



LA VITIVINICULTURA EN EL SIGLO XX: UNA PERSPECTIVA DESDE EL MEDITERRÁNEO

Juan Pan - Montojo ¹

La vid constituía, junto con el trigo panificable y el olivar, uno de los principales cultivos de las regiones de clima mediterráneo en Europa a mediados del siglo XIX. La construcción de un mercado internacional de productos agrarios en la segunda mitad de esa centuria no hizo disminuir la importancia de la vitivinicultura, sino que por el contrario contribuyó a aumentar su peso en las economías de la región.

En unas sociedades cada vez más comercializadas e intercomunicadas, la especialización vinícola presentaba grandes ventajas. La adaptación de la vid a suelos pobres y áridos y su resistencia a la sequía, así como la relativa intensidad de la viticultura en mano de obra, hicieron de la colonización vitícola del monte, o de la sustitución del cereal por la viña, fórmulas de gran atractivo para los cultivadores de muchas comarcas mediterráneas. El cultivo de la vid permitió elevar las producciones y los ingresos de muchas regiones litorales, en un medio agroecológico como el mediterráneo en el que no tenían por entonces cabida la mayoría de las innovaciones técnicas de las agriculturas atlánticas. Además, la experiencia acumulada desde la década de 1820 parecía apuntar a que existía un amplio margen de crecimiento para el consumo de vino tanto en los países productores, por la creación de nuevos consumidores, como en los no productores, por la elevación del consumo *per capita*.

La irrupción de la filoxera en Europa en la década de 1870 transformó radicalmente el panorama en muchos sentidos. Primero hizo crecer el precio y el volumen de vino comercializado en las áreas no afectadas, con lo que produjo una rápida expansión de la superficie cultivada; un proceso favorecido por el hecho de que la época de bonanza vinícola coincidiera con casi dos décadas de estancamiento o caída de los precios de otros productos agrarios mediterráneos, las transcurridas entre 1875 y 1895. El plantío de nuevas viñas, la difusión de la plaga filoxérica (y la consecuente destrucción del viñedo), la replantación de la vid y las políticas comerciales de los diferentes países produjeron un período de elevada inestabilidad en los precios del vino en las décadas de 1890 y 1900, que desembocó finalmente tras la Gran Guerra en una situación de sobreproducción más o menos generalizada.

La inestabilidad sectorial estuvo acompañada de cambios profundos en el sector. Las vides post-filoxéricas exigieron nuevas formas de cultivo, que a su vez trajeron consigo unas estructuras de costes distintas para la viticultura y favorecieron importantes innovaciones cultu-

¹ Universidad Autónoma de Madrid.

rales. Además, en el contexto de las sucesivas crisis vitivinícolas de las tres primeras décadas de siglo, la “regulación pública” y la “industrialización” de la vinificación experimentaron un salto cuantitativo sin precedentes, transformando los rasgos básicos del sector.

Esta suma de elementos alumbraron hacia la década de 1930 una vitivinicultura más abierta al cambio técnico, con una mayor separación del cultivo y de la vinificación y menos concentrada espacialmente en la Europa mediterránea. Pero no se cerró así la historia de las grandes transformaciones contemporáneas del sector. Entre finales de los años 50 y comienzos de los 60, se inició una rápida mutación de la demanda de vino, una auténtica revolución en el consumo, favorecida por los cambios en los canales distributivos internacionales, que determinó el inicio de una nueva fase de cambios.

En este artículo vamos a tratar de dar una visión de conjunto de la evolución de la vitivinicultura postfiloxérica a lo largo del siglo XX. Una vitivinicultura que no es a la altura del 2004 un sector exclusivamente mediterráneo pero que sigue teniendo su centro los países ribereños del mar Mediterráneo y continúa revistiendo una importancia estratégica para sus agriculturas.

1. La nueva viticultura surgida de la filoxera

La experimentación con vides traídas del ultramar, con la que se había introducido el oídio desde el continente americano en la década de 1850, continuó a lo largo de la década de 1860. Precisamente la búsqueda de vides resistentes al oídio –una criptógama que arruinaba los racimos– constituyó uno de los motivos básicos de los ensayos con nuevos vidueños. Los sarmientos y barbados importados desde América dieron lugar a lo largo de la década de 1860 a la extensión de una nueva enfermedad de las viñas: la filoxera². A diferencia del oídio, la filoxera –un insecto hemíptero– ocasionaba la muerte de las vides en aproximadamente tres años desde su aparición en una viña y tenía una elevada capacidad de extenderse en el espacio, puesto que dentro de su complejo ciclo reproductivo incluía, al menos la subespecie más frecuente, una forma alada. Pese a las medidas de aislamiento adoptadas en los diferentes países, la filoxera pasó rápidamente de unas comarcas productoras a otras, bien junto con vides importadas por viveristas y viticultores bien de forma natural, hasta afectar a prácticamente todas las áreas productivas del mundo a la altura de la primera década del siglo XX³.

2 Sobre la filoxera hay dos obras de conjunto de gran interés: las de ORDISH (1987) y la de POUGET (1990). Una y otra dedican especial atención a Francia, por lo que puede ser completadas para España con las páginas que a esta cuestión se dedican en PAN-MONTOJO (1994), en la que a su vez se remite a una amplia bibliografía más específica.

3 Con algunas excepciones como los viñedos relativamente aislados o plantados en suelos arenosos de Australia, Nueva Zelanda, Ruisa, la Península Ibérica y California, y la totalidad de los de Creta, Chipre, Rodas o Chile: véase ORDISH (1987).



