Inmediatamente después, Domingo compró a sus cuñados la sociedad “Maccoppi, Sella y Cia” - que tenía finca y bodega en “El Sauce”-, y se la vendió a sus sobrinos Tulio, Luis y Juan Sella (hijos de su hermana), y Pilo Tomba (hijo de su hermano Francisco)⁶⁸. La nueva razón social pasó a llamarse “Sella y Cia”⁶⁹.

Algunas claves

La reconstrucción de la historia de la empresa de estos italianos muestra, primeramente, su origen en la actividad comercial. La inversión vitivinícola provino de esta genuina fuente de financiamiento, con una mínima dependencia de créditos externos a la empresa –hecho que no ponía en riesgo su desarrollo-, especialmente durante la gestión de Antonio. En esto basaba su fortaleza, junto con una administración ordenada. Por ello, cuando Domingo se hizo cargo de la empresa, la mayor parte del endeudamiento que tuvo que enfrentar provino de las separaciones societarias (primero sus hermanos, y luego su cuñada). En el nuevo titular, se observa la preeminencia del interés personal a costa de ciertos valores como el de la honestidad. Sólo así se entiende el acuerdo que realizara con su cuñada.

Durante la crisis, supo desplegar estrategias diversas y exitosas: fundación de una nueva sociedad con sus hermanos y diversificación de la inversión vitivinícola con familiares sin perder el control de ninguna; la solicitud de préstamos a agentes extrarregionales y el fortalecimiento del comercio del vino.

Frente a la oportunidad de diversificar la inversión, ya fuera ella considerada menos importante, o también en algunos casos como modo de ocultar el capital, Domingo acudió a la figura del socio comanditario, utilizada prácticamente por todos los empresarios de la época. Por último, no participó de la política partidaria de su época pero sí de la gremial, especialmente durante los años críticos reseñados⁷⁰.

⁶⁷ Los bienes que quedaron en poder de Domingo fueron: la bodega, una “casa de empleados”, 3 casas habitación, también para empleados; el establecimiento “Luz Eléctrica”, fincas: “Recoaro” (131 ha), “Valdagno y Santa Ursula” (de 194 ha), “San Luis” (180 ha), 20 ha con viña en San Rafael, “Baños de Lunlunta” (2.500m²), 27 ha en Godoy Cruz y 154 ha en Junín. Domingo Tomba se hizo cargo de los gastos de la disolución de la sociedad (AHM, P.730, f.29, 9-1-1905).

⁶⁸ La comparación de las dos escrituras nos permite pensar en un acuerdo de familia. En la primera, Domingo Tomba se hacía cargo del pasivo y el activo de la sociedad pero no se determinaba cuánto le pagaría a cada uno de los otros tres socios, sus cuñados (AHM, P. 730, f. 78, 21-1-1905). En cambio en la segunda, Domingo Tomba vendía la propiedad por \$ 250.000 que, previa deducción de dos hipotecas (una al Banco Hipotecario Nacional por \$ 80.000 y otra a favor de Horacio y Octavio Falco y Guillermo Fuseo reducida a \$ 99.000), quedaba en \$ 171.000.

⁶⁹ “Sella y Cia” se formaba por seis años (hasta finales de 1910) con un capital de \$ 250.000 (Pilo Tomba aportaba \$ 100.000 y los hermanos Sella, \$ 50.000 cada uno). Pilo Tomba era el administrador (AHM, P. 730, f. 87, 26-1-1905).

⁷⁰ Barrio de Villanueva, P., 2002b.

Tiburcio Benegas: entre la política y la empresa

Integrante de la elite política provincial y nacional, junto con Francisco Civit, Emilio Civit y Elías Villanueva, Tiburcio Benegas también formaba el grupo de los políticos empresarios, promotores de la vitivinicultura, en el último cuarto del siglo XIX. El proyecto de este grupo *modernizante* era la implantación de una vitivinicultura con producción de vinos de calidad⁷¹. La idea no tuvo el éxito esperado salvo excepciones, entre las que sobresalió Tiburcio Benegas. Fiel a este objetivo, supo transformarse en un empresario innovador, especialmente en cuanto al producto y al mercado. En efecto, trajo cepas francesas y, antes de fines del siglo XIX, ya envasaba vino de calidad en botellas (los bodegueros locales lo vendían a granel en cascotes de 200 litros), había registrado marca propia (“Trapiche”), y su producción apuntaba a los sectores sociales de mayores recursos económicos compitiendo en el mercado con los vinos importados. Asimismo, había invertido en tecnología y equipo industrial y en la compra de un depósito para distribuir su marca en Buenos Aires⁷²; sin descuidar la comercialización en otros puntos del país⁷³. De todos modos Benegas no había alcanzado la integración vertical porque vendía sus productos a grandes intermediarios. También fue un activo participante de los intentos de organización gremial y económica de los bodegueros mendocinos⁷⁴.

Si en los albores del siglo XX, Domingo Tomba era el mayor productor de vino de la Argentina, Tiburcio Benegas era el más prestigioso, rasgo ganado no sólo por su ubicación socio política sino, fundamentalmente, por su carácter de empresario modernizador de la naciente agroindustria.

Antecedentes

Tiburcio Benegas nació a principios de la década de 1840 en Rosario y estudió en el Colegio Nacional de Concepción del Uruguay, en Entre Ríos. Allí conoció a futuros participantes de la política nacional vinculados a la Generación de 1880, especialmente a Julio Argentino Roca con quien trabó amistad⁷⁵ y compartió una concepción del país basada en la idea de progreso. Su conexión con Mendoza le vino a través de su primo Angel Ceretti con quien tenía, en 1866, un negocio en el Litoral que

⁷¹ Entre los promotores de la vitivinicultura de excelencia se destacaron Eusebio Blanco que publicó, en 1870, el *Manual del Viñatero en Mendoza* con el objeto de ofrecer los conocimientos básicos para la producción de uvas y vino de calidad. La propuesta de Blanco fue retomada y ampliada por Emilio Civit en cartas que dirigiera a su suegro y gobernador de la provincia (Tiburcio Benegas), en 1887. Este grupo se conformó además de otros políticos empresarios como Francisco Civit y Elías Villanueva. (Richard Jorba, R., 1998: 168 y 261-270).

⁷² Este inmueble tenía 4.470 m² con depósitos de vinos (*con grandes sótanos y cavas*). Seguramente aquí la empresa embotellaba parte del vino que vendía posteriormente.

⁷³ Richard Jorba, R., en prensa: 14; y Richard Jorba, R. y Pérez Romagnoli, E., 1994: 138-139.

⁷⁴ Barrio de Villanueva, P., 2002b.

⁷⁵ Los principales datos biográficos están extraídos del trabajo de Correa, J. s/f b: 23-28.

comercializaba productos mendocinos⁷⁶. También fue empleado de banco. Por ambas actividades vivió alternativamente en su ciudad natal y en Mendoza. Aquí se casó con Lubina Blanco, hija de un impulsor de la vitivinicultura mendocina, Eusebio Blanco. En 1874 se trasladó a Rosario como gerente del Banco Nacional, pero en 1881 volvió nuevamente a territorio cuyano. Al año siguiente, y luego de su quiebra, el Banco de Mendoza fue comprado por “comerciantes integrados”⁷⁷. La nueva firma, “Banco de Mendoza de Benegas y Cia”, tuvo como socio gerente a Tiburcio aunque no era accionista⁷⁸. Un año después, la casa bancaria fue vendida al Banco Nacional gracias a las gestiones realizadas por el mismo Benegas⁷⁹.

Se destacó por una importante carrera política en Mendoza: Jefe de Policía en 1869, diputado provincial, legislador nacional y gobernador de la provincia durante el período 1887-1889. Elegido senador nacional por última vez en 1895, se asentó largas temporadas en Buenos Aires, integrado totalmente a la elite política nacional⁸⁰.

En 1904 fue nombrado embajador en Chile, cargo que ocupó durante poco tiempo para regresar, nuevamente, a la Capital Federal. En 1907, viajó a París donde se quedó durante unos meses. Murió al año siguiente en Buenos Aires.

La trayectoria empresarial de Tiburcio Benegas hasta fines del siglo XIX

La actividad empresarial de Tiburcio Benegas estuvo íntimamente unida a sus relaciones políticas, familiares, comerciales y financieras de las cuales recibió beneficios, como por ejemplo, el acceso rápido e irrestricto al crédito. Si bien hasta principios de la década del 80 se dedicó al comercio y a la cría de ganado⁸¹, luego giró hacia la vitivinicultura en gran escala, probablemente influenciado por sus parientes (Eusebio Blanco y Emilio Civit).

Su primera inversión en el sector se produjo en 1883 cuando compró al francés Hipólito Raymond una propiedad de *45 a 50 cuabras* de tierra cultivada y *500 cuabras más o menos de terreno inculto* (entre

⁷⁶ Fleming, W., 1979: 219.

