

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA  
FACULTAD DE AGRONOMÍA**

**EFECTOS DE LA RECONVERSIÓN VARIETAL EN LA VITIVINICULTURA  
URUGUAYA**

**por**

**Emiliano RODRÍGUEZ MACHADO**

**Trabajo final de grado  
presentado como uno de los  
requisitos para obtener el  
título de Ingeniero Agrónomo**

**MONTEVIDEO  
URUGUAY  
2024**

## HOJA DE APROBACIÓN

Trabajo final de grado aprobado por:

Director/a:

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. (Mag.) Rusley Avondet

Tribunal:

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. (Mag) Rusley Avondet

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. (Dr.) Gerardo Echeverría

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. (Mag.) María Julia Salvarrey

Fecha:

17 de diciembre de 2024

Estudiante:

\_\_\_\_\_  
Emiliano Rodríguez Machado

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi familia y amigos, por obvias razones.

A todos los productores que de forma desinteresada accedieron a ser entrevistados para este trabajo y lo hicieron posible.

A la Facultad de Agronomía y a toda la Universidad de la República, por cumplir sueños, dar oportunidades y cambiar vidas.

## TABLA DE CONTENIDO

HOJA DE APROBACIÓN .....	2
AGRADECIMIENTOS .....	3
RESUMEN.....	7
ABSTRACT .....	8
1. INTRODUCCIÓN .....	9
1.1 OBJETIVOS .....	10
1. 1. 1. Objetivo general	10
1. 1. 2. Objetivos específicos	10
2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	11
2. 1. LA VITIVINICULTURA URUGUAYA ANTES DE LA RECONVERSIÓN. 11	
2. 1. 1. Inicios de la vitivinicultura en Uruguay	11
2. 1. 2. Crisis filoxérica	12
2. 1. 3. El siglo XX	13
2. 1. 4. Crisis sectorial	14
2. 1. 5. Los grupos CREA	16
2. 1. 6. Creación del INAVI	17
2.2. ANTECEDENTES DE LA RECONVERSIÓN VARIETAL EN LA REGIÓN	18
2. 2. 1. La reconversión en Argentina	18
2. 2. 2. La reconversión en Chile	19
2. 3. LA RECONVERSIÓN VARIETAL EN EL URUGUAY .....	20
2. 3. 1. Productores pioneros de la reconversión	20
2. 3. 2. El Mercosur	21
2. 3. 3. Inicio de la investigación y asistencia internacional	22
2. 3. 4. El Programa Piloto de Reconversión de Viñedos	23
2. 3. 5. El Programa de Reconversión y Desarrollo de la Granja	25
2. 3. 6. Etapas posteriores a la reconversión	27
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	29
3. 1. ESTUDIO DE CASO .....	29
3. 2. ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA .....	30
3. 3. CONSTITUCIÓN DE LA MUESTRA .....	31
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	33
4. 1. OBSERVACIONES SOBRE LOS ENTREVISTADOS .....	33

4. 2. RESPUESTAS DE LOS ENTREVISTADOS Y ANÁLISIS .....	33
4. 2. 1. Momento de inicio de la reconversión, adhesión a llamados y motivación para reconvertir	33
4. 2. 2. Variedades	36
4. 2. 3. Otras tecnologías implementadas	40
4. 2. 4. Valoración de la reconversión	42
4. 2. 5. Desafíos y limitantes del proceso	43
4. 2. 6. Cambios en costos, productividad y ventas	45
4. 2. 7. Beneficiados y perjudicados	50
4. 2. 8. Cambios respecto al proyecto inicial	55
4. 2. 9. Vigencia de la reconversión y posicionamiento del sector	56
5. CONCLUSIONES .....	64
6. BIBLIOGRAFÍA .....	66
7. ANEXOS.....	71

## LISTA DE TABLAS Y FIGURAS

### Tabla N°

Tabla 1	<i>Constitución de la muestra</i> .....	32
Tabla 2	<i>Variedades más plantadas con la reconversión por los entrevistados</i> .....	36
Tabla 3	<i>Evolución de la superficie nacional de viñedo y la producción anual de uva</i> .	46
Tabla 4	<i>Evolución del volumen anual de ventas internas de vino nacional</i> .....	47
Tabla 5	<i>Evolución de las exportaciones anuales de vino (aproximadas)</i> .....	48
Tabla 6	<i>Evolución del número de explotaciones con viñedo (I)</i> .....	53
Tabla 7	<i>Número de explotaciones con viñedo en el año 2000 según escala por número de plantas de vid</i> .....	53
Tabla 8	<i>Evolución del número de explotaciones con viñedo (II)</i> .....	53
Tabla 9	<i>Evolución de la importación de vinos y su proporción en relación a la comercialización total de vino en el mercado interno</i> .....	60
Tabla 10	<i>Evolución de las importaciones de vino fino y su proporción en el mercado total nacional de vinos finos</i> .....	61

### Figura N°

Figura 1	<i>Composición varietal del viñedo uruguayo según el Censo Vitícola de 1989</i>	39
Figura 2	<i>Composición varietal del viñedo uruguayo en la actualidad</i> .....	39

## RESUMEN

La reconversión varietal vitivinícola empezó en Uruguay en la década de 1970 por iniciativa particular de algunos productores y en 1990 el Estado la institucionalizó y masificó a través del Programa Piloto de Reconversión de Viñedos y posteriormente del Programa de Reconversión y Desarrollo de la Granja. La vitivinicultura uruguaya experimentó una renovación de sus vides y de sus variedades, así como del manejo de sus viñedos. También se transformaron la industria bodeguera y la comercialización del producto, pues la reconversión abarca las tres fases productivas: la primaria, la industrial y la comercial. A raíz de este proceso, Uruguay empezó a producir vinos finos para su mercado interno y se lanzó a la exportación.

El objetivo del presente trabajo fue comprender los efectos de la reconversión en la vitivinicultura uruguaya a través de la opinión que tienen en la actualidad de la misma los vitivinicultores que la experimentaron en sus establecimientos. Se pretendió conocer la valoración que hacen del proceso en general y de sus consecuencias, así como evaluar los beneficios del mismo y discutir su rol en la desaparición de productores.

Se realizaron entrevistas semiestructuradas a doce productores vitivinícolas que se reconvirtieron, abarcando los distintos estratos de producción y las dos principales regiones vitivinícolas del país: Canelones/Montevidео y Colonia, a fin de conocer sus experiencias y sus opiniones sobre el proceso histórico, sus consecuencias y la actualidad del sector.

Todos los entrevistados respondieron a la mayoría de los puntos de manera similar, sin encontrarse entre ellos diferencias a nivel de región geográfica o de escala como productores.

Hay consenso entre los entrevistados de que la reconversión fue un éxito. Fue lo que permitió que la vitivinicultura uruguaya se mantuviera competitiva ante la creciente importación de vinos finos dados los procesos de apertura económica. Se constata un aumento de las ventas internas de vino fino y un incremento en las exportaciones.

Si bien se confirma la desaparición de muchos productores, particularmente de los más pequeños, los entrevistados no lo adjudican a la reconversión varietal, pues afirman que no estaban imposibilitados de reconvertirse. La revisión bibliográfica muestra que la desaparición de productores, principalmente en los estratos de menor escala, se había iniciado anteriormente.

Los elevados costos de producción y la competencia con los vinos importados se presentan como los principales problemas del sector en la actualidad.

*Palabras clave:* vitivinicultores, vitivinícola, vitícola, Vitis vinifera

## ABSTRACT

The varietal viticultural reconversion began in Uruguay in 1970 in a private manner and in 1990 the State established and consolidated it through the Pilot Program of Reconversion of Vineyards and subsequently the Program of Reconversion and Development of the Farm. Uruguayan wine experienced a renewal of its vines and its varieties, as well as its handling. Both the wine industry and the marketing of the product have been transformed, so the reconversion involves the three production phases: the primary, the industrial and the commercial. As a result of this process, Uruguay began producing fine wines in the domestic market and embarked on exportation.

The objective of this work was to understand the effects of the reconversion in Uruguayan viticulture through the opinion supported in the actuality of the same winemakers who experimented with it in its companys. It was intended to know the judgement that the process holds in general and its consequences, as well as evaluating the benefits of the same and discussing the paper when unpacking the products.

Semi-structured interviews were carried out with twelve wine producers in the reconversion process, appreciating the distinct production sizes and the two main winemaking regions of the country: Canelones/Montevideo and Colonia, with the aim of knowing their experiences and opinions regarding the historical process, its consequences and the actuality of the sector.