Frente a la filoxera se ensayaron diferentes métodos de lucha, pero el único que se acabó demostrando económicamente viable fue el injerto de las variedades vitícolas europeas sobre cepas americanas, inmunes al insecto. La reconstitución del viñedo sobre patrones o pies americanos, o híbridos de estos y de *vitis vinifera*, la “solución” a la extensión de la plaga, trajo consigo importantes cambios en el cultivo, la geografía y la estructura del viñedo, cambios a partir de los cuales se configuró la viticultura del siglo XX.

La filoxera obligó a replantar las viñas de las zonas afectadas. La nueva plantación sólo podía llevarse a cabo una vez extraídas las raíces mediante trabajos de cava o arado muy profundos. Tras esta labor, la reconstitución del viñedo con patrones americanos ofrecía dos posibilidades: la adquisición de pies, su plantío y posterior injerto con variedades europeas, o la compra de patrones ya injertados. Ésta última costaba más y además entrañaba el riesgo de que los pies no arraigaran; el injerto directo exigía una labor de cierta dificultad y escasa tradición en la mayoría de las comarcas vitícolas mediterráneas y también podía fracasar por no producirse una soldadura adecuada. Por todo ello, la replantación era costosa y, adicionalmente, de incierto resultado, pues el grado de conocimiento sobre los tipos de portainjertos más adecuados para cada medio agroecológico era bajo y por lo tanto las posibilidades de fracaso elevadas. Las decisiones de replantar estuvieron por ello muy condicionadas por la disponibilidad de capital en cada zona, aunque también por las cotizaciones del vino, que determinaban los plazos de recuperación de las inversiones. Como la plaga se extendió de forma irregular a lo largo del inestable período 1870-1920, los viticultores reaccionaron de forma muy diversa. En algunas regiones se replantó con extremada rapidez –con el objetivo de participar en un mercado vinícola alcista– mientras que en otras, afectadas en períodos de atonía de la demanda, la replantación fue mucho más lenta y limitada. Tampoco fue igual el alcance de la reconstitución de las viñas en las comarcas en las que existían abundantes recursos naturales, materiales y humanos vinculados al sector, activos específicos de difícil o imposible reconversión, y en aquéllas en las que las tierras tenían otros usos, la dedicación vitícola era reciente y no existían bodegas ni redes comerciales consolidadas.

La reconversión de la viticultura supuso, como toda crisis global, grandes pérdidas pero también abrió oportunidades. Permitió modificar los marcos de plantación y seleccionar las variedades. Obligó además a adaptarse a una nueva estructura de costes: no sólo los derivados del plantío y la reposición de marras, sino también los asociados a las nuevas labores y a los nuevos insumos exigidos por unas vides que tenían a menudo necesidades distintas en lo relativo a fertilización o a la prevención de plagas. Los viticultores respondieron a las nuevas circunstancias intensificando el cultivo (empleando en mayor o menor medida recursos ajenos a las explotaciones como los abonos químicos, los pesticidas, nuevos aperos de cultivo...), tanto para adaptarse a las características de las vides, como para tratar de compensar con mayores rendimientos los gastos de replantación. No obstante, donde las viñas eran más resistentes a la filoxera o a las fitopatologías más frecuentes en los pies americanos, se mantuvo e incluso se amplió el cultivo extensivo de bajos costes y bajos rendimientos. De una forma u otra, la gran mayoría de los viticultores tuvieron que repensar su actividad y adoptar cambios

técnicos, de modo que la reconstitución del viñedo trajo consigo una auténtica renovación tecnológica⁴. Un proceso en el que tuvo gran importancia la intervención del Estado a través de sus servicios técnicos, aunque su presencia no excluyó las de los comisionistas de la industria química ni la de los viveristas particulares⁵.

La lucha contra la extensión de la plaga, primero, y los problemas ocasionados por la replantación del viñedo, después, condujeron al desarrollo de normativa y servicios anti-plagas, viveros, estaciones vitícolas, escuelas de viticultura y cátedras ambulantes en los estados mediterráneos. Desde estas instancias técnicas oficiales se ensayaron y difundieron nuevos recursos y técnicas y se guiaron las decisiones de los viticultores. Estos a menudo se agruparon en sindicatos (por iniciativa propia en respuesta a la crisis ocasionada por la filoxera, o bajo el impulso de las instancias oficiales), que actuaron como intermediarios entre los servicios agronómicos y los cultivadores de las viñas. Surgieron así unas instituciones que se transformaron en canales permanentes de difusión tecnológica en la viticultura postfiloxérica. La experiencia de una viticultura más dependiente de recursos y conocimientos nuevos y ajenos a las tradiciones locales, además de canalizados por compañías privadas y por organismos públicos, creó una actitud más abierta a la innovación. Esas actitudes y esos canales hicieron posible un flujo constante de cambios técnicos en la viticultura del siglo XX, acelerado en sus últimas décadas tanto por los cambios en los costes (especialmente en los laborales) y la nueva oferta tecnológica, como por las modificaciones en la uva demandada por la industria vinícola. No obstante, el grado de mecanización de la vid fue y sigue siendo globalmente inferior al de otros cultivos.

Tabla 1. Rendimientos del viñedo (hls./ha)

	Mundo		Francia	España
1903-07	16,6	1870-79	20,8	* 16,3
1924-28	23,3	1900-09	34,3	13,1
1947-52	20,7	1920-29	39,3	23,3
1952-56	23,5			
1962-66	27,2	1956-60	38,4	12,4
1971-75	31,4	1966-70	49,1	16,3
1981-85	34,0	1976-80	54,7	31,1
1991-85	33,5	1986-90	59,7	36,5
2000-02	34,0			

(*) 1889-91.

Fuente: Mundo: IIA/FAO; Francia y España: Bulletin de l'OIV y PAN-MONTOJO (1994).

4 Respecto a los cambios vitícolas en Francia, véase LOUBÈRE (1990), cap. II. Respecto a España: PAN-MONTOJO (1994), cap. VI.