⁷⁷ El comerciante integrado era un agente económico propio del modelo de ganadería comercial, vigente durante gran parte del siglo XIX. Ha sido estudiado y descrito de la siguiente manera: *estaba en la cima de la pirámide [social]...controlaba la totalidad de las etapas del comercio ganadero con Chile...se apropiaba en mayor proporción del ingreso que generaba el modelo...eran grandes propietarios –también arrendatarios- de campos en el secano y en el oasis*, etc (Richard Jorba, R., 1998: 86-87).

⁷⁸ El Banco fue comprado por \$fuertes 100.000 (\$156.000 aproximadamente). De acuerdo con el contrato, Benegas era nombrado socio gerente y, además de un sueldo mensual de \$fuertes 300, recibiría el 50% de las utilidades de la institución (AHM, P.390, f.397, 28-6-1882).

⁷⁹ AHM, P.394, f.556, 5-7-1883.

⁸⁰ Benegas participaba de la forma de vida de la élite nacional. Viajaba a Europa con cierta frecuencia. Una anécdota ilustra su posición social. Al regreso de un viaje a Londres, en 1903, pasó unos días en París para “descansar” junto al vicepresidente de la Nación, Norberto Quirno Costa.

⁸¹ En 1864 fundó en Mendoza un comercio con sucursal en Rosario y, en 1870, compró, junto con Lucas González, una estancia en Córdoba (Richard Jorba, R., 2003:14).

70 y 78 has cultivadas y 786 ha inculca), llamada “El Trapiche”, en el departamento de Godoy Cruz⁸². En las tierras cultivadas inició de inmediato la plantación de viñedos y la construcción de una bodega. Hasta 1893 realizó sucesivas compras de pequeñas parcelas de tierra alcanzando, ese año, el tamaño total de 1009 ha (223 con viña). También compró, en 1886, una hacienda estancia de 1.023 ha en el departamento de San Martín, llamada “Palmira”, en la que desarrolló cultivos forrajeros, cerealeros –con molino harinero-, y por último, vitivinícolas⁸³.

Durante estos años, Tiburcio Benegas participó de dos empresas. La primera fue “Hemeterio García y Cia”, organizada en 1887 con Exequiel Tabanera, Emilio Civit y el titular de la firma. Su objetivo era comprar y vender propiedades rurales *para cultivarlas, explotarlas y para establecer en ellas las industrias que crean convenientes*⁸⁴. En realidad, los socios sólo trabajaron dos fundos que formaron una sola estancia, en el departamento de San Rafael (al sur de la provincia), de 12.407 ha⁸⁵. En 1891 falleció García y comenzó el proceso de disolución de la sociedad que concluyó recién en 1898⁸⁶.

La segunda firma fue “Isaac Godoy y Cia” dedicada a la explotación de una bodega⁸⁷, y en ella Benegas intervino durante corto tiempo (1890-1892). Luego compró en San Rafael la propiedad “El Nevado”⁸⁸ con una extensión de 98.914 ha; y en ese mismo departamento recibió con Emilio Civit, en 1894, y como fruto de la disolución de la sociedad de “H. García”, otra estancia llamada “El Diamante”, de 6.589 ha (1.004 con alfalfa, 736 cultivables⁸⁹ y 4.846 inculcas).

A estos negocios hay que sumar las inversiones realizadas en el mejoramiento de las propiedades, la construcción de la bodega y la adquisición del depósito en La Paternal, Buenos Aires⁹⁰.

La crisis de 1890 debe haber afectado a Benegas, pese a lo cual, como se ha reseñado, continuó incrementando sus bienes, a través de un constante endeudamiento. Con el tiempo, esta práctica fue negativa para la empresa. Al respecto se destacan dos créditos muy importantes, solicitados al Banco

⁸² La compra se realizó en Buenos Aires, en julio de 1886 y se protocolizó en Mendoza el 26-8-1886 (AHM, P.416, f.721).

⁸³ La estancia y molino “Palmira” fue comprada a la señora Luisa Hayson de Mallman por \$o 50.000 en Buenos Aires y protocolizada en Mendoza (AHM, P.416, f.721, 26-8-1886).

⁸⁴ La sociedad en comandita se llamaba “Hemeterio García y Cía” y su duración era de 4 años. En la renovación de 1891 se establecía un capital de \$400.000 aportados por partes iguales. García, que no había aportado capital, era el administrador gerente con el uso de la firma (AHM, P.424, f.486, 6-5-1887 y P.474, f.557, 16-5-1891). En 1894 se volvió a renovar.

⁸⁵ La primera estancia costó \$ 16.000 y la segunda \$ 100.000 (AHM, P.424, f.526, 16-5-1887 y f.831, 13-7-1887).

⁸⁶ Para conocer la evolución de esta sociedad cf Barrio de Villanueva, P.,2003.

⁸⁷ La sociedad era entre Vicente Serú (antiguo dueño de la bodega a explotar) y Emilio Civit, Juan Serú, Adolfo Puebla, Carlos Vara, Isaac Godoy y Tiburcio Benegas. Menos Godoy, el resto aportaba la bodega, edificios, útiles y terreno por \$ 287.072. Isaac Godoy administraría en exclusividad la sociedad y recibiría como remuneración el 20% de las utilidades líquidas. También, la nueva sociedad tendría que hacerse cargo de deudas por \$ 142.984 (AHM, P.461, f.1741, 31-12-1890).

⁸⁸ AHM, P.496, f.315, 7-7-1892.

⁸⁹ Se consideraba un terreno “cultivable” aquel que tenía derecho de riego pero que no estaba cultivado; e “inculto” el que carecía de irrigación y era dedicado a la cría extensiva de ganado.

⁹⁰ No se sabe cuándo la compró pero fue antes de 1899 porque estaba inventariada cuando se formó la compañía “Benegas e hijos”. Hay que destacar que el inmueble ubicado en Buenos Aires era un importante avance en la comercialización de sus vinos. También muchas decisiones se tomarían desde este lugar, que era el principal centro de consumo del país. Recordemos que el Benegas, a partir de 1895, prácticamente residía en aquella ciudad.

Hipotecario Nacional, sobre “El Trapiche” y “Palmira”. El primero, de \$ 600.000, fue obtenido en 1891⁹¹; y el segundo, de \$ 250.000, en 1893⁹². También hay otro dato que demuestra la falta de liquidez de la empresa. En 1892, Juan Cruz Vidal y Cia, que vendía vinos de la firma en Buenos Aires, le abrió al empresario mendocino un crédito en cuenta corriente por \$ 400.000 para ese año y por \$ 300.000 para 1893. Estas sumas, que según el contrato estarían disponibles entre los meses de enero y mayo de cada uno de los dos años, serían *aplicadas a la recolección y elaboración de mis cosechas de vino de 1892 y 1893*. Es decir que Benegas no tenía capital de trabajo para levantar la cosecha y elaborar el vino⁹³, que era una de las características de los pequeños bodegueros. En 1893, cuando recibió el segundo préstamo del Banco Hipotecario y una parte del otorgado por Juan Cruz Vidal, obtuvo del mismo comerciante \$ 250.000 más, con un interés del 12% anual, pagaderos en dos años. Garantizó la entrega con una segunda hipoteca sobre “El Trapiche”⁹⁴.

De la descripción realizada surge que Benegas era un mal administrador: en el contexto de la crisis del 90, y aún necesitando dinero prestado para movilizar económicamente su empresa, continuó expandiéndose sin recursos legítimos.

La crisis

La razón social “Benegas e hijos” nació en 1899⁹⁵, tardíamente si se la compara con otras similares. Tiburcio y sus hijos Pedro, Alberto y Tiburcio formaron una sociedad *colectiva* a fin de explotar *los establecimientos industriales, fundos rurales y urbanos y demás capital en especies y en dinero*. La duración de la misma era de diez años y su capital, integrado por varios inmuebles, de \$ 4.130.000: el fundo y bodega “Trapiche” (valuado en \$ 2.500.000); “Palmira” (\$ 700.000); “El Nevado” (\$ 40.000); la mitad de “El Diamante” (\$100.000); y la propiedad en Buenos Aires (4.470 m2) que servía de depósito de vino (\$ 250.000). También se incluía en la nueva sociedad \$ 54.000 en vino estacionado en Mendoza y Buenos Aires. Es decir que era una empresa familiar aparentemente diversificada ya que, aunque producía principalmente vino, desarrollaba actividades ganaderas (en las estancias del sur de la provincia), y harineras (en el molino de “Palmira”). Sin embargo, no hemos hallado documentación que compruebe y permita ponderar el desarrollo de estas otras ocupaciones. Este vacío (especialmente en los

⁹¹ El préstamo tuvo un 11% de interés anual (AHM, P.475, f.1207, 11-11-1891).

⁹² Es interesante advertir que lo obtenido no fueron cédulas hipotecarias, sino *cheques o carta de crédito contra el Banco Nacional en Liquidación*, lo que hace sospechar que sirvió para pagar deudas. Al igual que en el anterior, se negoció un 11% de interés anual (AHM, P.511, f.827, 30-10-1893).

⁹³ AHM, P.487, f.152, 13-2-1892.

⁹⁴ AHM, P.510, f.319, 1-5-1893.

⁹⁵ AHM, P.612, f.400, 10-4-1899. Suponemos que formó esta sociedad luego de la definitiva disolución de Hemeterio García y Cia, en 1898.

contratos y en información periodística) hace pensar que, como residía en Buenos Aires, Tiburcio Benegas centraba su interés en la política y la vitivinicultura.