All the respondents responded in a similar way to the majority of the points, without encountering differences at the level of the geographical region or scale as the products. There was consensus among those who thought that the reconversion was an success. This was what allowed Uruguayan viticulture to remain competitive in the face of the growing import of wines given the processes of economic opening. There is an increase in national wine sales and an increase in exports.

Although the disappearance of many producers, especially the smaller ones, is a fact, the interviewees did not blame the process for this, and sayed that anyone was disabled to reconvert. The bibliographic review shows that the disappearance of the products, mainly in the lower scale extracts, had begun previously.

The high production costs and the competition with imported wines are now presented as the main problems of the sector.

*Keywords:* winegrowers, viticulture, viniculture, Vitis vinifera



# 1. INTRODUCCIÓN

La reconversión varietal es la renovación planificada del viñedo de una región o país a través de la sustitución de los materiales antiguos por variedades de más alta calidad que permitan elaborar mejores vinos. Esta transformación no suele limitarse a la fase primaria, por lo general trae aparejada la implementación de cambios y avances tecnológicos también en las fases industrial y comercial, a fin de posibilitar la elaboración y comercialización de un producto de mayor calidad.

Es un proceso que se ha dado en diversas partes del mundo en diferentes momentos y en cada caso con características distintivas. En Uruguay empezó lentamente y por iniciativa particular de los productores en los años 70. Para la década de 1990 se implementó un plan desde el Estado que fomentó y extendió la reconversión a todo el viñedo nacional.

Antes de la reconversión, en Uruguay prácticamente no se producían vinos de calidad. El vino existente, en su enorme mayoría vino de mesa, provenía principalmente de híbridos y de variedades de escasa aptitud enológica; lo que, sumado a la falta de controles, redundaba en un producto de muy baja calidad y escaso valor, además de poco apto para exportar.

La reconversión varietal fue un mojón trascendental en el rumbo de la vitivinicultura de nuestro país. El uso de variedades finas, junto con su adecuado manejo, la incorporación de tecnologías a nivel de viñedo y de bodega, y el desarrollo de la fase comercial, permitió que los productores uruguayos comenzaran a elaborar vinos de calidad.

Se empezó a exportar, y Uruguay logró posicionarse en el mercado enológico internacional cuando antes no era conocido dentro del mismo. Pero Uruguay también logró constituirse en su propio mercado interno, en el cual, de la mano de las políticas de apertura económica, habían ingresado los vinos finos importados de la región a un precio muy atractivo para los consumidores. Sin la reconversión, hubiera sido muy difícil (mucho más de lo que es actualmente) competir a nivel nacional contra estos productos importados.

Por otro lado, según los datos recabados en los Censos Agropecuarios, así como en estadísticas del INAVI, se puede constatar el importante descenso en el número de productores vitícolas y vitivinícolas. Esto sucede desde hace varias décadas.

Si bien este fenómeno no es exclusivo de la vitivinicultura sino que se dio en prácticamente todos los rubros del agro, hay quien sugiere que la reconversión varietal podría haber contribuido a este proceso, particularmente en lo que refiere a la desaparición de los productores más pequeños, el estrato que más descendió.

A más de treinta y cinco años del inicio del plan oficial de la reconversión y cincuenta de las primeras experiencias pioneras, se propone conocer cuál es la mirada que tienen hoy de ese proceso los productores que lo experimentaron. Qué tan beneficioso fue para ellos y para el sector en su totalidad. Cómo se dio en sus establecimientos y cuál fue su motivación para sumarse. Cuáles fueron sus

consecuencias y qué rol jugó la reconversión varietal en la masiva desaparición de pequeños productores.

## **1.1 OBJETIVOS**

### **1. 1. 1. Objetivo general**

Comprender los efectos de la reconversión varietal a través de la opinión de los productores que la experimentaron.

### **1. 1. 2. Objetivos específicos**

Caracterizar la valoración que hacen los actores vitivinícolas de la reconversión varietal.

Evaluar los beneficios de la reconversión varietal.

Discutir el rol de la reconversión en la acelerada desaparición de productores del sector.

## **2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA**

### **2. 1. LA VITIVINICULTURA URUGUAYA ANTES DE LA RECONVERSIÓN**

#### **2. 1. 1. Inicios de la vitivinicultura en Uruguay**

Los centros de origen de la vid son Europa, Asia Oriental y América Central. Hace unos 10.000 años atrás los fenicios ya elaboraban vino y lo difundieron por Asia, Europa y el norte de África (Echeverría, 2005).

En América Latina la vid fue introducida por los colonizadores europeos a partir del siglo XVI (Echeverría, 2005), presumiblemente asociada al consumo religioso (Snoeck, 1998). Fue junto con el establecimiento de los primeros pobladores que la vid llegó a lo que hoy es nuestro país (De Frutos, 1995; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 1996).

El primer registro de la existencia de un viñedo en el territorio uruguayo data de mediados del siglo XVII (Baptista, 2005; Echeverría, 2005; FAO, 1996). En aquel entonces se cultivaba vid con el fin de producir uva de mesa y elaborar vinos de consumo familiar, además de utilizarse para dar sombra, puesto que en esa época se conducía en parral (De Frutos, 1995; FAO 1996; Ferrer & Camussi, 2003; Snoeck, 1998). De las anotaciones que el sacerdote José Manuel Pérez Castellano realizó en 1776 (como se cita en Baptista, 2005) se deduce que las variedades utilizadas en aquel entonces se correspondían con moscateles de origen español.

No fue hasta después de las guerras de independencia que se empezó a difundir de forma más importante la vitivinicultura (De Frutos, 1995; FAO, 1996). El primer registro de la utilización de vinos uruguayos en un evento formal data de 1835 (De Frutos, 1995).

En la década de 1860 y por iniciativa de particulares, se comenzaron a introducir variedades y probarlas a campo, evaluando su adaptación, color de baya, nivel de azúcar y fermentación (Ferrer & Camussi, 2003). Los primeros viñedos modernos y comerciales en el territorio nacional aparecieron en la década siguiente (Echeverría, 2005; Snoeck, 1998). Fueron pioneros los establecimientos de Francisco Vidiella en Montevideo y Pascual Harriague en Salto, que introdujeron las variedades francesas Folle Noir y Tannat respectivamente (Baptista, 2005; Echeverría, 2005; De Frutos, 1995; Snoeck, 1998).

Ante el éxito obtenido en la adaptación de distintas variedades, el rubro comenzó a expandirse y el número de viñedos a incrementarse. En las últimas dos décadas del siglo XIX fue que comenzó a elaborarse vino de manera industrial (Baptista, 2005), y surgieron las primeras sociedades anónimas dentro del sector (Bentancor, 2003), como la Sociedad Vitícola Uruguaya en 1887 (Bentancor & Cerdá, 2016) o la Sociedad Vitícola Salteña, fundada por Pascual Harriague en el mismo año (Bonfanti, 2015).

A fines del siglo XIX la viticultura se había instalado en buena parte al norte del Río Negro, al contrario de lo que sucede en la actualidad (Pintos, 1992). Para el año 1890 ya se registran en nuestro país 181 viñedos comerciales (Echeverría, 2005) y tres años después, cuando se detuvo la expansión a raíz de la filoxera, la superficie de viñedo llegaba a las mil hectáreas (De Frutos, 1995; Snoeck, 1998). Si bien la viticultura siempre fue un rubro bastante minoritario en relación al resto del agro, en esta época creció a tasas considerablemente superiores que otros rubros agropecuarios (Bonfanti, 2011, 2023).

El número de explotaciones aumentó, dado que se fueron instalando nuevos viñedos en predios reducidos y manejados por el grupo familiar (Echeverría, 2005; Nión, 2001). A su vez, la viticultura empezó a ser vista como una alternativa para el productor familiar de diversificar su producción (Bentancor, 2003). Hasta ese entonces los viñedos eran casi en su totalidad propiedad de inversionistas ligados a la actividad comercial (Echeverría, 2005).

Por aquella época surgieron un nuevo tipo de viticultores: productores familiares, en su mayoría inmigrantes con tradición y experiencia en el cultivo. Estos inmigrantes eran fundamentalmente italianos, pero también los había españoles y, en menor medida, de otros países de Europa (De Frutos, 1995; Echeverría, 2005; Nión, 2001).