5 La acción del Estado en Francia en WARNER (1980), en España en PAN-MONTOJO (1994) y en los capítulos de PAN-MONTOJO, LANA, OESTREICHER y SAUMELL de CARMONA *et al.* (2001), pp. 267-348, y en el Tiro del Sur y el Trentino, entonces integrados en Austria, en LEONARDI (1991).



El viñedo postfiloxérico aumentó de forma clara sus rendimientos por hectárea como consecuencia de ese nuevo maridaje entre viticultura y cambio técnico. La Tabla 1 refleja de forma aproximada la cronología del proceso⁶: se puede constatar una progresión más o menos continuada de los rendimientos en todo el mundo desde comienzos hasta finales del siglo XX. Una progresión que oculta sin embargo trayectorias muy diferentes. En Francia existen dos grandes saltos dentro de la tendencia general de crecimiento: los años inmediatamente posteriores a la filoxera y a la reconstitución del viñedo y los del período 1956-70. En España, por el contrario, el avance del cultivo de la vid en las regiones de producción extensiva (y su contracción en las zonas en las que se intensificó el cultivo) supuso que prácticamente no hubiera incremento en los rendimientos medios tras la filoxera y que el aumento se iniciara, y de forma muy limitada, tras la década de 1960. A la hora de analizar estos datos, hay que recordar empero que en viticultura, en mayor medida que en otros cultivos, las fórmulas que elevan los rendimientos no son neutrales desde el punto de vista de los rasgos del fruto y que las distintas variedades de vid presentan productividades muy diferentes. Por ambas razones no cabe equiparar sin más mayores rendimientos y viticultura técnicamente más avanzada.

La catástrofe filoxérica supuso mutaciones institucionales y tecnológicas y, con ellas, una trayectoria de rendimientos crecientes de la viticultura. Pero tuvo efectos mucho más amplios. La ruina de las viñas hizo que los precios de las tierras aptas para el viñedo cayeran. En algunas regiones vitícolas europeas como el Mediodía francés, Jerez, el Alto Douro o Tokay en Hungría se produjo un proceso de concentración de la tierra y la aparición de medianas o grandes explotaciones vitícolas⁷. En otras, la replantación se hizo mediante contratos que implicaban la cesión de parte del suelo o ayudas públicas a los pequeños viticultores, con lo que creció el número de éstos. No hubo en suma una evolución uniforme, pero en la práctica totalidad de los viñedos postfiloxéricos, dominado como los pre-filoxéricos por la pequeña y la mediana explotación, se consolidaron y ampliaron los núcleos preexistentes de grande fincas.

La filoxera trajo consigo el éxodo de muchos pequeños viticultores y, cuando ese flujo resultó suficientemente intenso, un encarecimiento de la mano de obra que obligó también a los medianos propietarios a abandonar el cultivo de la vid: las montañas malagueñas, el Priorat catalán o muchos valles del Mezzogiorno italiano fueron testigos de un proceso de despoblación rápido, unido al fin de una larga tradición vitivinícola. La filoxera acabó también con muchas viñas marginales; marginales por las condiciones medioambientales, por su inclusión subordinada dentro de complejos de policultivo o por su deficiente accesibilidad. A todo ello hay que sumar que los mejores terrenos para la vid postfiloxérica no eran necesariamente iguales a los que habían sido más productivos para las variedades europeas cultivadas sobre su propio pie: en Burdeos las tierras secas y muy calcáreas fueron a menudo abandonadas, mientras que las tierras arcillosas y arenosas pasaron a ser cultivadas⁸.

6 Los rendimientos por hectáreas mundiales son el resultado de dividir la producción de vino por las hectáreas totales de viñedo (incluido el destinado a uva de mesa y pasas), única forma de hacer posible la comparación entre comienzos de siglo y la actualidad.

7 UNWIN (2001), p. 391.

8 ROUDIÉ (1988), p. 185.

El resultado global fue una redefinición de la geografía de la vid en Europa y, globalmente, un estancamiento de la superficie vitícola del continente. Paralelamente el cultivo de la vid se extendió en las regiones templadas ultramarinas: en Argelia, en Túnez, en Chile, en Argentina, en Sudáfrica, en Australia o en California crecieron rápidamente las viñas entre la década de 1880 y la Gran Guerra, una tendencia que persistió en los años posteriores. Si en 1865-74 Francia, Italia, España y Portugal reunían el 86,5% de la producción mundial, en 1910-14, ya sólo suponían el 75,5% y en 1934-38 el 65,7%, manteniéndose estas cuatro grandes potencias vitícolas en el intervalo 60-65 % hasta comienzos de la década de 1970, cuando pasaron a producir menos del 50% del vino mundial⁹. En definitiva, la viticultura europea perdió posiciones tras la filoxera dentro de la vitivinicultura mundial, una tendencia que no obró sin embargo, al menos a corto plazo, en contra del espacio propiamente dicho mediterráneo: en Francia aumentó la importancia del Languedoc y la Provenza, en Italia creció la superficie cultivada en un casi un 25% entre 1880 y 1930 y en Argelia, Túnez y Marruecos se desarrolló un nuevo viñedo.