La nueva firma continuó con la acumulación de compromisos. Además de los anteriormente reseñados, era deudora de los siguientes bancos y empresas: Banco de la Provincia de Mendoza, Banco de la Nación Argentina, Banco de Londres y Río de la Plata, Banco Español del Río de la Plata; Ferrocarril Buenos Aires al Pacífico, Adolfo Fruhinsholz⁹⁶ y “Lanús y Alurralde”. También tenía deudas con ciertas personas como Luis Lagomaggiore, Carlos Elsé, Martín Meyer, Guillermo Arning, Roberto Patterson, Pedro Granel, Joaquín Villanueva, sucesión de Matías Fresnedo, Federico Moreno, Juan José Benegas y hasta con sus parientes más cercanos, su yerno Emilio Civit; y su esposa, Lubina Blanco de Benegas⁹⁷.

Por ello, cuando se desencadenó la crisis en Mendoza en el segundo semestre de 1901 con una caída abrupta del precio del vino, comenzaron serias dificultades financieras.

¿Cuáles fueron las medidas que tomó Benegas ante esta situación? Coyunturalmente, renegoció el préstamo de 1893 con Juan Cruz Vidal⁹⁸ y vendió una parcela de sus propiedades⁹⁹. Pero para salvar la empresa, intentó dos estrategias. En febrero de 1902, cuando recibió un protesto bancario por \$ 50.000, respondió que *al Banco de la Provincia de Mendoza le consta que el exponente está procurando la formación de una sociedad anónima*¹⁰⁰. Sin embargo, antes de llegar a esa salida, procuró obtener un nuevo préstamo en Inglaterra. Por ello, en octubre de 1902, siendo senador nacional, marchó a Londres en busca de *\$oro 1.000.000 sobre la garantía de sus bodegas vinícolas en Mendoza a fin de ampliarlas dotándolas de nuevos y mayores elementos*. En realidad, el objetivo del viaje era, primariamente, paliar el déficit crónico de su empresa que la conduciría al quiebre¹⁰¹. No tuvo éxito y debió de acudir a la organización de una sociedad anónima, en febrero de 1903¹⁰².

Según los datos difundidos por la prensa, la sociedad tenía un activo de \$ 5.156.816 y un pasivo de \$3.631.820, lo cual significa que Benegas no estaba en situación de quiebra, siempre y cuando esta información, especialmente la referida al activo fuese la verdadera. Es interesante advertir, también, que en la composición de sus deudas el mayor peso correspondía a las llamadas “quiografarias”, es decir

⁹⁶ Fruhinsholz y Cia era una *Sociedad Francesa de Tonelería mecánica*, proveedora de cubas de roble de Nancy (*Los Andes*, 2-5-1907:5; y AHM, P.677, f.6, 15-1-1902).

⁹⁷ *El Comercio*, 6-3-1903:2; y AHM, P.713, f.1024, 20-8-1904.

⁹⁸ En el nuevo contrato, Benegas reconocía la deuda de \$ 250.000 y se comprometía a devolverla en seis meses con un interés anual del 9%. La firma “Juan Cruz Vidal y Cia en liquidación” tenía a su cargo concluir los negocios pendientes por la muerte del titular de la compañía y, también continuar con sus mismas actividades: *remates y comisiones y consignaciones en general, adelanto de dinero sobre valores, descuentos y demás operaciones que sean de práctica en esta clase de casas comerciales con exclusión de especulaciones de bolsa*. (AHM, P.660, f.408, 23-9-1901).

⁹⁹ Vendió 100 ha de “Palmira” por \$ 50.000 al Ferrocarril Gran Oeste Argentino. Como tenía un préstamo hipotecario, dividió la propiedad en dos partes: una, las 100 ha vendidas al ferrocarril y, otra de 1.167 ha (AHM, P.672, f.168, 19-2-1902).

¹⁰⁰ AHM, P.678, f.23, 1-2-1902.

¹⁰¹ Otro artículo periodístico lo confirmaba al mencionar que Tiburcio Benegas intentaba *colocar obligaciones hipotecarias por valor de L 200.000 por el Trapiche*, en Londres (*El Comercio*, 11-10-1902:2 y 19-11-1902:2).

¹⁰² *El Comercio*, 4-2-1903:2.

aquellas contraídas “de palabra”, sin ningún documento que las respaldara (\$ 1.750.636,98); el resto eran hipotecarias (\$ 1.461.810,77) y prendarias (\$ 419.547,76)¹⁰³.

Benegas y sus acreedores, con excepción de Juan Cruz Vidal y Cía y el Banco Hipotecario Nacional, acordaron organizar una sociedad anónima como una estrategia de salvataje de la empresa. El 6 de marzo de 1903 se firmó la escritura que dio nacimiento a “Trapiche S.A.” en la que todos los acreedores se incorporaron a la nueva empresa capitalizando sus créditos y de la cual Benegas no tenía el control¹⁰⁴. El capital social era de \$ 3.979.861¹⁰⁵ e incluía los bienes ya conocidos¹⁰⁶. La sede se ubicó en Buenos Aires y su primer directorio se conformó de la siguiente manera: presidente, Tiburcio Benegas; vicepresidente, Roberto Patterson; Luis José Vincent (en representación del Banco de Londres), Diego Pons (de la sucesión “Matías Fresnedo”) y J. A. Goudge, vocales; y, finalmente, Joaquín Villanueva y Federico Moreno como vocales suplentes. El 6 de abril fueron aprobados los estatutos y, en agosto, otra asamblea general nombró un nuevo directorio presidido por Guillermo Arning “hijo” y sin la presencia de Benegas¹⁰⁷. No obstante, el nuevo presidente estaba ligado al empresario porque, además de sus acciones, representaba las de Lubina Blanco de Benegas. También en el directorio estaba presente Emilio Civit, su yerno.

Para que “Trapiche S.A.” se constituyera en una empresa viable era prioritario solucionar el problema de la deuda con el Banco Hipotecario Nacional sobre las dos principales propiedades. Sin embargo, los accionistas no mostraron voluntad para llegar a un acuerdo con la institución, inacción que permite conjeturar algún tipo de maniobra del mismo Tiburcio Benegas. Por ello, el banco puso los dos establecimientos en remate sin éxito y debió tomar posesión de ambos el 18 de enero de 1904¹⁰⁸. Como

¹⁰³ *Ibíd.*

¹⁰⁴ Se conocen partes del capital que fueron adjudicados con acciones a algunos acreedores: sucesión de Matías Fresnedo, 2.722 acciones; Carlos Elsée, 2.167; Roberto Patterson, 1.757; Joaquín Villanueva, 538; Banco de la Provincia de Mendoza, 1.756; Banco de Londres y Río de la Plata, 963, Pedro Granel 1.394; Emilio Civit, 1.007 acciones traspasadas por el Banco de La Nación en virtud de un arreglo de créditos; Ferrocarril Pacífico 535; Lanús y Alurralde, 49; Federico Moreno, 359; Juan José Benegas, 345; Adolfo Fruhinsholz, 207, Guillermo Arning hijo, 105; Martín Meyer, 83 y Lubina Blanco de Benegas, 103; Tiburcio Benegas tenía 3.478 acciones, sobre un total probable de 17.568 (citado en AHM, P.713, f.1024, 20-8-1904). La presencia en el directorio del Banco de Mendoza era contraria a sus estatutos (Mateu, A., 1995).

¹⁰⁵ *El Comercio*, 6-3-1903:2 y 7-3-1903:2.

¹⁰⁶ Los bienes eran: las dos propiedades principales de Benegas, “El Trapiche” y “Palmira”, con la bodega y sus útiles y herramientas; las dos estancias del sur mendocino, los vinos guardados, el depósito de Buenos Aires y el material de transporte de las sucursales.

¹⁰⁷ Joaquín Villanueva (además de tener acciones propias representaba el Banco de Mendoza), Diego Pons (representaba a la sucesión Matías Fresnedo), J. A. Goudge y Luis Vincent (representaba a Carlos Elsée), vocales; y Emilio Civit (representaba a Tiburcio Benegas) y Federico Moreno como vocales suplentes (AHM, P.713, f.1024, 20-8-1904).

¹⁰⁸ De ello daba cuenta Guillermo Arning, en la asamblea del 3 de febrero de 1904. Incluso explicó que cuando fracasó el remate, y antes de hacerse cargo de las dos propiedades, intentó nuevamente llegar a un acuerdo con la empresa sin éxito (AHM, P.724, fs.21 y 22, 18-1-1904). Según estos documentos y un diario (*Los Andes*, 11-2-1904:5), el Banco Hipotecario dejó como encargado de “El Trapiche” y Palmira” a Pedro Benegas.

consecuencia, el presidente de Trapiche propuso y fue aceptada -en la citada Asamblea de febrero-, la liquidación de la empresa, tarea para la que se comprometió el mismo directorio¹⁰⁹.