La Asociación Rural del Uruguay (ARU) también comenzó a ver con buenos ojos a la vitivinicultura, a la que llegó a concebir como un factor innovador y modernizador para el agro, que contribuía a la diversificación de la producción y a la posibilidad de apertura de nuevos mercados en el exterior; además de generar una nueva clase de productores rurales pequeños y medianos (Beretta, 2003).

En esos años aparecieron también las primeras agrupaciones gremiales en el sector (Baptista, 2005).

### **2. 1. 2. Crisis filoxérica**

En 1893 se detectó en Uruguay la presencia de filoxera (*Daktulosphaira vitifoliae*), plaga que había sido descubierta en Francia en 1868 (Echeverría, 2005). La misma fue identificada en los viñedos del sur del país que provenían de la Vitícola Salteña, lo que llevó a que se comprobara una muy importante incidencia de la plaga en la región del litoral norte (Pintos, 1992).

En julio de ese mismo año se promulgó la Ley Anti-Filoxérica, que, entre otras medidas, obligaba a destruir las manchas filoxéricas, regulaba la circulación de vides y sarmientos, y promovía la replantación de los viñedos (Baptista, 2005).

De esta manera la filoxera desencadenó la primera transformación importante del viñedo uruguayo (Bonfanti, 2023; De Frutos, 1995; Echeverría, 2005): a instancias de la presencia de técnicos europeos (Nión, 2001) se empezaron a utilizar injertos y se introdujeron masivamente variedades americanas (para hacer de pie), que eran resistentes a la plaga. De los muchos portainjertos introducidos, terminaron

predominando solo dos: *Vitis rupestris* du lot y, en menor medida, *Vitis riparia* Gloire (Ferrer & Camussi, 2003).

También se introdujeron en esta época algunas variedades europeas (Moscatel, Merlot, etc.) para ser injertadas en pie americano; y la variedad americana Isabella, conocida en Uruguay como Frutilla (Ferrer & Camussi, 2003)

La incorporación de nuevas variedades para combatir la filoxera, junto con la adopción de abonos orgánicos, trajo aparejado un muy importante aumento en la productividad del viñedo nacional (Baptista, 2005).

Es de destacar que esta primera reconversión fue llevada a cabo en un primer momento por los grandes propietarios, los cuales podían hacer frente a los altos costos que implicaba y acceder a los conocimientos técnicos. Los pequeños productores que no abandonaron el rubro debieron acoplarse rápidamente a la replantación de sus viñedos, pues ésta se volvió imprescindible para continuar con la actividad (Baptista, 2005).

Con injertos sobre vides americanas se fueron recomponiendo los viñedos al sur del Río Negro. Esto, sumado a la cercanía a la capital, el mayor mercado consumidor y de insumos, fue determinando la regionalización de los viñedos y la industria en la región meridional del país, (principalmente Canelones y Montevideo), del que constituye hasta el día de hoy su principal zona vitivinícola (Pintos, 1992).

### **2. 1. 3. El siglo XX**

En 1903 se promulgó la primera ley sobre vitivinicultura en Uruguay (sin contar la ya mencionada Ley Anti-Filoxérica), la Ley n° 2.856, que establecía distintas normativas para el sector (reglas de elaboración y de comercialización, impuestos, etc.). Con esta ley el Estado estableció su poder de fiscalización y contralor sobre la actividad vitivinícola (Baptista, 2005; De Frutos, 1995; Echeverría, 2005; FAO, 1996).

Para esta época era muy común la fabricación de vino adulterado o “vino artificial” que era más barato que el vino genuino y competía con él en el mercado al punto de que a los productores se les dificultaba colocar su producción (Baptista, 2005).

A su vez, durante este período, y también en los posteriores, el vino que se elaboraba en el país era de escasa calidad y provenía de unas pocas variedades de uva también de limitada calidad. Prácticamente toda la producción se destinaba al mercado interno. Los principales consumidores de vino eran los inmigrantes europeos (sobre todo los hombres) acostumbrados a consumir vino diariamente y con un limitado poder económico que los hacía buscar los menores precios y no ser muy exigentes con la calidad. Estas preferencias de la demanda se correspondían con la oferta existente y con la estrategia comercial de los bodegueros, que vendían el vino en damajuanas a los almaceneros, por lo que no existían estímulos desde la demanda para la elaboración de un producto de mayor calidad (Baptista, 2005).

Por otro lado, no hubo hasta principios del siglo XX ningún hito de formación de técnicos por parte del Estado, cuando se inauguraron los cursos de enología en lo que

hoy es la Facultad de Agronomía. Baptista (2005) afirma que esto sucedió en 1909, en tanto que De Frutos (1995) sostiene que fue en 1917.

Durante la primera mitad del siglo XX la viticultura se expandió en nuestro país, aumentando la superficie de viñedo y la producción de vino. Muestra de esto es que de 1915 a 1930 la elaboración se duplicó, alcanzando los 30 millones de litros (Snoeck, 1998).

Pese a esto, la productividad mostró siempre importantes fluctuaciones año a año debido a las adversidades climáticas, a las plagas (sobre todo invasiones de langostas) y a las enfermedades (mildiu, oidio, etc.) (Baptista, 2005).

En 1932 se fundaron dentro del sector dos de las más destacadas gremiales de productores que históricamente han defendido intereses muchas veces contrapuestos: el Centro de Viticultores del Uruguay y el Centro de Bodegueros del Uruguay. Ambas continúan funcionando en la actualidad y tienen representación en el directorio del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI). Hubo varios otros intentos de establecimiento de gremiales desde finales del siglo XIX, muchas de los cuales tuvieron corta trayectoria (Bentancor, 2003).

En 1934 se estableció por ley la obligación del Poder Ejecutivo de determinar anualmente las bases para la fijación del precio mínimo de la uva para vinificación (Nión, 2001), medida que aún hoy permanece vigente.

En 1950 se instalaron en Uruguay los híbridos productores directos, que eran cruzamientos entre vides europeas y americanas. Éstos habían sido creados unos pocos años antes en la Europa de posguerra y eran más resistentes al ataque de hongos, pero pronto fueron desechados en su continente de origen por su escasa calidad enológica, aunque en Uruguay fueron muy bien recibidos y se continuaron introduciendo masivamente (Ferrer & Camussi, 2003).

#### **2. 1. 4. Crisis sectorial**

La superficie máxima de viñedo se alcanzó en 1956, llegando a las 19.000 hectáreas (Bonfanti, 2011; De Frutos, 1995; Nión, 2001), de las cuales aproximadamente un 70% se correspondía a híbridos y Frutilla (Ferrer & Camussi, 2003). En esos años la producción de vino rondaba los cien millones de litros anuales (Bonfanti, 2011; Snoeck, 1998).

De forma similar a lo que pasó con otros rubros agropecuarios, a partir de ese momento la superficie de viñedo comenzó a estancarse para luego comenzar a decaer de forma permanente en la década de 1970 (Echeverría, 2003, 2005; Nión, 2001)

Para este entonces, el crecimiento en el área de cultivo y el aumento en la elaboración de vino ya hacía algunos años que había empezado a chocar con una baja demanda interna. Algunos autores (Bonfanti, 2011) sitúan el inicio de esta problemática en la década de 1940, mientras que otros (Baptista, 2005) incluso afirman que fue a partir de 1920. De hecho, en 1932 se había creado por ley la Comisión Asesora del Problema Vitícola, con representantes del gobierno y las gremiales de productores, para

tratar la crisis sectorial que se estimaba debida a la sobreproducción de uva y de vino (Bentancor, 2003).

Sobre la baja demanda interna, ésta era muy dependiente de los precios, estaba segmentada social y territorialmente y se veía amenazada por productos sustitutivos; además de que se había frenado el crecimiento demográfico mientras que la oferta se mantenía inelástica. Fue así que se generó un sobrestock del producto y la sobreproducción se volvió un problema crónico en los años siguientes (Bonfanti, 2011).

A esto debe sumarse el hecho de que la calidad de los vinos uruguayos venía en descenso por la imposibilidad de renovar la fase industrial dados los altos costos de la importación y, sobre todo, por el uso de variedades de baja calidad enológica y de híbridos, cuya plantación era estimulada por los apoyos crediticios que premiaban la productividad (Bonfanti, 2011, 2023). Las mejoras tecnológicas implementadas se hacían en pos de un mayor volumen de producción y no de un aumento en la calidad del producto (Snoeck, 1998).