2. La “industrialización” de la vinificación

En el segundo tercio del siglo XIX, antes de que se iniciara la filoxera, se conformaron algunos de los rasgos básicos de los mercados vinícolas contemporáneos. Por una parte, se asistió a un abaratamiento sustancial de la elaboración de alcoholes merced a su industrialización, abaratamiento que junto con el desarrollo y diversificación de los colorantes y aromas químicos permitía las manipulaciones masivas del vino y en definitiva su deslocalización: se multiplicaron productos tales como los jereces de Hamburgo, los oportos y Málaga de Tarragona, los vinos a la carta de Sète... Además la reducción de los costes de elaboración de bebidas destiladas limitó el interés de los consumidores por el vino en tanto que bebida alcohólica, pues redujo el precio del grado de alcohol en otras bebidas. Paralelamente, las transformaciones de la vinificación —en su mayoría desarrolladas empíricamente en los cien años anteriores— y la consolidación del sistema de *châteaux* en la región de Burdeos, el tendido ferroviario y el aumento del número de consumidores de alto poder adquisitivo dieron forma a nuevos mercados para los vinos “naturales” en Francia (desde donde la moda del *claret* se extendió al Reino Unido): unos mercados en los que una numerosa literatura especializada fue fijando los estándares de calidad¹⁰. Estas dos oleadas de cambios, en la concepción de los vinos naturales y en la producción de alcohol, tuvieron como resultado una creciente diferenciación del vino y de sus precios. Los caldos singulares y de oferta limitada, por su procedencia geográfica, por las condiciones meteorológicas del año de producción y por su período y forma de envejecimiento, pasaron a encabezar las tablas de prestigio, mientras que los de alto contenido alcohó-

9 La primera cifra está tomada de MORILLA (1995), p. 203. Las restantes de las estadísticas del IIA-FAO y de la OIV.

10 Un hito en este sentido fue la clasificación de los grandes vinos del Médoc en la exposición de París de 1855: ROUDIÉ (1988), pp. 137-152.



lico o de una fuerte presencia de azúcares que difuminaban sus rasgos específicos y favorecían la mezcla, vieron multiplicada su oferta potencial y perdieron su carácter de mercancía exclusiva. Desde luego no todos los vinos encabezados o chaptalizados bajaron en prestigio: el embotellado y las marcas permitieron en algunos casos diferenciarlos y que mantuvieran su posición en el difícil juego de distinción-imitación propio de los productos «superiores». Pero en general las tendencias de la demanda actuaron en beneficio de los vinos de bajo grado alcohólico natural y secos, que adoptaron los perfeccionados métodos de tratamiento desarrollados en el Médoc¹¹.

Las innovaciones en la elaboración e identificación del vino trajeron consigo la formación de mercados vinícolas diferenciados. Por una parte se configuró un mercado de vinos superiores, a su vez segmentado por tipos: el mercado de vinos “naturales” (cuyo modelo fueron durante mucho tiempo los vinos bordeleses), el mercado de vinos espumosos (con el champán como referencia) y el mercado de vinos generosos o licorosos (jerez, oporto, madeira, tokay, marsala...). Por otra parte, se mantuvo y creció un mercado de vinos de mesa o vinos comunes, que no era tampoco una mercancía de rasgos universales. No se trataba de dos ni de cuatro mercados inconexos. Desde el punto de vista de la demanda, todos los vinos son en diferentes grado sustitutivos entre sí: una sustituibilidad variable en el tiempo, en función de las modas, pero también distinta según las culturas alimentarias de los diferentes países consumidores. Desde el punto de vista de la oferta, hay que recordar que los vinos comunes pueden transformarse en vinos superiores mediante los correspondientes procesos de crianza o mezcla e incluso, en ocasiones, mediante meras campañas comerciales que los presenten como tales –lo que pasa por diferenciarlos a los ojos del público de los demás vinos comunes-, aunque normalmente dichas campañas sólo tienen éxito si van acompañadas de cambios en la producción que, al menos, garanticen una cierta homogeneidad del vino en el tiempo.

Por estas razones, el análisis de la economía vinícola presenta especiales dificultades. No hay ni ha habido nunca un producto homogéneo pero tampoco productos distintos y aislados. Se podría hablar de una gama continua de productos cuyo extremo superior se sitúa en el terreno de los productos culturales, sometidos a la lógica del consumo ostentoso y al ritmo vertiginoso de las modas, y cuyo otro extremo está constituido por vinos comunes, jóvenes e indiferenciables de otros de su especie para el consumidor. Una gradación que supuestamente refleja la calidad del producto pero que no se funda en rasgos objetivos del vino en sí, sino en las clasificaciones de los “expertos” y en las variables preferencias de los públicos consumidores por unos u otros tipos.

La definición de esos tipos de vino, y con ella la erección de barreras frente a la imitación de los más prestigiosos, fue el objeto de una legislación específica impulsada por Francia desde las dos primeras décadas del siglo XX: la normativa de las denominaciones de origen. La regulación de las denominaciones inicialmente desarrollada en Francia, Portugal y Hungría,

11 MORILLA (2001).

se orientaba a determinar las fronteras de las áreas productoras de los vinos con prestigio internacional. Esa legislación recibió el apoyo de mayoristas y exportadores que deseaban algún tipo de apoyo frente a la competencia de otras regiones en sus países y fuera de ellos. Pero la fórmula inicial fue poco eficaz. Las denominaciones tal y como fueron concebidas no constituían un obstáculo insuperable para todos los que deseaban aprovecharse del bien público «fama de un vino»: muchos productores de dentro de las regiones oficialmente autorizadas a usar las denominaciones elaboraban vinos de mala calidad o se coaligaron con los productores foráneos de imitaciones y falsificaciones. Contra ambos peligros, diferentes grupos de productores -en especial viticultores- y de funcionarios y políticos desarrollaron y propagaron en la segunda década del siglo XX un nuevo modelo de denominaciones: el «naturalista». Según esta perspectiva se consideraba el derecho a usar un nombre no como una mera protección de la veracidad de la procedencia geográfica, sino como un derecho exclusivo de quienes elaboraban vino en un espacio determinado (y normalmente con uvas y mosto del mismo espacio) de acuerdo con determinadas reglas ideales, calificadas como tradicionales, es decir, como las que habían dado origen al buen nombre de una indicación de procedencia y podían hacer posible su preservación.