Benegas se presentó ante la “comisión liquidadora” dispuesto a comprar la firma. Luego de una negociación, se acordó que sobre una valuación de \$ 426.000¹¹⁰, el comprador pagaría \$ 381.285,72 en tres cuotas (31 de diciembre de 1906, 1907 y 1908) con un interés del 8% anual si no cumplía en término. Este arreglo suponía que de una deuda original de más de \$ 2.100.000 (sin considerar las hipotecarias), Benegas pagaría sólo el 18% en casi cinco años, aunque se tendría que hacer cargo del compromiso de \$ 250.000 con el mencionado Juan Cruz Vidal. En definitiva, con esta maniobra logró disminuir su deuda original y renegociarla en plazos largos¹¹¹ con el apoyo de sus propios acreedores.

El nuevo dueño no continuó con la sociedad anónima. Si bien no se ha hallado documentación respectiva, “Trapiche” no apareció posteriormente en nuevos contratos lo que hace presumir su disolución; además, Tiburcio Benegas se hizo cargo en forma personal de sus negocios.

La necesidad de dinero debe haber impulsado al empresario a vender la mitad del campo “El Diamante” a Arturo Blanco, recibiendo por él \$ 60.000¹¹². La estancia fue rebautizada con el nombre de “Cuadro Benegas” y los propietarios la vendieron a una sociedad anónima “El Nihuil”. La nueva empresa tenía entre otros accionistas a Pedro Benegas, Arturo Blanco; y Emilio, Francisco y Francisco J. Civit¹¹³. Es decir que todo quedó en el ámbito familiar.

¿La salida de la crisis?

Llegado a este acuerdo, Tiburcio Benegas pudo con cierta tranquilidad partir a Chile para asumir en Chile como Ministro Plenipotenciario argentino¹¹⁴. Sin embargo, quedaban dos dificultades

¹⁰⁹ Las actas de esta asamblea aparecen glosadas en AHM, P.713, f.1024, 20-8-1904.

¹¹⁰ La empresa con sus bienes principales (“El Trapiche” y “Palmira”) en manos del Banco Hipotecario Nacional, carecía de atractivos. No obstante, hubo una diferencia importante en la estimación de los bienes en el momento de la formación de “Trapiche S.A.” y cuando se vendió. En el primero, sólo los “Materiales y útiles” estaban valuados en \$ 631.540, a lo que había que sumar los vinos en *stock*, valores, deudores y otros activos que, sin incluir las propiedades, eran estimados en \$ 1.596.879 (Cf *El Comercio*, 4-2-1903:2); cuando se vendió a Tiburcio Benegas, la tasación de vinos, créditos a cobrar, útiles y herramientas de Buenos Aires, material de transporte y el activo-pasivo de las sucursales sólo llegaba a \$ 331.000. A esta valuación se le sumó la probable ganancia por la venta de los dos campos del sur mendocino, el depósito en Buenos Aires y los útiles y herramientas de “El Trapiche” y “Palmira”, bienes estimados en \$ 223.000, es decir un total de \$ 554.000. Es evidente que la variación de las tasaciones no puede haber oscilado tanto en tan poco tiempo. Estimamos que fueron sobrevaluados y subvaluados respectivamente, según las conveniencias de los interesados. Lo concreto es que al total de \$ 554.000, se le restó una deuda hipotecaria sobre el depósito “Serrano” de Buenos Aires (\$ 89.000) y “otras” obligaciones por \$ 39.000 (AHM, P.713, f. 1024, 20-8-1904).

¹¹¹ Como recaudo, los vendedores obligaban al bodeguero a no contraer nuevas deudas hipotecarias (exigencia que no cumplió), aunque sí warrants sobre los productos que elaborara; y se aseguraban que todas las operaciones comerciales fueran controladas por la comisión liquidadora.

¹¹² AHM, P.713, f.1040, 22-8-1904.

¹¹³ AHM, P.715, f.1643, 19-12-1904.

¹¹⁴ La prensa anunciaba un almuerzo en honor a Tiburcio Benegas por su inminente partida a Chile, propiciado, entre otros, por representantes de la industria, como Carlos Alurralde, Juan Giol y Balbino Arizú (*Los Andes*, 23-4-1904:4).

pendientes: el arreglo de la deuda con Juan Cruz Vidal y Cia, y la recuperación de las propiedades aún controladas por el Banco Hipotecario Nacional.

Para solucionar estos problemas, el empresario tomó, en octubre de 1905, un nuevo préstamo con el Banco Hipotecario Nacional por \$ 1.269.000 sobre hipoteca de “El Trapiche” y “Palmira”¹¹⁵. Con él canceló las obligaciones que sobre las mismas propiedades y con igual institución había contraído en 1891 y 1893¹¹⁶, y la deuda con los herederos de Vidal¹¹⁷. En este hecho aparece nuevamente el beneficio de las relaciones sociales.

Todo haría pensar que, solucionados los asuntos más acuciantes, la empresa entraría en una etapa de expansión, tal como ocurría con otros emprendimientos vitivinícolas. Sin embargo, no fue así. El mismo mes de noviembre, y previo una división de la deuda hipotecaria¹¹⁸, Benegas vendió “Palmira” a la sociedad Fuseo y Pouget por \$ 550.000, perdiendo uno de sus bienes principales que, en ese momento, contaba con 923 ha de las cuales 568 tenían viñas, nogales, alfalfa, además de la casa, bodega y otras dependencias¹¹⁹.

Meses antes de su muerte, el empresario formó una nueva sociedad en comandita, llamada “Benegas Hnos”, formada por él y sus hijos Pedro, Alberto y Tiburcio hijo; con la mayoría de edad podría incorporarse el menor, Eduardo¹²⁰. Su deseo era conformar otra sociedad familiar, tratando de disminuir la posibilidad de ingresar a inversores extraños¹²¹. El capital social de \$ 500.000 se dividía en 5.000 acciones de \$100 c/u. Tiburcio Benegas tenía 3.500 acciones¹²², Pedro y Alberto poseían 570 acciones

¹¹⁵ Tiburcio Benegas recibió cédulas K del Banco Hipotecario Nacional, pagaderas en 36 años y 103 días, por anualidades de \$ 88.830, correspondiente al 1% de amortización acumulativa, 5% de interés y 1% anual de comisión al banco. Hipotecó 221 ha de “El Trapiche” y 923 ha de “Palmira” (AHM, P.734, f.1543, 3-10-1905).

¹¹⁶ Pagó \$ 186.593 sobre “El Trapiche” y \$ 108.745 sobre “Palmira” (AHM, P.734, f.1540, 3-10-1905). Para salvar las formalidades legales, este protocolo de cancelación de hipoteca aparece antes que el de la nueva deuda hipotecaria.

¹¹⁷ AHM, P.735, f.1850, 20-11-1905. Con anterioridad, en setiembre de 1904, los sucesores de Vidal encomendaron a dos abogados mendocinos (Conrado Céspedes y Arturo Cubillos) la iniciación de un juicio ejecutivo contra Tiburcio Benegas por el cobro del crédito (AHM, P.714, f.1237, 28-9-1904.). Un año después, apoderados del empresario mendocino firmaron un acuerdo privado con los acreedores en Buenos Aires, constituyendo una segunda hipoteca sobre “Palmira” por \$ 180.000, que era el saldo adeudado (AHM, P.734, f.1552, 3-10-1905).

¹¹⁸ Pedro Benegas, en representación de su padre, pidió la división de la deuda hipotecaria: “El Trapiche” se constituía en la garantía de \$ 1.019.000 de la deuda original, pagaderos en anualidades de \$ 71.330, y “Palmira” lo era de los \$ 250.000 restantes (AHM., P.735, f. 1854, 21-11-1905).

¹¹⁹ “Palmira” se vendió por \$550.000 pagaderos de la siguiente manera: \$20.000 ya recibidos; \$280.000 a la firma de la escritura de compra-venta y el resto (\$250.000) restantes destinado a pagar la deuda hipotecaria (AHM, P.735, f.1875, 21-11-1905). En 1902 “Palmira” tenía una superficie de 1167 ha y, aunque no hemos encontrado el protocolo, evidentemente vendió otra parcela de la propiedad que quedó en 923 ha.

¹²⁰ Los hermanos se reservaban el derecho de admitir a Eduardo cuando fuera mayor de edad (AHM, P. 812, f.781, 22-6-1908).

¹²¹ Los papeles serían nominativos y no podrían transferirse sino a personas aceptadas por todos los accionistas. Se establecía, además, que la sociedad no se disolvería por muerte o separación de alguno de sus integrantes; sólo cuando no quedaran socios solidarios, la misma se transformaría en anónima.

¹²² En otro documento, Tiburcio Benegas transfirió a la nueva empresa el establecimiento Vitivinícola “El Trapiche” por un precio de \$350.000 (AHM, P.812, f.795, 22-6-1908).

cada uno y Tiburcio hijo, 360. El domicilio legal de la compañía podría ubicarse en la capital mendocina o en Buenos Aires y se preveía la instalación de sucursales y agencias dentro y fuera del país¹²³.