Si bien los bodegueros advertían sobre la acumulación de altos volúmenes de stock de años anteriores que no se habían podido comercializar, el problema demoró en ser percibido institucionalmente. En la búsqueda de soluciones, algunos bodegueros trataron de añejar los caldos para poder elaborar vinos finos, pero no prosperaron dada su necesidad de obtener retornos inmediatos, la alta volatilidad del mercado y, probablemente, el rechazo de los consumidores, poco dispuestos a aceptar productos de calidad que no fueran extranjeros (Bonfanti, 2011, 2023).

Para garantizar la supervivencia del sector y solucionar los problemas crónicos de sobreproducción, el Estado empezó a adquirir los excedentes de la producción. Si bien esto aseguró la supervivencia del sector, alimentó la especulación, además de fomentar un incremento en el volumen de producción de vinos (dado que tenían su salida comercial asegurada) en desmedro de su calidad. De esta manera, y en consonancia con medidas proteccionistas como trabas a la importación y estímulos crediticios a la productividad, se continuó aumentando la sobreproducción (Bonfanti, 2011).

Se dio una retroalimentación. La calidad del producto decaía por la materia prima utilizada y porque los bodegueros comenzaron a adulterar el producto para aumentar su volumen dado el fuerte estímulo que recibían para esto de parte del Estado. Esa caída en la calidad del vino hizo que su consumo cayera y el mercado, que ya venía desde mediados de los cincuenta mermado por la crisis económica, se contrajera aún más (Bonfanti, 2011).

La crisis en el sector fue profundizándose, sobre todo a partir de 1970 en que se agudizó ostensiblemente. En esta época, el número de productores, la superficie de viñedo y la producción de uva cayeron notoriamente (Piñeiro et al., 1994).

Piñeiro et al. (1994) explican que a mediados de esa década el gobierno dictatorial impulsó un modelo económico con una baja sistemática de los salarios reales, lo que afectó negativamente el poder de compra de los estratos medios y bajos y se tradujo en un descenso en el consumo de vino (y en la demanda de alimentos en general).

La fuerte inflación (sobre todo a partir del “quiebre de la tablita” en el 82) también afectó fuertemente el consumo, así como la competencia con los vinos importados (Bonfanti, 2011) y el crecimiento de los productos competitivos como la cerveza o los refrescos de gaseosa (Piñeiro et al., 1994).

Sobre la competencia con la importación, en 1978 y acompañando un proceso de liberalización del mercado, se eliminó el control de precios de la uva y del vino y se abrió el mercado interno al vino importado, que resultó ser un buen competidor. El tener que empezar a competir con productos extranjeros llevó a que ciertos empresarios importadores de vino y no relacionados con la vitivinicultura se decidieran a invertir en bodegas y viñedo (Bonfanti, 2011). Esto se dio en el marco de una desregulación de todo el sector agropecuario con libre circulación de productos, libre importación y exportación y reducción de los aranceles (Nión, 2001).

### **2. 1. 5. Los grupos CREA**

Si bien entre los años 1940 y 1970 lo que predominaba y se difundía en nuestro país eran las variedades de baja calidad, existían también casos excepcionales de bodegas que utilizaban cepas finas. Algunas de esas bodegas también intentaron en este período cierta innovación tecnológica, en una época en la que no era común y en la que la entrada de insumos extranjeros era muy costosa. A su vez, la búsqueda de mercados para la exportación de vinos empezó a estar en la agenda de varios bodegueros a partir de los primeros años de la década de 1960 (Bonfanti, 2011).

En este sentido es de destacar la aparición, bajo el impulso particular de los productores del sector, de los grupos CREA (Centros Regionales de Experimentación Agrícola) sobre viticultura, en 1974. El movimiento CREA en Uruguay se había fundado en 1965. Los grupos CREA servían de nexo entre productores y entre productores y técnicos, además de constituir un espacio de intercambio de conocimientos y experiencias (Bonfanti, 2011, 2023; Nión, 2001; Snoeck, 1998).

Si bien la participación en estos grupos era limitada, (se crearon solamente 3 grupos nucleando a 37 productores), se convirtieron en referentes para otros productores del sector, que seguían su funcionamiento e incorporaban las nuevas prácticas y tecnologías recomendadas (Nión, 2001; Snoeck, 1998). Se resalta entre ellas la conducción en espaldera alta (la lira no se introduciría hasta los años 80) y la incorporación de herbicidas. También se lograron controlar exitosamente la *Peronospora*, la antracnosis y la *Botrytis*; y, dada la alta incidencia de virosis, se promovió desde allí la importación de materiales vegetales saneados, libres de virus. A través de estas importaciones se introdujo el portainjerto SO4, que llegó a ser luego el más utilizado en nuestra viticultura (Ferrer & Camussi, 2003).

El papel de los grupos CREA se torna aún más relevante si se tiene en cuenta la muy limitada investigación en vitivinicultura por parte del Estado en aquellos años (Snoeck, 1998).

En 1974 se promulgó la Ley de Promoción Industrial (Decreto Ley 14.178) que aumentaba los beneficios a la exportación ampliando los ya vigentes reintegros con



subsidios, y es probable que esto catalizara en los grupos CREA la discusión ya existente sobre la proyección hacia la exportación de vino (Bonfanti, 2011).

Fue en el marco de los grupos CREA en donde se empezaron a estudiar estrategias comunes para el sector que incorporaran un cambio tecnológico, constituyendo un antecedente y un puntal para lo que después fue la reconversión (Bonfanti, 2023; Nión, 2001).

### **2. 1. 6. Creación del INAVI**

Más allá de las liberalizaciones impuestas por el modelo económico de la época, en 1981 se volvió a la política de fijación de precios, dado que los problemas de sobreproducción persistían, así como el descenso en el número de productores y la volatilidad de los precios (Bonfanti, 2011). Desde sus inicios, la regulación estatal del precio de la uva se había implementado con el objetivo de permitir el desarrollo de los viticultores y evitar prácticas comerciales abusivas o deshonestas por parte de las bodegas (Nión, 2001).

En 1984, a través del llamado “operativo ANCAP”, también se volvió a la compra estatal de los excedentes de vino, lo cual llevó a un aumento en el volumen de producción, así como de las adulteraciones (Bonfanti, 2011). Éstas eran, junto con la evasión fiscal, prácticas corrientes en el sector en esa época. Para ese entonces, el organismo encargado de la política vitivinícola era el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) a través de la Dirección de Contralor Legal (Nión, 2001).

Algunos actores del sector (bodegueros, grupos CREA, etc.) habían empezado a reunirse y en 1983 elaboraron un proyecto de Ley Vitivinícola que establecía la creación de un organismo asesor y supervisor de la Dirección de Contralor Legal. Si bien esta iniciativa había sido rechazada por el gobierno de facto, fue el germen para la formación de un organismo paraestatal de participación público-privada (Nión, 2001).

Recuperada la democracia, en 1987, se incluyó en la Rendición de Cuentas, a instancias del MGAP, un plan de desarrollo vitivinícola financiado con un nuevo tributo al sector. Esto no fue bien recibido por los productores, muchos de ellos nucleados en grupos CREA, que dudaban de su efectividad dada su gestión exclusivamente estatal. El rechazo consensuado entre viticultores y vinicultores a esta medida llevó a la búsqueda de alternativas y se terminó logrando el apoyo político para la creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) (Nión, 2001; Snoeck, 1998).

El INAVI se fundó ese mismo año, con la promulgación de la ley 15.903. En la redacción de dicha ley, el INAVI queda establecido “como persona jurídica de derecho público no estatal (...), para la ejecución de la política vitivinícola nacional” y con predominio de representantes del sector privado en su directorio (Ley n° 15.903, 1987).

La prioridad del INAVI durante los primeros años de su funcionamiento fue el estudio del sector (se mandaron efectuar censos), el ordenamiento y control del mismo, y la ejecución de una política estratégica de desarrollo orientada al aumento de la calidad y la exportación (Snoeck, 1998).

Según Nión (2001), la creación del INAVI, el programa de reconversión varietal y la fijación de precios de la uva son, entre otros, ilustrativos ejemplos de que el Estado ha mantenido históricamente una política y una incidencia más activa sobre el sector vitivinícola en comparación con otras actividades agropecuarias.

## **2.2. ANTECEDENTES DE LA RECONVERSIÓN VARIETAL EN LA REGIÓN**

La reconversión no fue una invención local. Se aplicó anteriormente en algunos países europeos y en Latinoamérica fueron casos paradigmáticos los de Chile y Argentina. En el mundo se estaba dando un proceso de internacionalización de las empresas vinícolas que trajo consigo la internacionalización también de los modelos y de las tecnologías productivas (Echeverría, 2003).