Tras la crisis del 29, y en el contexto de una caída generalizada de las ventas de los vinos superiores, la práctica totalidad de los países productores introdujeron en su legislación la concepción naturalista de las denominaciones, a la vez que creaban instituciones públicas de garantía del uso de las denominaciones. Cabe recordar que la legislación desplegada en los años treinta no se limitaba a proteger los nombres que gozaban de reconocimiento general, completándola con la fijación de requisitos de calidad: tanto en los países pioneros (Francia, Portugal y Hungría) como en los recién llegados a esa institución, las denominaciones también fueron concebidas como instrumentos para crear vinos de calidad y promover nuevos nombres en el mercado. Por esa razón, por la existencia de oportunidades para el fraude a la normativa pública y por la no adopción del sistema en la mayoría de los nuevos países vitícolas (frente al mantenimiento de sus principios básicos en la normativa comunitaria de los vcpd), las denominaciones no han delimitado las fronteras de los vinos superiores, aunque sí hayan sido y sigan siendo importantes instrumentos de ordenación del mercado (y también de ordenación regional), de regulación pública de la vitivinicultura y de homogenización de los tipos de vino.

Si resulta imposible establecer un límite claro o permanente entre los vinos superiores y los vinos comunes, tampoco se puede hablar de una correspondencia entre ambos grupos polares y la organización de la viticultura: a lo largo de todo el *continuum* vinícola coexistieron durante el siglo XIX negocios integrados que combinaban la viticultura y la elaboración de vinos, con bodegas que compraban uva o mosto ajeno y con establecimientos que se limitaban a criar o a mezclar y “mejorar” vinos adquiridos a terceros. Ni la filoxera ni las crisis de sobreproducción que le siguieron modificaron esta alargada gama de modelos organizativos, aunque sí trajeron consigo cambios importantes en la vinificación.



La elevación de los precios del vino en los años 1870-1890 hizo posible la acumulación de fondos, que permitió aumentar las inversiones vitivinícolas desde dentro del sector, y atraer además cuantiosos capitales nuevos. Las crisis del primer siglo XX forzaron, por su parte, la reconversión de las bodegas. El resultado fue doble: la multiplicación de las grandes bodegas particulares, sobre la base de explotaciones vitícolas de dimensiones medias o grandes o de la compra de uva o mosto a terceros, y la génesis y expansión del cooperativismo¹². Una y otra vía suponían la pérdida de importancia del pequeño cosechero y la concentración de la vinificación, que abría la posibilidad de emplear nuevas técnicas productivas, obtener ciertas economías de escala (si bien durante la primera mitad del siglo las economías de escala estrictamente productivas eran muy escasas y se concentraban en los vinos comunes) y desarrollar las economías de gama, además de acceder a posiciones más fuertes para la comercialización del producto o los productos finales. Y una y otra vía se reforzaban mutuamente, pues fue el desarrollo de grandes bodegas uno de los incentivos más claros para la agrupación de los viticultores en cooperativas, por más que en muchos países el cooperativismo sólo llegó a despegar bajo el impulso del Estado en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial¹³. Aunque nada impedía que las cooperativas elaboraran vinos superiores, sí que existió una tendencia a su especialización en los vinos comunes: su mayor rigidez en la toma de decisiones (dada su organización democrática), su dependencia de la uva de sus socios y sus peculiaridades financieras condicionaron negativamente la adopción de estrategias orientadas a la penetración en los mercados de productos de lujo. Por el contrario las bodegas particulares cubrieron todos los tipos de vinos, aunque con un claro predominio numérico y económico de las que hacían del vino común el eje de su actividad.

La evolución de las formas de organización y de la gama de productos presentó a lo largo de los tres primeros cuartos del siglo XX algunas especificidades en las comarcas mediterráneas. De forma muy sintética podríamos decir que la Europa mediterránea producía todo tipo de vinos pero en buena medida, dado su pobreza relativa, consumía vinos comunes. Los grandes vinos –los de precio superior– habían sido definidos por y para mercados de países no productores (tal y como ocurría con los vinos generosos de mayor fama) o por y para centros urbanos situados en su mayoría fuera del espacio mediterráneo (París, las ciudades renanas y suizas, las poblaciones del valle del Po...), cuyo suministro había sido tradicionalmente efectuado por las comarcas vitícolas atlánticas (Burdeos, Borgoña, el Rin, la Champaña, el piedemonte alpino...). El desarrollo de vinos superiores mediterráneos se enfrentó por ello a un obstáculo mayor: el pequeño tamaño y el escaso poder adquisitivo de las clases medias urbanas en la región mediterránea impidieron o restringieron durante las siete primeras décadas del siglo el desarrollo de negocios vinícolas mediterráneos orientados en exclusiva a los vinos superiores, condición necesaria para poder desafiar a unos “grandes vinos” atlánticos ya consolidados en el mercado internacional. De ahí que hasta fechas muy recientes, hasta las dos

12 Una síntesis de la industrialización vinícola en España en PAN-MONTOJO (2003).

13 SIMPSON (1999) analiza las razones económicas que explican el auge de las cooperativas.

décadas finales del siglo XX, en las que ha tenido lugar —al compás del crecimiento económico de la Europa del Sur, de la revolución tecnológica de la vinificación y de la desagrarización del espacio rural mediterráneo— una transformación de la vitivinicultura tan profunda como la acaecida en las décadas finales del siglo XIX, la mayoría de los productores mediterráneos se vieran enfrentados a dos opciones: la producción de vinos comunes para el consumo interior (con una salida residual en el exterior, salvo en calidad de materia prima para la confección de otros vinos) y la producción de vinos generosos para la exportación (con un consumo local restringido). La primera solución colocaba a los vitivinicultores en un universo de elevada competencia y tendencia a la superproducción, del que sólo contadas casas y un número todavía menor de cooperativas podían escapar mediante la consolidación de marcas de prestigio. La segunda, la elaboración de generosos, les obligaba a enfrentarse a mercados complejos e inestables. En uno y otro caso, pero lógicamente más en el segundo dada su dependencia de la exportación, cada vez resultó más necesario en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial contar con vínculos permanentes con las empresas de comercialización y distribución de bebidas, a su vez sometidas a un rápido proceso de concentración¹⁴: una necesidad resuelta en unos casos mediante contratos de asociación (cuya negociación favorecía a las mayores bodegas y por tanto la integración horizontal) y en otros mediante la adquisición de las bodegas por parte de esas mismas empresas de distribución¹⁵.