Podemos preguntarnos si la constitución de esta compañía fue un “retroceso” en la modernización de la empresa. En realidad, Benegas tenía una concepción paternalista de la gestión empresarial. Si formó una sociedad anónima fue para salvar parte de sus bienes; por ello, cuando logró su objetivo, volvió a fundar una empresa familiar. Poco después, moría en Buenos Aires. Su hijo Pedro fue el verdadero continuador de su pasión por la vitivinicultura.

Entre la política y la empresa

Tiburcio Benegas fue un exponente de la Generación del 80 en la provincia, modernizante y progresista: implantó los parámetros de la vitivinicultura francesa en Mendoza, es decir producir vinos de calidad y desarrolló cambios tecnológicos y comerciales, diferenciándose de la mayoría de los empresarios vitivinícolas de la época. Sin embargo, disperso entre varios negocios, la actividad política y la vida social; con facilidades de todo tipo para obtener créditos, y haciendo del despilfarro una conducta permanente, imprimió una mala dirección a su empresa. De aquí surge, entonces, la importancia de un buen gerenciamiento, que equilibre las oportunidades con los riesgos. Como consecuencia de esta mala administración, cuando la finalización de la primera crisis vitivinícola del siglo XX abrió paso a una etapa de expansión, y mientras otros bodegueros aumentaban vertiginosamente sus capitales (Giol y Gargantini; Arizú o Tomba para nombrar los más importantes), él tuvo que desprenderse de sus activos, conservando al final de su vida, su primera inversión, “El Trapiche”¹²⁴.

La inversión de capitales extrarregionales: Destilería, Bodega y Cervecería Germania S.A.

Germania S.A. era una empresa realmente moderna en su organización societaria, en el manejo de sus oportunidades de inversión y en su gerenciamiento.

Había nacido a mediados de 1900, en Rosario, como continuadora de la sociedad “Wiedenbrüg Hnos”, dedicaba a la producción y comercialización de cerveza y de vino¹²⁵. Con la titularidad de Germán Wiedenbrüg, un alemán residente en esa ciudad portuaria, la nueva sociedad encaró, en 1901, la diversificación de su inversión, aunque siempre en el rubro de las bebidas: decidió elaborar alcohol y

¹²³ AHM, P. 812, f.781, 22-6-1908.

¹²⁴ Sus activos descendieron de \$ 4.000.000 en 1899 a \$ 500.000 en 1908.

¹²⁵ Un autor de la época dice que en la ciudad de Rosario era *donde tiene su casa central, magnífica bodega y cervecería* (Bialet Massé, J., 1905: 928), aunque no sabemos la cantidad de cerveza que elaboraba y a cuál mercado servía.

vinos en las dos provincias de Cuyo: Mendoza y San Juan¹²⁶. Esta bien pensada decisión apuntaba a minimizar costos y riesgos, y ampliar la rentabilidad ya que Germania tenía su centro de operaciones en uno de los mayores mercados de bebidas alcohólicas, las provincias de Santa Fe y Entre Ríos, donde se ubicaban las principales colonias agrícolas con una alta concentración de inmigrantes, principales consumidores de vino.

Para cumplir con su objetivo en Mendoza, Wiedenbrüg arrendó la bodega de Carlos Delaballe, un francés con buenas relaciones sociales, dueño de numerosas propiedades con plantaciones de uva francesa y de un establecimiento vitivinícola en Godoy Cruz muy importante, con una capacidad de *18.000 bordalesas* (aproximadamente 36.000 HI anuales)¹²⁷. También, y como tantos otros importantes productores tenía varias deudas hipotecarias¹²⁸.

El contrato de arrendamiento, con una duración de cinco años, se concretó en marzo de 1901, e incluía el edificio de la bodega, una casa, maquinarias, envases, útiles e instalaciones; también se ponía a disposición 200 mulas y 34 carros. La empresa rosarina pagaría a Delaballe \$oro 18.000 el primer año y \$oro 19.000 por cada uno de las cuatro restantes anualidades; estos montos debían ser girados a París¹²⁹. Además, como el francés no se desprendía de sus fincas vitícolas, Germania se comprometía a comprar toda la producción de uva de sus viñas mientras durara el contrato¹³⁰.

Delaballe, con una mentalidad rentística, quería salvaguardar las ganancias del negocio en su país de origen, al que se dirigió en 1904¹³¹.

La crisis afecta la inversión

¹²⁶ En San Juan, Wiedenbrüg compró las bodegas de los señores Marengo y Cereceto, y del señor Ligoule. En este último establecimiento era donde se elaboraba vino cuya producción llegó a 28.000 bordalesas (56.000 HI), en 1904 (Bialet Massé, J., 1905: 928-931).

¹²⁷ Según Galanti, Carlos Delaballe poseía 190 ha en los departamentos de Godoy Cruz, Luján y Maipú. En 1900, compró 159 ha más en el distrito de "Las Acequias", departamento de Junín (AHM, P.636, f.252, 2-4-1900). Su bodega ocupaba *966 m2, con 5 cuerpos de edificios y sótanos* (Galanti, A., 1900:103-104). También, en un protocolo de 1900 aparece que era acreedor de Luis Lagomaggiore por \$ 61.598 (AHM, P.637, f.448, 21-5-1900).

¹²⁸ Por el contrato de venta de sus bienes a Germania se sabe que Delaballe tenía una hipoteca sobre su bodega y propiedad en Godoy Cruz por \$ 259.000 a favor del Banco Nacional en Liquidación, obtenida en 1896 y, también, dos créditos hipotecarios solicitados al Banco Hipotecario Nacional, en 1893 y 1894, sobre una propiedad en Luján y otra en Maipú, por \$ 28.600 y \$ 50.000, respectivamente. De todos modos, por el mismo documento, se comprueba que hasta ese momento (1904) Delaballe había cumplido con sus compromisos financieros (AHM, P.717, f.653, 25-8-1904).

¹²⁹ El pago debía realizarse por trimestres vencidos, a razón de 5 francos por cada peso oro.

¹³⁰ AHM, P.657, f.149, 5-3-1901.

¹³¹ Carlos Delaballe confirió poder general a Julio Vaney y Luis Gazeau para administrar en su nombre y representación todos sus bienes muebles e inmuebles en la República Argentina (AHM, P.657, f.106, 26-2-1901). Su estadía en Francia fue temporaria porque en abril de 1903 se encontraba nuevamente en Mendoza para firmar una modificación del contrato original de arrendamiento con Germania. Pero cuando vendió a la sociedad anónima todos sus bienes, en agosto de 1904, lo hizo a través de un representante, Juan Sarramea.

La caída del precio del vino y el incumplimiento de los deudores¹³² afectó a Germania en el momento en que estaba “asentándose” en su nuevo negocio. Tenía a su favor el ser una empresa *cuasi* integrada -no producía uva- y con un buen manejo de la comercialización del producto. Además, no aparecía endeudada en Mendoza, aunque no sabemos si lo estaba en la provincia de origen. Lo cierto es que, si bien el impacto de la coyuntura fue menor respecto de otras compañías, Germania faltó al contrato arrendamiento, y acumuló una importante deuda a favor del locatario. Por ello, en abril de 1903, fue necesario recomponer los términos del acuerdo. En primer lugar, el canon por alquiler, a partir del 1 de mayo, se redujo a \$oro 12.000 por año, manteniéndose las restantes condiciones. En segundo lugar, reconociendo Germania la deuda que tenía (cuyo monto no se determinaba), aceptaba entregar *en dinero en efectivo a Carlos Delaballe, al fin de cada mes y por cada bordalesa o su equivalente que salga de la bodega de Mendoza, la suma de \$ 3 nacionales*¹³³. Esta forma de percibir acreencias era usual en esa época, tal como hemos mostrado en los casos de Tomba y Benegas.

En otro artículo se establecía que la empresa vendía al dueño de la bodega por un monto de \$ 100.000, todas las *maquinarias, muebles, toneles, útiles y enseres que dicha sociedad tiene introducida en la bodega arrendada*. Este punto es interesante puesto que, por un lado, demuestra que Germania había realizado una importante inversión que no pudo sostener por los problemas mencionados; por otro, esta venta, seguramente forzada por las circunstancias, da pistas sobre el monto de la deuda acumulada. Por último, el contrato aceptaba que, en adelante, todas las mejoras que realizara Germania a la bodega quedarían, sin cargo alguno, en beneficio de Delaballe.

Paralelamente a este contrato se firmó otro por el cual Carlos Delaballe compró a Germania 18.000 HI de vino francés al mínimo precio de 5 cvos por litro. El monto sería abonado con las uvas que el propietario había entregado a la bodega y, el resto se deduciría de la deuda que Germania tenía con él. La empresa podía completar la entrega del vino hasta el 28 de febrero de 1904 y Delaballe retirar los caldos de la bodega según le conviniera¹³⁴.

La recuperación

Apenas las condiciones del mercado mejoraron, Germania se recuperó, signo de que no debía tener importantes compromisos financieros.

¹³² No sólo la baja de los precios afectó a las empresas sino, también, la falta de pago de sus deudores. Por ejemplo, en 1903, los mendocinos Arturo Urizar, José Hederra y Carlos Smith reconocieron tener una deuda con la sociedad por \$ 4.940 y debieron pagar con *mercadería, muebles, útiles y créditos a pagar* (AHM, P.697, f.340, 28-5-1903).