Según Dubos (1987), en Europa la plantación de nuevos viñedos se fundamentó en las ventajas comparativas y se vio motivada por razones de índole política, social y económica. Esta reconversión ejerció efectos positivos en la actividad agropecuaria y en la economía toda, a través de un aumento en el valor agregado del producto, el incremento del nivel de empleo agrícola y la mejora en el equilibrio del comercio exterior. Pero estos efectos positivos están muy determinados por si la reconversión y las inversiones que ésta requiere están realizadas por capitales nacionales o extranjeros y si se utilizan factores de producción autóctonos o importados.

En este sentido, tanto en Chile como en Argentina es de destacar el papel que jugaron en el proceso la inversión de capitales extranjeros, además del de los nacionales. En un contexto mundial de cambios en las preferencias de los consumidores y globalización de la información, se internacionalizaron también las inversiones en el sector.

### **2. 2. 1. La reconversión en Argentina**

En el caso de Argentina, hacia finales de la década de 1970 había una gran superficie de viñedos con variedades comunes y la producción se centraba en los vinos de mesa, que representaban la gran mayoría del vino consumido por el mercado interno (Zulueta & Quini, 2018). Al igual que en Uruguay, también se dio una competencia con bienes sustitutivos y una crisis de sobreproducción por el agotamiento del modelo tradicional basado en grandes volúmenes de elaboración (Cerdá, 2022).

Fue en la década de 1980 que empezó a darse un proceso sostenido de abandono y erradicación de viñedos, al tiempo que se constató una disminución del consumo total de vino pero un incremento en el consumo de vinos finos. Fue precisamente la reducción del mercado interno la que impulsó a muchas empresas a apuntar hacia la exportación, lo que originó el proceso de transformación de la viticultura argentina (Nión, 2001).

Se dieron en el sector importantes inversiones extranjeras que implicaron fusiones y compraventas de bodegas. Se reconvirtieron viñedos ya existentes y se implantaron nuevas hectáreas con variedades finas, (Malbec, Cabernet Sauvignon,

Merlot, Chardonnay, etc.), particularmente en las provincias de Mendoza y San Juan (Nión, 2001).

Se destaca en este proceso el posicionamiento de Malbec como la variedad insigne argentina, la cual aumentó exponencialmente su superficie de viñedo, su producción y su exportación de vino (Zulueta & Quini, 2018).

Como sucedió también en nuestro país, el arrancamiento y replantación de los viñedos fue a su vez fomentado desde el Estado mediante incentivos económicos (Zulueta & Quini, 2018). También se incorporaron nuevas tecnologías de producción en las fases agraria e industrial (Cerdá, 2022). Se apuntó a la elaboración de vinos de calidad, los cuales aumentaron sus ventas a nivel internacional (y nacional) en ese período, y Argentina se posicionó como uno de los principales países exportadores en el mundo (Nión, 2001).

### **2. 2. 2. La reconversión en Chile**

Al igual que en Argentina y Uruguay, con sus sustanciales diferencias, el caso de Chile fue el de un sector orientado inicialmente hacia el mercado interno que se vio atravesado por una crisis con sobreproducción (Mora et al., 2014; Vergara, 2001) y que posteriormente se redirigió hacia la exportación (Riffo, 2008). Si bien fue la iniciativa privada la que dio paso al proceso de reconversión y modernización del sector, existió desde el Estado una activa acción de fomento (Nión, 2001).

El cambio en el sector vitivinícola chileno se había iniciado hacia fines de la década de 1970, de la mano de las explotaciones de tipo empresarial que aumentaron la concentración del viñedo (Nión, 2001).

Tras una importante crisis económica en la década de 1980, la industria chilena se internacionalizó, y llegaron capitales extranjeros a la vitivinicultura, en algunos casos como nuevas inversiones y en otros como *joint venture* (Mora et al., 2014; Riffo, 2008; Vergara, 2001). La vitivinicultura chilena se sustentaba, y se sustenta aún hoy, en grandes agentes privados tradicionales que fueron los que efectuaron importantes inversiones en la década de 1990 (Nión, 2001; Vergara, 2001). Muchas de estas bodegas históricas pasaron a ser propiedad de grupos empresariales y entraron en Bolsa, lo que les brindó el financiamiento necesario para la modernización tecnológica (Mora et al., 2014).

Fue en un contexto de expansión de las exportaciones agropecuarias chilenas que se dio el desarrollo de la exportación de vinos (Nión, 2001; Vergara, 2001). El aumento de las exportaciones fue lo que impulsó su expansión productiva, dado que su mercado interno continuó estable o incluso descendió (Nión, 2001). Se dio un reforzamiento recíproco entre este positivo ciclo exportador del sector y la llegada de empresas extranjeras para invertir en él (Vergara, 2001).

En un marco de apertura comercial y un contexto internacional favorable (aumento del consumo en Estados Unidos y malas cosechas en Europa), los vinos chilenos ingresaron a los mercados de América del Norte y Europa a principios de los años 90, y posteriormente también a Asia (Mora et al., 2014).

En cuanto a las variedades, la reconversión del viñedo se había iniciado en 1985, con el foco en cepas finas francesas: Merlot, Carmenere, Cabernet Sauvignon, etc. Chile basó su estrategia exportadora en un producto diferenciado, vinos de calidad, particularmente de la variedad Merlot. Más recientemente, algunas investigaciones concluyeron que algunas cepas de Merlot eran en realidad de Carmenere, una cepa de Bordeaux que se creía perdida debido a la filoxera. Esta oportunidad no fue desaprovechada en la estrategia comercial, y el Carmenere se consagró como un vino selecto, de calidad y emblemático de Chile (Nión, 2001). Debe destacarse en todo el proceso chileno el importante rol que jugó el marketing, del que se hizo un estudio y un uso muy sofisticado (Mora et al., 2014).

## **2. 3. LA RECONVERSIÓN VARIETAL EN EL URUGUAY**

### **2. 3. 1. Productores pioneros de la reconversión**

Bonfanti (2023) afirma que si bien existe en la academia un consenso prácticamente unánime de que la reconversión fue una consecuencia directa del nacimiento y puesta en marcha del Mercosur; la misma en realidad no fue desde un principio un proceso institucionalizado para hacer frente a la integración económica regional, sino que tuvo su origen unos años antes y en el seno del propio sector vitivinícola. Este hecho es mencionado en la redacción del decreto que dio inicio al plan estatal de reconversión en 1990. También se refleja esta renovación en los censos vinícolas de 1989 y 1994, en los que se constata una disminución de la edad promedio del viñedo y un aumento de las implantaciones respecto a épocas anteriores (Nión, 2001).

Para la década de 1990, algunos productores, particularmente los vinculados a las bodegas más grandes y a los grupos CREA, ya se encontraban renovando sus viñedos e incursionando en viveros para adaptar variedades finas a las condiciones locales. Este proceso se dio fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década del 70, exclusivamente por iniciativa privada de los productores y con financiamiento propio (más crédito bancario) en la mayoría de los casos (Bonfanti, 2011).

Aunque se constata para el final de la década de 1980 un aumento en las plantaciones de *Vitis vinifera* (Bonfanti, 2011), esta primera reconversión no implicó mayoritariamente la implantación de variedades finas. La mayor parte de los productores, guiados por el mercado interno de los vinos de mesa, renovaron enfocándose en las variedades Moscatel de Hamburgo, Ugni Blanc e híbridas tintas. La sustitución por materiales finos fue efectuada principalmente por los grandes bodegueros con alta capacidad de elaboración, aunque su proporción respecto al total nacional continuó siendo marginal (Nión, 2001).

Estos productores pioneros de la reconversión arrancaban las plantas viejas sustituyéndolas por materiales nuevos e introduciendo a su vez cambios en el manejo del cultivo, pues esta temprana renovación varietal trajo aparejada la implementación de un nuevo paquete tecnológico que determinó importantes aumentos en los rendimientos. Esto porque, además de las implantaciones, los grupos CREA importaron tecnologías y recibieron a técnicos y productores extranjeros (particularmente de Francia) para

asesorarse en cuestiones de manejo y sistemas de conducción (Ferrer & Camussi, 2003; Nión, 2001). Se destaca, entre otras, la visita del experto francés Denis Boubals en 1978, quien afirmó que la vitivinicultura uruguaya se encontraba medio siglo atrasada respecto al resto del mundo, que la situación era “desastrosa” y que si no se cambiaban las vides y los métodos de conducción el sector no sobreviviría (Nión, 2001; Snoeck, 1998).