La gama de vinos y opciones productivas de la industria vinícola mediterránea se han ampliado en el curso de la revolución del consumo de los últimos treinta años. Las ayudas públicas (estatales y comunitarias) han permitido que una parte de los vinos comunes mediterráneos se hayan adaptado en sus técnicas vinificadoras y en sus estrategias comercializadoras a las nuevas demandas de “calidad” (o al menos de diferenciación del producto) y que un amplio número de bodegas y cooperativas hayan abandonado el vino de mesa¹⁶. Una reconversión que, en cualquier caso, ha expulsado del mercado a muchas bodegas y ha reducido las dimensiones de la viticultura, aunque no haya supuesto la definitiva concentración de un sector en el que, como en todos los integrados en el mundo de los productos de lujo, siempre hay un espacio para los pequeños y medianos elaboradores, si están bien conectados con los circuitos de creación de los “gustos exclusivos”¹⁷.

14 Sobre la evolución del negocio vinícola en un país no productor de gran importancia, el Reino Unido, véase BRIGGS (1985), cap VIII.

15 LOPES (1998).

16 En España ese proceso de cambio técnico y organizativo subvencionado fue especialmente intenso tras la adhesión del país a la CEE. Algunos de los rasgos de las inversiones y los cambios están sintetizados en ALONSO GIL (1994).

17 Sobre los productos de lujo y la generación de su demanda, sigue siendo central la obra de BOURDIEU (1988).



3. La revolución del consumo

La superficie vitícola en el mundo creció en el período postfiloxérico, tras un ligero retroceso en la década de 1920, hasta alcanzar su máximo en la segunda mitad de los años 70, fecha desde la que ha venido descendiendo de modo gradual. Por su parte, la producción alcanzó su techo histórico poco después, en el quinquenio 1981-85, superando los 330 millones de hectolitros de vino, para contraerse hasta cifras ligeramente superiores a los 250 millones en los primeros años de este siglo. Este perfil de la producción se explica, con ciertos desfases, por la evolución del consumo mundial de vino, que experimentó una profunda mutación en las décadas de 1960 y 1970.

Hasta los años 60 cabía distinguir tres grandes modelos de consumo: el de las comarcas productoras y los centros urbanos de su entorno, en los que el vino era un elemento cotidiano de la dieta; el propio de la mayor parte de la Europa y la América no productoras, donde el vino era casi exclusivamente una bebida de celebración de las clases medias; y por último el modelo del resto del mundo donde no había más que un consumo ocasional del vino, considerado una variante más de bebida alcohólica.

El primer modelo, el de consumo habitual, fue entre los años 70 del siglo XIX y la segunda mitad de la década de 1950, el motor de la demanda mundial de vino. Como se pone de manifiesto en la Tabla 2, hasta la década de 1960 el vino comercializado en el exterior apenas alcanzó el 6% de la producción mundial, si excluimos las importaciones francesas para completar su producción interna. El mercado internacional era muy reducido y dentro de él existían