¹³³ AHM, P.697, f.211, 1-4-1903.

¹³⁴ AHM, P.697, f.213, 1-4-1903.

Desde diciembre de 1903, aparecen varios documentos que muestran el crecimiento de la actividad y la modalidad de la empresa respecto de la producción de alcohol. Contrataba a pequeños destiladores para que lo elaboraran a partir de los vinos “averiados” propios o de Alemania¹³⁵.

La expansión de la actividad de la empresa queda clara, a partir de 1904, por numerosas inversiones: el arrendamiento de una finca con viña, que completaba su integración hacia atrás, y de una bodega de Francisco Ferraris¹³⁶. Este pertenecía al grupo de los bodegueros con mayor capacidad de elaboración de vino durante 1903 (cuadro n. 1)¹³⁷.

La decisión más importante de Alemania fue comprarle a Carlos Delaballe todos sus bienes muebles e inmuebles: 70 ha con viña en Luján, 189 ha con viña y edificio en Junín, 63 ha en San Martín con viña y edificio; dos fincas en Maipú de 55 y 24 ha; un lote de 5.225 m² y 9 ha con viña y edificio en Godoy Cruz; la bodega, con 28 ha de viña en Godoy Cruz y, finalmente, todas las maquinarias, vasijas, muebles, enseres y útiles de la bodega¹³⁸. El total de la compra se pactó en \$oro 365.000 (equivalente 73.000 francos y a \$ 829.500) pagaderos de la siguiente forma: \$oro 33.818, correspondientes a hipotecas adeudadas por Delaballe, de las que se hacía cargo Alemania; del saldo de \$oro 331.182, se pagó al contado el 15% (\$oro 49.677), a través de un envío a París, donde se encontraba el comprador. El 85% restante se abonaría en cuotas anuales no menores del 10% cada una¹³⁹. Para garantizar la deuda se establecía una hipoteca a favor de Delaballe sobre todos los bienes transados.

Un caso exitoso de integración “hacia atrás”

Alemania, una empresa hoy olvidada por los mendocinos, constituyó un caso de integración “hacia atrás” muy interesante y único, puesto que esa decisión incluía una diversificación en el mismo sector en el que ya estaba trabajando (bebidas alcohólicas), y una ampliación territorial de su base operativa (Mendoza y San Juan). Para desarrollar esta estrategia exitosa, la empresa, aunque con recursos financieros suficientes, aplicó una conducta gradualista en la inversión. Buena administración,

¹³⁵ Se observa un aumento del precio del alcohol, demostración de la reactivación económica. A fines de 1903, un contrato con Sofía Pavlovsky de Marienhoff establecía la elaboración de 1.000 litros alcohol vínico de 55° a 6 cvos el litro (AHM, P.698, f.874, 19-12-1903). Al año siguiente, en otros contratos, el precio del alcohol se elevó a 17 y 22 cvos el litro (AHM, P.716, f.191, y f.193, ambos del 28-3-1904).

¹³⁶ Alemania arrendó a Luis Lagomaggiore una propiedad de 81 ha con viña en Godoy Cruz durante un año (AHM, P.716, f.330, 23-5-1904). También alquiló una bodega a Francisco Ferraris, ubicada en Luján, por \$ 500 por mes, durante 5 años a partir del 1 de enero de 1905. Ferraris, a su vez, vendería a Alemania el fruto de sus viñedos propios y arrendados – aproximadamente 200 ha-. Durante la cosecha, el productor tenía la obligación de enviar a la bodega, 1.000 q (de 46 kilos) de uva por día siempre que tuviera 10,5° Beaumé o más (AHM, P.718, f.895, 12-10-1904).

¹³⁷ Se han encontrado escasos datos de Francisco Ferraris pero, además de una bodega, tenía tienda, almacén y ferretería. Su producción de vino en 1900 era de aproximadamente 6.000 bordalesas (12.000 HI) (Pérez y Duverges, 1900: 429).

¹³⁸ Delaballe y Alemania rescindieron el contrato de alquiler (AHM, P.717, f.652, 25-8-1904) el mismo día de la formalización de la compraventa (AHM, P.717, f.653, 25-8-1904).

¹³⁹ Cada año vencido desde el 24 de agosto de 1904 se debería amortizar a Delaballe una suma no menor de \$oro 33.118, con el 6% de interés anual, que sería satisfecho por semestre vencido. Cada cuota debía ser girada a París.

observación de la oportunidad y la asunción del riesgo “objetivo” hizo que Germania, si bien fue afectada por la crisis, se recuperara rápidamente.

Una última nota de Germania fue su desinterés por la actividad gremial, conducta inusual entre los empresarios del sector. Constituyó, por lo menos en este período, una típica inversión foránea, dirigida desde fuera de la provincia.

Arzeno y Cia

A mediados de 1901, en el momento en que comenzaba anunciarse la crisis, se formó una sociedad entre el uruguayo Nicolás Arzeno y Arminio Galanti, un enólogo italiano de reconocido prestigio en el ambiente vitivinícola local. El objetivo era la *explotación del negocio de compra y venta de vino y todo lo que tenga relación con la industria vitivinícola, instalando igualmente un laboratorio eno-químico y un depósito de maquinarias, aparatos y productos enológicos*¹⁴⁰. Era un proyecto comercial ambicioso que contaba con un capital modesto de \$ 40.000 aportados por Arzeno, y el conocimiento y los contactos comerciales de Galanti. En efecto, éste se había dedicado a dar clases particulares sobre vitivinicultura y había publicado en 1900, con el auspicio de una asociación de bodegueros mendocinos (el “Centro Viti-vinícola”), un libro titulado *La Industria Viti-Vinícola Argentina*, de gran repercusión en el medio¹⁴¹. También se había destacado como un importante intermediario, representando en Mendoza a un mayorista porteño de vinos¹⁴² y a una casa de *máquinas y útiles vinícolas*¹⁴³. Galanti ofrecía, entonces, una relación comercial fluida en una doble dirección: el vino de Mendoza hacia Buenos Aires y las maquinarias para la industria de Buenos Aires a Mendoza, contribuyendo a articular la economía local –orientada al consumo interno- con ciertos países industriales, proveedores de bienes y equipos para la agroindustria vitivinícola¹⁴⁴. En síntesis, Arzeno y Galanti buscaban satisfacer demandas de servicios comerciales y de laboratorio y, además, elaborar vinos.

Para emprender el nuevo negocio, los socios subalquilaron a la firma “Rossi y Dácomo” una propiedad con bodega y casa en la ciudad de Mendoza. El contrato incluía las maquinarias, útiles y envases para producir vino¹⁴⁵. Al mismo tiempo implementaron una conducta comercial “agresiva” -y

¹⁴⁰ AHM, P.657, f.385, 12-6-1901.

¹⁴¹ El libro, que constituye una fuente importante del paso del siglo XIX al XX, estaba dirigido al Ministro de Agricultura de la Nación.

¹⁴² En una publicidad aparecía que compraba *vino francés y criollo cualquier cantidad* (*Los Andes*, 15-5-1900:1). Otra publicidad anunciaba *Vinos. Se reciben en depósito y se cuidan en depósitos espaciosos de casa mayorista. Almacenage* (sic) *módico. Dirigirse a Galanti. Balcarce 570 Buenos Aires*. Y luego aclaraba que se encargaban de vender el vino a las amplias relaciones comerciales (*Los Andes*.7-9-1900:2).

¹⁴³ *Los Andes*, 22-4-1900:1

¹⁴⁴ Richard Jorba, R. y Pérez Romagnoli, E., 1994.

¹⁴⁵ AHM, P.658, f.484, 22-7-1901.

moderna-, a través de destacadas propagandas ofreciendo el servicio de análisis químicos de vinos¹⁴⁶, y la provisión de toda clase de insumos químicos y maquinarias para la industria. Ese mismo año vendía en el mercado local su vino *criollo especial, francés n°1, francés n°2 y especial*¹⁴⁷.

Galanti y Arzeno además participaron de la discusión sobre la situación de la vitivinicultura desencadenada en Mendoza a raíz de la crisis del sector. Ambos defendían una postura gradualista respecto de la calidad del vino: se necesitaba tiempo para estudiar e invertir y así mejorar los estándares deseables¹⁴⁸.

El multiemprendimiento se amplió gracias a la incorporación, en 1902, de Emilio Arzeno, con un aporte de capital de \$ 20.000. La nueva “Casa Arzeno” abrió en la Capital Federal *un escritorio para consignaciones y comisiones de artículos del ramo* (vinos y grapa)¹⁴⁹. Esto suponía, entonces, avanzar hacia una integración vertical agregando la comercialización del producto a través de la etapa más rentable, la intermediación, lograda probablemente por la conexión de Galanti con una casa mayorista.