Ejemplos de bodegas pioneras en este proceso de renovación varietal y tecnológica fueron Faraut, Carrau, De Lucca, Irurtia, Toscanini, Santa Rosa, Varela Sarranz, Los Cerros de San Juan, Bruzzzone y la Sociedad Vitícola Uruguaya. Algunas de estas bodegas, entre otras, empezaron a participar también en ferias internacionales y abrieron mercados a la exportación (Bonfanti, 2011).

### **2. 3. 2. El Mercosur**

La evolución y la situación del viñedo uruguayo difería seriamente de la realidad internacional y de las perspectivas de desarrollo que se pudieran tener desde el Estado para el sector. La viabilidad del mismo era una preocupación central en el recién fundado INAVI, acrecentada ahora por el contexto regional y la progresiva reducción arancelaria que se avecinaba por el Mercosur (Nión, 2001).

El reciente proceso de reconversión viñatera a manos de privados motivó a que desde el MGAP, que tenía representación en el directorio del INAVI, se quisiera extender la práctica de la renovación varietal. Ésta, unida a la certificación sanitaria de los materiales utilizados, lograría la reconversión que solucionaría los principales problemas del sector vitivinícola (Decreto n° 83/990, 1990).

Aunque, como ya se dijo, es un hecho que la reconversión varietal empezó en Uruguay a fines de la década de 1970 por iniciativa privada, no debe despreciarse el rol del Mercosur en la catalización del proceso. Según Echeverría (2003), la apertura de mercados, entre otros cambios macroeconómicos (atraso cambiario, precios más estables, crecimiento económico leve), impulsó al sector vitivinícola a la innovación tecnológica al ver que su competitividad tanto a nivel externo como interno se vería afectada.

El tratado de creación del Mercosur se firmó en 1991, pero desde finales de la década de 1980 que se tenía a la vitivinicultura como uno de los sectores más susceptibles a la apertura comercial dada su supuesta incapacidad para competir con el vino argentino (Snoeck, 1998). Sin embargo, según Nión (2001) los efectos del Mercosur sobre el sector fueron luego menores a los esperados, en parte porque en 1991 Argentina implementó un plan de estabilización con ancla cambiaria que elevó los precios internos, sobre todo hasta 1995, reduciendo la competitividad de sus vinos en la región.

En 1995 se implementó en el Mercosur la disminución arancelaria progresiva (propuesta en 1993) para el mercado regional con el objetivo final de su eliminación total (Echeverría, 2003). Se proponía reducir progresivamente el arancel del 30% aplicado a la importación de vinos de los países miembros para llegar a su eliminación total hacia el año 2000 (Snoeck, 1998), a la vez que reducía de 30% a 20% la tasa

arancelaria para los vinos importados de países no miembros, como Chile (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2000).

Esta medida significó la concreción de un ya iniciado proceso de apertura comercial que las gremiales del sector desde hacía tiempo veían como una amenaza. Para ese entonces, ya se estaban organizando para buscar un aumento de la competitividad que permitiera la continuidad y viabilidad del sector, apuntando a la elaboración de vinos de alta calidad y orientándose hacia la exportación (Echeverría, 2003).

### **2. 3. 3. Inicio de la investigación y asistencia internacional**

En 1990 el INAVI decidió impulsar una política más activa y se dio inicio a la investigación, en la que participaron técnicos nacionales, franceses y españoles. Se realizaron visitas a productores y bodegas para conocer y estudiar sus realidades y posibilidades a fin de emitir recomendaciones adecuadas a la realidad del sector (Pintos, 1992).

El Centro de Viticultores del Uruguay, además de intentar difundir la información técnica generada, planteó por su parte algunas propuestas, en respuesta a los lineamientos del INAVI, orientadas a que los pequeños productores se agruparan para poder hacer frente a las importantes inversiones que recomendaba el Instituto (Pintos, 1992).

Sobre la asistencia técnica internacional, es interesante citar un informe elaborado algunos años después, solicitado por el gobierno uruguayo a través del INAVI a la FAO en 1996 (Proyecto TCP/URU/6611, como se cita en Echeverría, 2005). Cuando se publicó ya se había iniciado la reconversión por parte del Estado (que empezó en 1990).

Según este informe, la posibilidad y viabilidad de reestructuración de la viticultura uruguaya se basa en los siguientes sustentos: las condiciones naturales del país, el factor humano de la calidad, la competitividad regional, el régimen institucional, la importancia económica del sector, la tradición vitivinícola nacional, y factores externos.

Profundizando en cada ítem, sobre las condiciones naturales del país, en 1991 el INAVI oficializó, con el objetivo de diferenciar la producción y posibilitar el desarrollo de las denominaciones de origen, la Regionalización Vitícola del Uruguay: un estudio en el que definió y caracterizó nueve regiones vitícolas en el país: Sur, Sureste, Suroeste, Centro, Centro Oriental, Litoral Sur, Litoral Norte, Noreste y Norte; siendo la zona Sur es la que concentra la gran mayoría de viñedos y bodegas. Según Pintos (1992) había un importante interés por parte del Instituto de que los vinos uruguayos fueran reconocidos por sus características particulares según la reglamentación europea de las denominaciones de origen.

En cuanto al factor humano de la calidad, se refiere al conocimiento y la experiencia existentes, así como la probada capacidad de producir vinos de calidad. Está

muy vinculado a lo que es la tradición vitivinícola nacional, otro de los sustentos enumerados.

En la competitividad regional se destaca la estrategia uruguaya de producir vinos de alta calidad para así mejorar la competitividad tanto interna como externa.

En el régimen institucional resalta particularmente la creación del INAVI.

La importancia socioeconómica del sector es fundamental. La vitivinicultura, si bien es un rubro minoritario, tiene un importante aporte social y económico al sector agropecuario, a través de los trabajadores que ocupa (de forma directa o indirecta) y de la cantidad de empresas que lo conforman.

Los factores externos son básicamente el Mercosur y también las nuevas condiciones comerciales internacionales surgidas a partir de la Ronda de Uruguay del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y de la Organización Mundial del Comercio.

El español José Antonio Sáez Illobre, que trabajó en este informe, expuso en 1997 (como se cita en Nión, 2001), que el carácter familiar de las explotaciones vitivinícolas en el Uruguay implicaba connotaciones positivas y negativas a nivel de la competitividad. Afirmó que dicha característica es de alto interés social y se adecuaba a las condiciones del mercado vinícola nacional en ese momento. Pero que también conducía a una escasa profesionalización de la actividad, la cual carecía de políticas empresariales y de demanda de profesionales y era incapaz de crecer y afrontar las demandas externas. Si bien el autor destacó que algunas de esas debilidades se habían atenuado en los últimos años, estos factores resultaban en una escasa competitividad para el sector.

El mismo experto entendió la importancia de los viveros nacionales y aconsejó a Uruguay producir sus propias plantas de vid a fin de abaratar el elevado costo unitario por planta que resultaba de importarlas de Europa o Estados Unidos. Esta producción vegetal en el territorio uruguayo, para la cual se requería la cooperación técnica internacional, debería hacerse con todas las garantías varietales, clonales y sanitarias para certificar la ausencia de virus y la resistencia a nematodos.

Para ese entonces las plantas se importaban del hemisferio Norte (particularmente Francia) y debían conservarse 6 meses en cámaras por la contraestación, lo cual, sumado a los costos de transporte, incrementaba sustancialmente el costo final (Nión, 2001).

#### **2. 3. 4. El Programa Piloto de Reconversión de Viñedos**

Finalmente, mediante el Decreto n° 83/990 (promulgado el 16 de febrero de 1990) el Poder Ejecutivo aprobó el Programa Piloto de Reconversión del Viñedo (PPRV) propuesto por el MGAP con la opinión del INAVI; y concebido como la primera etapa de un programa más amplio de reconversión de todo el sector granjero.

Con este plan se pretendía elevar la calidad y el valor agregado de los vinos producidos en nuestro país a través de la modificación de la estructura productiva, tecnológica y comercial, y de esa forma mejorar la competitividad y eficiencia del sector.

En ese momento se producía en el país fundamentalmente vino común o de mesa, el cual tenía dificultades para su comercialización tanto en el mercado interno como en el exterior. El propio texto del decreto afirma que el mercado mundial de vinos se encontraba estancado y los únicos que mantenían buenas perspectivas de comercialización eran los vinos finos, que estaban desplazando a los comunes; y esta tendencia se veía también en el mercado interno.