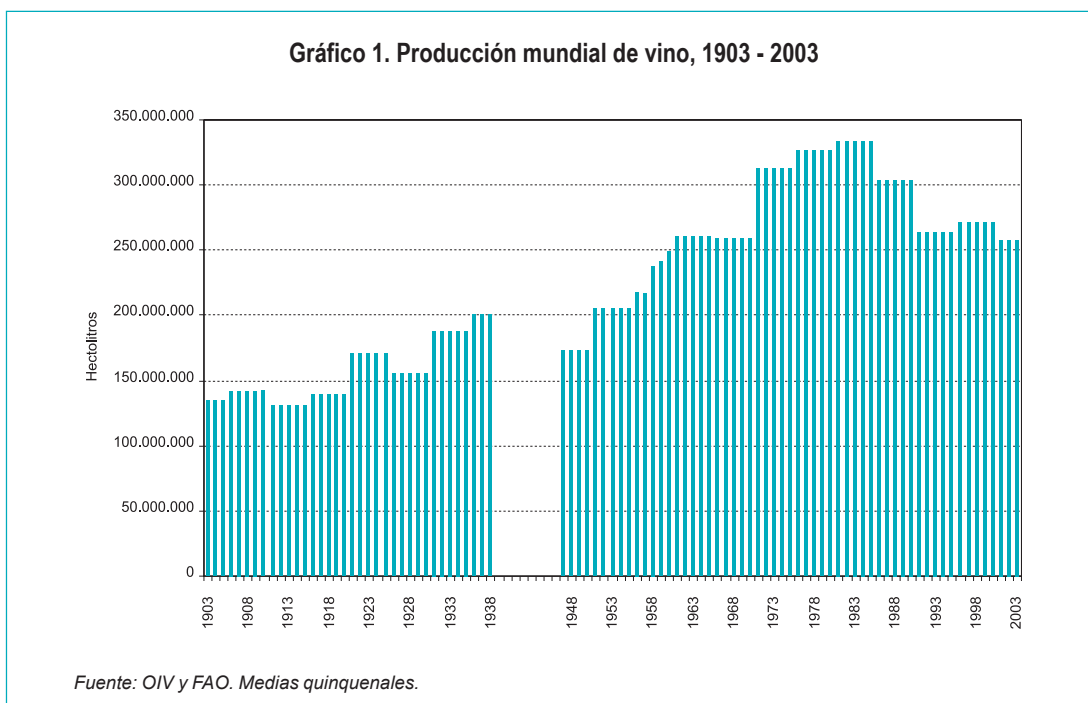


Tabla 2. Comercio internacional de vino

Años	1	2	3	Índice 1	Índice 2	Índice 3	% Fr	% N p	1/P	2/P
1909-13	16.178	7.941	3.675	100	100	100	50,9	22,7	12,0	5,9
1924-28	17.279	6.714	3.759	107	85	102	61,1	21,8	10,8	4,2
1934-38	18.354	4.011	3.190	113	51	87	78,1	17,4	9,1	2,0
1951-55	20.972	7.448	3.794	130	94	103	64,5	18,1	10,2	3,6
1956-60	28.539	11.516	6.163	176	145	168	59,6	21,6	13,1	5,3
1961-65	26.440	13.875	7.922	163	175	216	47,5	30,0	10,2	5,3
1966-70	28.812	21.616	8.502	178	272	231	25,0	29,5	10,3	7,7
1971-75	39.754	32.217	14.696	246	406	400	19,0	37,0	12,7	10,3
1976-80	43.804	36.702	17.985	271	462	489	16,2	41,1	13,4	11,3
1981-85	49.720	43.143	20.990	307	543	571	13,2	42,2	14,9	12,9
1986-90	42.836	31.050	17.015	265	391	463	27,5	39,7	14,1	10,2
1991-95	46.763	40.729	23.413	289	513	637	12,9	50,1	17,7	15,4
1996-2000	57.646	52.287	26.369	356	658	718	9,3	45,7	21,2	19,2
2001-02	63.417	58.473	29.065	392	736	791	7,8	45,8	24,5	22,6

1. Importaciones totales de vino (miles de hectolitros)

2. Importaciones totales de vino menos importaciones francesas

3. Importaciones de Alemania, el Benelux, Reino Unido y Suiza.

% Fr: Porcentaje de importaciones francesas sobre el total

% Np: Porcentaje de 3 sobre el total de importaciones

1/P Importaciones totales de vino sobre el total de la producción mundial (%)

2/P Importaciones totales de vino menos importaciones francesas sobre el total de la producción mundial (%)

Fuente: Anuarios estadísticos de IIA/FAO

Tabla 3. Consumo de vino (litros per capita)

	Francia	Italia	España	Alemania	Reino Unido
1914	142	118	85	4	1,2
1932	146	108	80	3	1,3
1955	138	110	54	8	1,5
1965	120	111	63	15	3,4
1975	104	103	76	23	5,0
1995	63	62	39	23	10,7
2001	58	53	31	24	16,9

Fuente: Para 1914 y 1932, DOUARCHE (1933). Para el resto de las fechas, Bulletin de l'OIV, salvo para España, 2001, MAPA (2003).



dos segmentos muy distintos: un mercado de abastecimiento a Francia, regulado por las dimensiones de la cosecha francesa y de la argelina, y el resto del mercado internacional, formado básicamente por los países no productores o deficitarios en vino. En este último segmento la demanda agregada de vino disminuyó entre 1900 y la década de 1950, en el período que Morilla ha denominado “los años de la templanza”¹⁸. Por ello, durante ese largo período la producción de vino dependió básicamente de la demanda interior de los grandes países productores.

La demanda interior en los países productores siguió efectivamente una trayectoria ascendente que, no obstante lo que parece indicar la Tabla 3 (distorsionado por el hecho de que sus dos primeras filas son de consumo aparente y no de consumo real), fue tocando techo en una secuencia cronológica muy significativa: primero lo hizo en Francia –1955-, luego en Italia –1965- y por fin en España -1975. La inicial trayectoria ascendente cabe explicarla por el aumento de la renta y la homogenización de los hábitos alimenticios dentro de los estados nacionales productores, elementos que junto con el crecimiento de la población fueron aumentando la demanda de vino y especialmente de vinos comunes. La llegada a un techo podría interpretarse como el resultado de la saturación del mercado a causa de la propia expansión del consumo cotidiano y generalizado. Pero un conjunto de datos apuntan a una transformación más amplia y profunda de los hábitos de consumo.

En primer lugar, y como reflejan las Tablas 2 y 3, desde finales de los años 50 empezó a aumentar rápidamente el consumo de vino en los países europeos donde dominaba el modelo de celebración. La multiplicación de la demanda de vino en esos países debe relacionarse con la entrada del vino en la cesta de la compra de nuevos grupos sociales¹⁹, pero también con unas compras mayores por parte de unas clases medias en clara expansión. En segundo lugar, en muchos países de consumo ocasional se extendió el modelo de consumo festivo propio de los países del Norte europeo. En tercer lugar, en los países productores mediterráneos, el máximo del consumo *per capita* no estuvo seguido de un período de estancamiento sino de un período de declive, bastante pronunciado en el caso español, período en el que el vino se ha visto progresivamente desplazado por la cerveza y las bebidas destiladas²⁰: desde el máximo de consumo de vino, el común ha pasado a comportarse como un bien inferior. En cuarto lugar, se ha producido un crecimiento generalizado en todos los países de las ventas de vinos superiores, calificativo que alude más a su forma de presentación y a su diferenciabilidad, que a cualquier otro rasgo objetivo universal (salvo el embotellado). En definitiva se puede hablar de la ruptura de los modelos forjados entre 1870 y 1970 y de la convergencia de las formas de consumo de vino hacia el modelo de celebración, hacia el consumo vinculado al

18 MORILLA (2001), p. 26.

19 Ya en 1952, la revista británica *The Economist* señalaba que “el pleno empleo y la redistribución de la renta” había puesto al vino al alcance de un “público enteramente nuevo” (citado en BRIGGS, 1985, p. 157).