Durante 1903, en plena crisis del sector, “Casa Arzeno” de Buenos Aires anunciaba que tenía *una numerosa clientela entre los más fuertes comerciantes mayoristas*¹⁵⁰, y en Mendoza, mejoraba su producto en calidad y en cantidad. El vino “Barbera”, que prometía buen *bouquet*, se expendía al mercado embotellado y con lujoso envase¹⁵¹ y la elaboración total de caldos alcanzaba 11.760 Hl, logrando ubicarse entre los bodegueros importantes de Mendoza. Al año siguiente, la empresa alquilaba tres bodegas: la primitiva en la Ciudad, en Cruz de Piedra y en Rodeo de la Cruz, éstas últimas en el departamento de Maipú¹⁵².

Esta expansión vertiginosa del negocio tenía, no obstante, serias “grietas” que socavaron rápidamente el proyecto. Si bien no se ha podido detectar desde qué lugar de esta amplia estructura productiva y comercial comenzaron las dificultades, lo cierto es que la firma tenía una importante vulnerabilidad por el escaso capital disponible y el necesario endeudamiento para sustentar ese veloz crecimiento. De esta manera, cualquier problema que disminuyera la circulación de dinero interno,

¹⁴⁶ *Los Andes*, 4-10-1901:2.

¹⁴⁷ *Ibidem*:6.

¹⁴⁸ Durante 1901 se debatía un proyecto de ley de vinos, presentado por el diputado Julián Barraquero, que incluía una serie de normas enológicas para definir el vino genuino. Estas determinaciones, según el juicio de Galanti y Arzeno, no habían partido de estudios serios sobre las condiciones climáticas y físicas de producción. Para ellos, el mejoramiento de la calidad del vino era un proceso que requería tiempo. Con esta postura defendían a una gran cantidad de pequeños bodegueros que producían vinos de escasa calidad y que podían verse perjudicados por la implantación de una ley muy estricta. Ellos pensaban que esos vinos *averiados* podían mejorarse mediante tratamientos químicos (*Los Andes*, 28-7-1901:4).

¹⁴⁹ La nueva sociedad (con un capital de \$ 60.000) duraría hasta el 31 de diciembre de 1905. El negocio de maquinarias agrícolas cambió por el nombre de “Emporio Enológico”, donde se venderían artículos europeos (AHM, P.679, f.628, 6-8-1902).

¹⁵⁰ *Los Andes*, 1-7-1903:5 y *El Comercio*, 1-6-1903:3. Esto era una innovación importante en el sector, que sólo contadísimos bodegueros la tenían, entre ellos, Tiburcio Benegas.

¹⁵¹ *Los Andes*, 9-6-1903:5.

¹⁵² *Revista Vitivinícola Argentina*, n.3, 1904:52.

acrecentaba la deuda y disminuía sus posibilidades de pago. Durante 1903, ya se presentó un problema con la casa bancaria Falco, Grazzini y Cia por el pago de \$ 10.000 que no había cancelado y que recién pudo efectuar un año después¹⁵³. En noviembre de 1904, Arzeno vendió su maquinaria a la casa “Marzari, Zara y Cia” por \$ 24.376, pero ello no pudo evitar la aparición de protestos por falta de pago a los acreedores¹⁵⁴. Un mes después un juez de comercio de Buenos Aires rechazó el pedido de convocatoria de acreedores de la firma en esa ciudad porque *no está inscripta como comercio*¹⁵⁵. Finalmente, el juicio de quiebra se sustanció en Mendoza con una importante repercusión pública ya que fue calificada por la prensa de *escandalosa*¹⁵⁶. En abril de 1905, el juez declaró a Nicolás Arzeno y Arminio Galanti culpables de quiebra fraudulenta y, consecuentemente, fueron encarcelados al igual que los banqueros Guillermo Fuseo y Juan Calcagno por complicidad. En agosto del mismo año fueron dejados en libertad, luego de haber pagado todas sus deudas¹⁵⁷.

Particularidades del caso

La “Casa Arzeno” constituyó un intento de encarar el negocio del vino desde todas sus vertientes, propio de una mentalidad innovadora: elaboración de vinos de calidad y venta de servicios a otros bodegueros. Estos últimos comprendían el conocimiento enológico, la venta de maquinaria y, para los pequeños productores, la intermediación en el mercado de traslado y en Buenos Aires. Sin embargo, el crecimiento de esta estructura con un capital pequeño y su consecuente endeudamiento hicieron imposible su viabilidad en un contexto de crisis. Probablemente, los problemas comenzaron desde la comercialización, arrastrando “hacia atrás” la caída de la empresa, más allá de ciertas maniobras comerciales contrarias a la ley.

Conclusiones

Las historias –siempre fragmentadas- de estas cuatro empresas nos permiten acercar algunas respuestas a nuestros interrogantes iniciales.

¹⁵³ AHM, P.693, f.244, 13-5-1903 y P.712, f.501, 11-5-1904.

¹⁵⁴ Durante 1904, Isidro Escudero, un proveedor *de mercaderías* (seguramente de Buenos Aires) protestó dos documentos, que debían pagar el Banco Tarapacá y en el de Londres, por una suma de \$ 18.000 (AHM, P.718, f.1066, 12-12-1904 y P.720, f.284, 30-11-1904) y la firma Martínez y Morist protocolizaba la falta de pago de \$ 6.938 (AHM, P.718, f.1080, 16-12-1904).

¹⁵⁵ *Los Andes*, 20-12-1904:5.

¹⁵⁶ *Los Andes*, 31-3-1905:4. Este diario tomó partido en contra de los acusados y se pueden seguir las alternativas del juicio hasta el mes de agosto. Entre otros temas se los acusaba de: no presentarse en quiebra a término, hacer gastos personales excesivos en relación con el capital y las ganancias de la sociedad; pagar a algunos acreedores y perjudicar a otros; realizar transacciones comerciales engañosas, por ejemplo subvaluar el precio de venta de los útiles de bodega y guardarse el dinero, en vez de pagar deudas pendientes; presentar libros falsificados e información trunca (*Los Andes*, 1-4-1905:4).

¹⁵⁷ *Los Andes*, 15-8-1905:5.

A nuestro entender, las características propias de la industria del vino y las peculiaridades de su implantación en Mendoza (especialización productiva, impuestos y fletes altos; y endeudamiento) explican la vulnerabilidad de las empresas frente a las crisis, aún de aquellas que habían logrado no sólo gran producción de vino sino, también, algún tipo de inserción en el mercado. Esta debilidad explicaría por qué las empresas que superaron mejor la coyuntura de crisis contaban con un modelo de gerenciamiento ordenado, apoyo de capital y menor volumen de deudas. Estos factores parecen haber sido más importantes que el nivel de modernización de las empresas, las relaciones con la elite política o una buena comercialización de los vinos. Repasemos los casos.

La familia Tomba, dedicada en un principio al comercio, derivó capital hacia la vitivinicultura convirtiéndose en la mayor productora de vinos de Mendoza (y de la Argentina). El origen de la deuda de esta empresa no provino principalmente de los bancos, sino de las divisiones societarias. Por ello, cuando advino la crisis, la primera herramienta que utilizó su titular, Domingo, fue la constitución de una nueva sociedad que incorporara a parte de sus acreedores. El otro instrumento de salvataje fue acudir a las relaciones comerciales y étnicas. Pero si éstas fueron efectivas a través del otorgamiento de créditos se debió a que la empresa tenía numerosos bienes libres de hipoteca y una fama de seriedad comercial. Estas relaciones le permitieron, además, solucionar la deficiente venta de sus vinos, por medio del acuerdo estratégico logrado con un importante intermediario italiano radicado en Buenos Aires, que aumentó notablemente la demanda de los productos de la firma.

La preeminencia de los factores mencionados en la superación de la crisis se nota aún más analizando el caso de Tiburcio Benegas, el bodeguero más prestigioso de Mendoza. Además de estar inserto en la elite política nacional, él era un empresario modernizante que, por producir los vinos de mayor calidad de la Argentina, competía con los importados en satisfacer la demanda de los consumidores de mayores recursos económicos. Contaba, además, con un depósito en Buenos Aires aunque no comercializaba directamente sus productos. Estos aspectos positivos no pudieron impedir que el altísimo endeudamiento pusiera en peligro la continuidad de la empresa. En efecto, Benegas pudo continuar en la actividad gracias a que sus acreedores (muchos de ellos formaban parte de la misma elite) aceptaron la formación de una sociedad anónima a través de la cual “licuó” gran parte de su deuda. Las mismas conexiones nuevamente le abrieron el crédito a través de un préstamo extraordinario del Banco Hipotecario Nacional con el cual pudo cancelar deudas que de otro modo lo hubieran llevado a la quiebra. Sin embargo, pese a estos favores sólo conservó para sus herederos (nucleados en una nueva sociedad familiar), parte de su bien máspreciado, la propiedad y la bodega “El Trapiche”. Por supuesto que esas alianzas fueron beneficiosas para la continuidad de la empresa, pero sin duda el costo de un mal gerenciamiento fue alto.

Diferentes son los casos de Germania S.A. y Arzeno. El primero se trataba de una inversión extrarregional (elaboradora y comercializadora de una bebida alcohólica –la cerveza- en uno de los centros de consumo más importante del país), que aplicó una lógica de expansión empresarial a través de una diversificación productiva, territorial y de integración “hacia atrás”, con nulo interés en la participación gremial de la vitivinicultura local, conducta que refuerza la connotación extraterritorial de la inversión. La conformación empresarial como sociedad anónima completa el cuadro de una inversión típicamente moderna. Hasta donde hemos podido investigar, Germania contaba con un sólido respaldo de capital y una conducta de gestión seria que le permitió superar la coyuntura acordando con el único acreedor que tenía en Mendoza.