Según Nión (2001), sin embargo, no puede decirse que existiera una demanda interna de vinos finos que estimulase la reconversión. Snoeck (1998) respalda esta posición, afirmando que si bien la demanda de vinos finos era creciente en esa época, era aún reducida y solo parcialmente dirigida a los vinos nacionales.

En la redacción del decreto también se establece que el programa fue motivado por la situación crítica que estaba atravesando el sector vitivinícola nacional, entre cuyas causas fundamentales se encontraba el muy extendido uso de uva proveniente de variedades de baja calidad enológica y de viñedos de edad avanzada, así como la alta incidencia de los virus del abanico de la hoja y del enrollado de la hoja (GFLV y GLRV respectivamente) que disminuían los rendimientos y la calidad de la uva.

Se afirma que estos problemas, que comprometían la rentabilidad del sector y su propia continuidad, podrían solucionarse con la reconversión; sustituyendo los materiales existentes por cepas viníferas importadas de buena sanidad y alta calidad enológica para empezar a producir vinos finos. Esto acompañado por la reciente implementación del Programa de Certificación de Plantas de Vid por parte de la Dirección de Sanidad Vegetal (DSV) del MGAP, que también controlaría la sanidad de las plantas importadas.

Una de las metas era, pues, eliminar las variedades de bajo valor enológico y productivo (Frutilla, híbridos, Tannat viejos). Otro objetivo era reducir la superficie de viñedo para vinificación, que ya venía en descenso; es decir, tener menos hectáreas de vid pero de buenas variedades (Echeverría, 2005).

El PPRV significaría un plan demostrativo y de evaluación (piloto) que en un principio abarcaría un máximo de 400 hectáreas y apoyaría financieramente y con asistencia técnica a los productores en la implantación de los nuevos viñedos (Decreto n° 83/990, 1990).

Por otra parte, en 1991 se produjo una fuerte helada que afectó a varios productores. Los mismos fueron indemnizados bajo condición de comprometerse a renovar sus viñedos. A raíz de este hecho se creó en 1992 una sobretasa a la venta de vino con destino al “Fondo de Protección Integral de Viñedos” para indemnizar por intermedio del INAVI a los productores damnificados por el clima (Instituto Nacional de Vitivinicultura [INAVI], 2011; Nión, 2001).



### **2. 3. 5. El Programa de Reconversión y Desarrollo de la Granja**

Según Snoeck (1998), pese a la implementación del Plan Piloto en 1990, los resultados del Censo de Bodegas de 1995 pusieron de manifiesto un escaso avance en el proceso de sustitución de los híbridos. Para dinamizarlo, y también para favorecer la inclusión en el programa de los pequeños productores, el INAVI promovió la integración de su Plan Nacional de Reconversión al Programa de Reconversión y Desarrollo de la Granja (PREDEG) que implementó el Poder Ejecutivo en 1996 y que tenía como objetivo el incremento del valor de los productos de la granja y su competitividad, de manera de impulsar su exportación.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que aportó fondos para el PREDEG a través de deuda externa (Blum, 2003a), había identificado un conjunto de factores que dificultaban la eficiencia productiva y la inserción externa del sector granjero: bajos niveles de productividad, calidad de productos insatisfactoria para estándares internacionales, falta de articulación en las fases de la cadena productiva, y dificultades de acceso al crédito por los productores (Nión, 2001).

Fue así como se planteó como objetivo general del PREDEG aumentar la competitividad del sector granjero a través de inversiones para así mejorar su valor de producción y sus exportaciones. Como objetivos específicos se plantearon aumentar la productividad, mejorar los ingresos de los productores y empresarios, cumplir con estándares de comercialización externos, ampliar los mercados internacionales y el acceso de los productores a los mismos, y financiar inversiones en proyectos rentables para aumentar el valor agregado (Nión, 2001).

Las áreas de intervención del PREDEG fueron el desarrollo productivo y tecnológico, el desarrollo comercial, la normalización y calidad, y el fortalecimiento institucional de los organismos que participaban (Snoeck, 1998).

Los fondos fueron aportados por una ley presupuestal, recursos del INAVI, del PREDEG, el BID y la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) (Echeverría, 2005). Para los productores se previeron dos tipos de financiamiento: asistencia crediticia del Banco República (BROU) para la reconversión vitícola y un fondo de garantía con recursos provenientes del BROU, el INAVI y la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) para la vinificación (Pintos, 1992).

El plan de reconversión vitivinícola se llevó a cabo a través de campañas o llamados a aprobación de proyectos: los productores que cumplían con los requisitos preestablecidos presentaban sus proyectos y desde el programa se evaluaba su aprobación.

Se ejecutaron cinco campañas de reconversión varietal de los viñedos. También se realizaron dos de reconversión de bodegas y dos de reconversión e implantación de viveros. Con las mismas se asignaban recursos directos para nuevas implantaciones, importación de portainjertos o actualización de las tecnologías (Blum, 2003a).

Los cinco llamados de reconversión de viñedos se realizaron en 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000; uno por año. Cada llamado tuvo sus propias condiciones (que se fueron ajustando en función de los objetivos, los resultados anteriores y las

circunstancias de la época) y estimuló la plantación de determinadas variedades consideradas las de mayor potencial (Nión, 2001).

Se plantaron variedades finas de calidad enológica (Tannat, Cabernet Sauvignon, Merlot, etc.) pero también variedades de mesa (principalmente Moscatel de Hamburgo). Podían presentarse en los proyectos la implantación de muchas otras variedades con la debida justificación (Nión, 2001).

Desde el programa no solamente se promovía la implantación de nuevas variedades sino también el arranquio de viñedos viejos, sobre todo para quienes plantaban variedades finas (los proyectos de plantación de uva de mesa no estaban obligados a arrancar) (Nión, 2001); persiguiendo el objetivo de disminuir la superficie de variedades de baja calidad.

Se establecieron subsidios por erradicación y por plantación. Estos subsidios no eran totales, por lo que se previeron medidas para facilitar el acceso al crédito a los productores de manera que pudieran hacer frente al resto de los costos. Las líneas de crédito más importantes fueron el Plan de Apoyo a la Reconversión del Sector Granjero por el BROU y el Programa de Apoyo al Pequeño Productor Agropecuario (PRONAPPA) (Nión, 2001).

El programa subsidiaba al productor un 25% de los costos fictos de plantación (determinados anualmente, siendo de USD 12.560/ha en 1999), más un incentivo adicional del 12,5% o el 25% del ficto dependiendo del perfil del productor (Nión, 2001, Snoeck, 1998).

Las condiciones de los sucesivos llamados fueron ajustándose también para contemplar el acceso al programa de los productores más pequeños, sobre todo en lo que respecta al arranquio: en el tercer llamado se pagó USD 2000/ha erradicada y en el cuarto USD 3000 (Nión, 2001). Los beneficiarios de llamados anteriores pudieron adherirse a esto, pues se estableció como retroactivo.

A su vez, y para facilitar el acceso a los productores con menor superficie, para el cuarto llamado los pagos se liberaron a partir del arranquio parcial de media hectárea, es decir que se pagaba a medida que el productor fuera arrancando, cuando antes se pagaba al terminar el arranquio. En la compensación por arranquio también se priorizó a las empresas familiares por sobre las demás, las cuales recibían el doble del subsidio por erradicación si reconvertían una hectárea a variedades finas y cumplían determinados requisitos (entre otros, tener un máximo de 3 hectáreas de producción de las cuales la mitad fueran híbridos o Frutilla) (Nión, 2001).

Otro ejemplo de la adecuación de las condiciones en los sucesivos llamados es que para el primero el área mínima de proyecto era de una hectárea y la máxima de cinco, en tanto que para el cuarto llamado el área mínima era de media hectárea y la máxima de diez (Nión, 2001). En cuanto al quinto llamado, éste priorizó a los productores con menos de cinco hectáreas de viñedo, los cuales recibirían un doble subsidio (Secretaría de prensa y difusión, 2000).

Antes del último llamado, el INAVI declaró que a través del Plan 435 empresas habían implantado 650 nuevas hectáreas de vid (Secretaría de prensa y difusión, 2000).