20 Acercando el consumo relativo de cerveza, vino y bebidas destiladas, en todos los países, hacia cifras cercanas al 40, 20 y 50%, respectivamente: SPAWTON (1983), p. 286.

ocio, pero con dos importantes innovaciones respecto a ese modelo tal y como existió a partir del XIX en los países no productores del Norte de Europa: el gasto en los bienes relacionados con el tiempo libre es mucho mayor y se han fragmentado las prácticas consuntivas, creándose muchos nichos sociales también en el mercado del vino y acelerándose el ritmo de las modas dentro de cada uno de esos nichos.

El resultado global de todos estos procesos es una auténtica revolución del consumo que ha afectado de formas diversas y contradictorias a la vitivinicultura mediterránea. De entrada ha conducido a una paulatina reducción de sus mercados en la medida en que buena parte de sus estructuras productivas y comerciales se hallaban orientadas hacia un vino común en franco declive. En segundo lugar, sin embargo, la ampliación y fragmentación de los mercados internacionales del vino han creado oportunidades para el acceso de determinados vinos mediterráneos al ámbito de los vinos superiores: la ruptura o relativización de los cánones que favorecían casi en exclusiva a ciertos vinos superiores franceses han creado nuevos espacios para marcas y denominaciones antiguamente asociadas al mundo de los vinos de mesa. Pero a su vez se ha roto definitivamente el monopolio de la viticultura europea: en Europa muchos vinos mediterráneos pueden ahora competir con los atlánticos, pero los vinos europeos en conjunto deben a su vez afrontar el reto de la creciente presencia de las marcas vinícolas americanas y australianas.

Ese salto al vino de calidad es uno de los factores que explica que entre los años 80 y 90, en plena contracción de la superficie y la producción vitícola, el peso de la producción de mostos y vinos sobre el total de la producción agraria aumentara, como refleja el cuadro iv. Además los mayores insumos no agrarios que exigen la nueva viticultura y la penetración del creciente número de marcas en unos mercados muy competitivos y cambiantes, han impulsado el desarrollo de auténticos distritos industriales alrededor de algunos centros vinícolas.

Aprovechar esas oportunidades abiertas ha exigido y sigue exigiendo una renovación de los métodos productivos (facilitada por los espectaculares avances desde los años 60 del siglo XX en las tecnologías del frío), renovación en la que los servicios públicos han tenido un gran protagonismo. Pero sobre todo ha exigido un mayor énfasis en la comercialización, lo que a su vez ha hecho más dependiente al sector de la publicidad y de las empresas de distribución. La transformación de la demanda de vinos ha abierto, en definitiva, un período muy dinámico que está modificando una vez más los rasgos de la vitivinicultura mediterránea.

Tabla 4. Producción vitivinícola sobre el total de la producción agraria

	UE10/UE15	Grecia	España	Francia	Italia
1983-87	4,31	1,96	3,54	9,60	7,45
1992-96	5,60	1,57	4,10	12,95	8,75

Fuente: EUROSTAT.



Bibliografía

- ALONSO GIL, I. (1994): "Inversiones del sector vitivinícola español destinadas a la mejora de la calidad", *El campo*, nº 130, pp. 161-168.
- BOURDIEU, P. (1988): *La distinción*, Madrid, Taurus.
- BRIGGS, A. (1985): *Wine for Sale. Victoria Wine and the Liquor Trade, 1860-1984*, Chicago, The University of Chicago Press.
- DOUARCHE, L. (1933): *La question du vin à la Conference Économique et Monétaire de Londres. Comptes rendus des travaux de la Conference*, París, Librairie Félix Alcan.
- LOPES, T.S. (1998): *Internacionalização e concentração no vinho do Porto, 1945-1995*, Oporto, GEHVID.
- LEONARDI, A. (1991): *Intervento pubblico ed iniziative collective nella trasformazione del sistema agricolo tirolese tra settecentos e novecento*. Trento, Centro di Studi Rotaliani Mezzacorona.
- LOUBÈRE, L.A. (1990): *The Wine Revolution in France. The Twentieth Century*, Princeton, Princeton University Press.
- ORDISH, G. (1987): *The great wine blight*, Londres, Sidgwick and Jackson.
- MORILLA CRITZ, J. (1995): "La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos", en MORILLA CRITZ, J. (ed.), *California y el Mediterráneo. Estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 255-317.
- MORILLA CRITZ, J. (2001): "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los últimos dos siglos", en CARMONA, J.; COLOMÉ, J.; PAN-MONTOJO, J.; SIMPSON, J. (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- PAN-MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, Madrid, Alianza.
- PAN-MONTOJO, J. (2003), "Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960", Carlos BARCIELA y Antonio DI VITTORIO (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2003, pp. 313-334.



- POUGET, R. (1990): *Histoire de la lutte contre le phylloxéra de la vigne en France*, París, INRA.
- ROUDIÉ, Ph. (1988): *Vignobles et vigneronns du Bordelais (1850-1980)*, París, CNRS.
- SIMPSON, J. (1999): "Cooperation and cooperatives in southern European Wine Production. The nature of successful institutional innovation, 1880-1950", *Advances in Agricultural Economic History*, nº 1, pp. 5-126.
- SPAWTON, A.L. (1991): "Development of the Global Alcoholic Drinks Industry and its Implications for the Future Marketing of Wine", en BOTOS, P. (ed.), *Vine and Wine Economy*, Budapest, Akadémiai Kiadó, pp. 275-287.
- UNWIN, T. (2001): *El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio de vino*, Barcelona, Tusquets.
- WARNER, Ch.K. (1960): *The Winegrowers of France and the Government since 1875*, Nueva York, Columbia University Press.