El planteo empresarial de Nicolás Arzeno y Arminio Galanti era de avanzada ya que se buscaba cubrir distintos rubros –de producción y de servicios- relacionados con la vitivinicultura: elaboración de vino –de calidad y en botella-, comercialización, consignación, asesoramiento enológico, venta de maquinarias para bodega.... Pero este emprendimiento innovador con escaso capital, deudas y, según surge del juicio de quiebra, sin pericia gerencial, en un contexto de crisis condujo necesariamente a la quiebra.

De este repaso surge, entonces, que si bien las relaciones políticas y económicas fueron un factor importante en la superación de la crisis (casos Tomba y Benegas), y la comercialización de los vinos permitía intervenir en la formación de su precio y aumentaba las ganancias (Germania y Arzeno); todo parece indicar que cuando faltaba el capital, las deudas eran excesivas y el gerenciamiento ineficiente (Benegas, Arzeno), era más difícil superar la coyuntura.

La investigación ha permitido constatar otros aspectos interesantes del comportamiento empresarial vitivinícola de la época. En general, los grandes bodegueros participaban de otras firmas como socios comanditarios. Esta figura (la sociedad en comandita), les permitía derivar capital sin administrar la empresa, abriendo el abanico de negocios, de posibles ganancias y de reaseguro en caso del surgimiento de problemas propios de una agroindustria.

Fuentes

Archivos

Archivo Histórico de Mendoza (AHM), Protocolos Notariales.

Fuentes editadas

Arata, Pedro, et al (1903), *Investigación Vinícola. Informes presentados al Ministro de Agricultura por la Comisión Nacional compuesta por el Dr. Pedro Arata (presidente), Ulises Isola (secretario), Luciano Garola, José Lavenir y Domingo Simios (vocales)*, tomo I, n. 1, Buenos Aires, Anales del Ministerio de Agricultura-Sección Comercio, Industrias y Economía.

- Bialet Massé, Juan (1905), *Informe sobre el Estado de la clase obrera*, T. II, Buenos Aires, Hispamérica, 1905 (El informe corresponde al año 1904).
- Diario Los Andes*, 1900-1905
- Diario El Comercio*, 1900-1905.
- Galanti, Arminio (1900), *La Industria Viti-Vinícola. Su estado actual. Medios para mejorarla y fomentarla. Estudio crítico ilustrado*, T.I, Buenos Aires.
- Monitor de Sociedades Anónimas*, Buenos Aires, Coni, 1904-1906.
- Pérez y Duverges (1900), *Guía de Mendoza para el año 1901*, Mendoza, Tipografía Los Andes.
- Provincia de Mendoza, *Registro Oficial*, 1900-1906.
- Revista Vitivinícola Argentina*, Órgano científico, técnico y Práctico de viticultura, enología, agricultura, industria y comercio de las regiones vitícolas, 1904-1906.

Bibliografía citada

- Barrio de Villanueva, Patricia (2002), “Una crisis vitivinícola mendocina a principios de siglo (1901-1903)”, en *Actas de las XVIII Jornadas de Historia Económica*, Mendoza, 18-20 de setiembre de 2002 -en CD-.
- Barrio de Villanueva, Patricia (2002b), “La crisis de la vitivinicultura mendocina a principios del siglo XX y los intentos de organización gremial empresarial”, presentado en el *VI Encuentro de Historia Argentina y Regional*, San Luis, 10-12 de octubre de 2002 (mimeo).
- Barrio de Villanueva, Patricia (2003), “Tiburcio Benegas: vicisitudes de un hombre de negocios entre 1890 y 1908”, en *Actas de las Primeras Jornadas de Historia y Literatura del sur mendocino*, Mendoza, 2003 -en CD-.
- Bragoni, Beatriz y Richard Jorba, Rodolfo (1993-98), “Acerca de una economía regional: comercio, crédito y producción vitivinícola, 1830-1890”, en *Xama*, n. 6-11, pp. 223-236.
- Correa, Jaime (s/f), “Tomba contra Tomba”, en *Historias de familias*, T. IV, Mendoza, Diario Uno, pp.257-263).
- Correa, Jaime (s/f), “Benegas, el banquero visionario”, en *Historias de familia*, T.I, Mendoza, Diario Uno, pp. 23-28.
- Fleming, William (1979), “The cultural determinants of entrepreneurship and economic development: a case study of Mendoza Province, Argentina, 1861,1914, en *Journal Economic History*, vol XXXIX, n. 1, pp.211-224.
- Ford, A.G. (1966), *El patrón oro: 1880 1914. Inglaterra y Argentina*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- Funes, Lucio, *Gobernadores de Mendoza (La Oligarquía)*, Primera parte, Mendoza, Best Hermanos, 1942).
- Martín, Francisco (1992), *Estado y empresas. Relaciones inestables*, Mendoza, Ediunc.
- Mateu, Ana María (1995), “Bancos, créditos y desarrollo vitivinícola”, en *Cuadernos de Historia Regional* ns. 17-18, Luján, U.N. de Luján, pp.113-162.
- Rapoport, Mario (y colaboradores) (2000), *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires, Macchi.
- Ricossa, Sergio (1990), *Diccionario de Economía*, México, Siglo XXI.
- Richard Jorba, Rodolfo y Pérez Romagnoli, Eduardo (1994), “El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)”, en *Ciclos*, vol. IV, n. 7, segundo semestre, pp.119-155.
- Richard Jorba, Rodolfo (1998), *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, Mendoza, U.N. de Cuyo, Facultad de Filosofía y Letras.
- Richard Jorba, Rodolfo (1998b), “El trigo y la industria molinera”, en *Relaciones*, n.74, Michoacán (México).
- Richard Jorba, Rodolfo (s/f), “Managers and pilitics in the winemaking development of the province of Mendoza (Argentine), 1850-1910)”, en *Enterprise&Society*, Oxford University Press (en prensa).

- Richard Jorba, Rodolfo (2003), “La especialización vitícola y el desarrollo del mercado de tierras agrícolas en Mendoza (Argentina), 1870-1910”, en *Actas del Segundo Congreso de Historia de la vitivinicultura uruguaya en el contexto regional (1870-1950)*, Colonia, Uruguay, Universidad de La República, mimeo.
- Vázquez Presedo, Vicente (1971), *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, Eudeba.
- Valdaliso, Jesús y López, Santiago (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.
- Vidal Buzzi, Fernando (2002), *Vino y Pasión. La familia Benegas y el vino argentino*, Buenos Aires, El Ateneo.

Fuente: Richard Jorba, Rodolfo (1998b), “El trigo y la industria molinera”, en *Relaciones*, n.74, Michoacán

Cuadro n. 1: Principales empresas vitivinícolas mendocinas según producción de vinos (1903)

Empresa vitivinícola	Producción (en litros)	%
Tomba y Hno	9.115.000	11,99
Giol y Gargantini	5.823.532	7,58
Balbino Arizú Hnos	5.702.241	7,43
Testamentaría Honorio Barraquero (2 bod.)	5.475.400	7,13
Germania	3.861.360	5,03
Borel y Calisse Hnos (o Calise)	3.615.258	4,71
Miguel Escorihuela (2 bod.)	3.464.660	4,51
Tiburcio Benegas (2 bod)	2.278.400	2,95
Malgor y Herfst (2 bod)	2.268.426	2,95
Alvarez y Palencia	2.159.721	2,84
Elías Villanueva	2.125.640	2,32
Tosso Hnos (2 bod)	1.779.935	2,29
Raffaelli y Cia (2 bod)	1.755.800	2,29
Aaron Pavlovsky	1.657.455	2,16
Antonio Dácomo y Cia	1.550.400	2,02
Vicchi Hnos	1.549.218	2,02
Moretti Hnos y Cia (2 bod)	1.449.438	1,86
Alejandro Suárez	1.429.000	1,86
Francisco Ferrari (o Ferraris)	1.420.997	1,85
Carlos Kalles	1.337.644	1,74

Sella, Macopini y Cia (o Sella, Maccoppi)	1.296.000	1,69
Amadeo Frugoli (2 bod)	1.253.549	1,63
Héctor Innes y Cia	1.242.422	1,62
Jacques Schellenberg	1.279.200	1,67
Viuda de Brandi	1.215.900	1,58
Arzeno y Cia (2 bod)	1.176.000	1,53
Olivé y Cia	1.155.706	1,50
José Gil	1.154.083	1,50
Carlos von der Heyde	1.120.091	1,46
Rufino Ortega (h)	1.114.110	1,45
Juan Aguinaga Hnos	1.076.400	1,40
Alurralde y Cia	1.071.703	1,40
Vidal y Barón	1.050.000	1,37
Luis Lava y Cia (2 bod)	1.022.720	1,33
Producción Total	76.017.409	56,16
Total producción provincial (1903)	135.351.737	100

Fuente: El Comercio, 27-10-1903:2