Además de los subsidios, el fomento de la renovación varietal y el acceso crediticio; el PREDEG previó asesoramiento técnico para los productores (Snoeck, 1998), creando dentro de su órbita el Programa de Asistencia Técnica con el que puso a disposición de los beneficiarios a ingenieros agrónomos y enólogos privados cuyo asesoramiento financiaba parcialmente (Nión, 2001).

El INAVI complementó brindando cursos de actualización a los asesores técnicos y seminarios y jornadas de divulgación destinadas a un amplio público (Nión, 2001).

### **2. 3. 6. Etapas posteriores a la reconversión**

Si bien la reconversión varietal no fue obligatoria en un primer momento, el Decreto n° 454/002 del Poder Ejecutivo del año 2002 (ya culminados los llamados para la renovación de la fase primaria) estableció que a partir del 1° de julio de 2007 solo podrían utilizarse para vinificación uvas procedentes de variedades de *Vitis vinifera* y *Vitis labrusca*, lo cual implicaría que ya no podría elaborarse vino a partir de híbridos productores directos. En la redacción del decreto la medida se fundamenta en la necesidad de ajustar las normas jurídicas a los estándares internacionales y en la coherencia con la ya vigente reconversión varietal. También se reconoce la conveniencia de otorgarle a los productores un plazo prudencial para que adecuen sus viñedos (nótese que se promulgó en 2002 para entrar a regir en 2007).

Desde hacía muchas décadas que el Estado fijaba el precio de la uva con destino a bodegas, con el objetivo evitar abusos comerciales por parte de las mismas hacia los viticultores que las proveían y fomentar el desarrollo de éstos últimos. Sobre finales del siglo XX, esta herramienta de fijación de precios empezó a utilizarse, junto con el programa de reconversión, para intentar desestimular el cultivo de variedades de baja calidad (Nión, 2001).

El Estado fue progresivamente liberalizando los precios de comercialización de la uva, que históricamente fijaba, dejándolos a merced del mercado. En 1990, mediante el Decreto n° 84/990 (1990), el Estado dejó de fijar los precios para las variedades finas (Merlot, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Syrah, Gamay, etc.) y para la Moscatel de Hamburgo, alegando que su reducido volumen de producción en relación a la demanda las volvía redituables y de fácil colocación. Para el año 2000, con el Decreto n° 78/000 (2000), también libera los precios para la variedad Frutilla y los híbridos, justificándose en la necesidad de desestimular su cultivo, y de que en los hechos el mercado se encontraba prácticamente desregulado. Ese año sólo permaneció la fijación de precios para una sola variedad (Nión, 2001).

Este proceso de desregulación fue evidenciando la sobreoferta de uva con destino a vinificación y la asimetría de las relaciones comerciales entre bodegas y viticultores, en las que las primeras pagaban por la uva un precio menor al fijado por el Estado (Nión, 2001).

Según Echeverría (2003), durante buena parte de la década de 1990 se mejoró considerablemente la competitividad del rubro vitivinícola gracias al empresariado más

poderoso y a la acción de los grupos CREA. La creación del INAVI organizó al sector y favoreció la representación de todos sus actores. Otras instituciones como el INIA, la Universidad y la Escuela de Enología colaboraron de forma destacada a nivel de la investigación.

De esta forma se fueron logrando vinos de mayor calidad, mejorando la imagen en el mercado interno (además se habían logrado acuerdos en el MERCOSUR que reducían la competitividad de los vinos argentinos en el mercado nacional) y posicionando a Uruguay en el mercado internacional de vinos. Las exportaciones aumentaron hasta el fin de la década de 1990, con Brasil como su principal destino (Echeverría, 2003).

Para el final de la década de 1990 Uruguay entró en recesión y la misma se agravó con la crisis bancaria de 2002. En esta época cayó el PBI y los salarios, aumentó el desempleo, hubo devaluación, emigración y fuga de capitales. El mercado interno se contrajo. La caída en el poder de compra de los consumidores llevó a que se aumentaran los volúmenes de producción de vino en detrimento de la calidad.

A su vez, la crisis bancaria profundizó los problemas financieros del sector, lo que imposibilitó en muchos casos la continuación de la inversión tecnológica y la reconversión. Habían condiciones favorables para vender en el exterior pero la falta de capital dificultaba enormemente la producción (Echeverría, 2003).

Para concluir la revisión bibliográfica, se entiende pertinente aclarar que los estudios sobre la reconversión varietal en el Uruguay son escasos y la mayoría de los que se han podido hallar para la realización de este trabajo son contemporáneos al fenómeno o inmediatamente posteriores.

Bonfanti afirmó en 2011 que para ese entonces la literatura sobre el tema se limitaba a algunos análisis sociológicos realizados a mediados de la década de 1990 que, a partir de relevamientos estadísticos, propusieron unos elementos explicativos que terminaron conformando los pilares de la interpretación del fenómeno, en una suerte de consenso entre la academia y los actores exitosos del proceso.

### 3. MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología utilizada para el presente trabajo será el estudio de caso y la entrevista semiestructurada.

#### 3. 1. ESTUDIO DE CASO

Un caso es un objeto de estudio con límites más o menos claros que es analizado en su contexto y considerado relevante para ilustrar, construir o probar una teoría o por su valor intrínseco. El caso de estudio puede ser cualquier objeto de naturaleza social: una persona, una familia, una tribu, una organización, una región geográfica, una religión, etc.; y su análisis puede darse mediante diversos materiales (Coller, 2000).

Construir un caso significa justificar su elección como base de la investigación. La validez científica de las conclusiones de una investigación basada en el estudio de uno o pocos casos depende de la relevancia del o los casos elegidos para investigar (Coller, 2000)

Coller (2000) plantea las dificultades del estudio de casos como método de análisis estadístico y de la extrapolación de los resultados obtenidos. Afirma que en un estudio de casos debe buscarse la representatividad analítica y no la estadística. La representatividad analítica implica que el caso es adecuado para la discusión teórica pretendida, y que las conclusiones a las que se llegue, si bien no son extrapolables a un universo o población, lo son al conjunto de teorías previas a las que el caso se dirige, o bien a la formulación de una teoría nueva, asemejándose así a la lógica de un experimento.

Sin embargo, el autor reconoce que hay un tipo de caso que sí permite la extrapolación a la población en la medida que esta población reúna las mismas características que el caso. Este tipo de caso es el caso genérico.

El caso puede clasificarse en genérico o específico según su alcance. En el caso genérico (también llamado ejemplar o instrumental) se pretende que su estudio permita conocer mejor la población de fenómenos o casos similares, es decir que sea representativo o ilustrativo.

El caso específico (también llamado excepcional o intrínseco) tiene su relevancia en su propia particularidad, y se analiza cómo situación única o extraordinaria (Coller, 2000).

En el presente trabajo el caso de estudio es genérico. El objetivo es que el caso genérico (cada productor entrevistado) siga una lógica de representatividad respecto de una población previamente definida (los productores vitivinícolas del Uruguay que se reconvirtieron). De esta forma, los casos elegidos se constituyen como una muestra de la población.

Para que esto suceda y las conclusiones sean extrapolables a la población, hay que evitar el sesgo muestral. Coller (2000) propone para esto dividir a la población en segmentos de acuerdo con una determinada característica y seleccionar de cada segmento una pequeña muestra que permita cubrir mejor la diversidad de la población.

Así, con el objetivo de contemplar los distintos estratos del sector y hacer la muestra representativa, se propuso entrevistar para este trabajo a productores con grandes bodegas, a productores con bodegas familiares y, de ser posible, a productores vitícolas sin bodega.

Otra característica que se tuvo en cuenta para la representatividad de la muestra fue la ubicación geográfica, proponiéndose entrevistar a productores de las dos principales zonas vitivinícolas del país: por un lado Montevideo y Canelones y por el otro Colonia.

De todas formas, según Coller (2000), la extrapolación de las conclusiones a la población, aún tratándose de casos genéricos, debe siempre realizarse con mucha precaución, reconociendo sus limitaciones y las complejidades de toda realidad social.

Como se entrevistaron a varios productores, este trabajo se trata, a su vez, de un estudio de casos múltiples, en contraposición al estudio de caso único (Coller, 2000).

### **3. 2. ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA**

Rodríguez et al. (1984) definen a la entrevista como la forma de comunicación mediante el intercambio de palabras en la cual una persona (el entrevistador) trata de obtener de otra (el entrevistado) cierta información, o la expresión de determinados conocimientos o valoraciones sobre un tema dado. Los mismos autores distinguen dos tipos de entrevista: la dirigida y la no dirigida.

La entrevista dirigida sigue un procedimiento (las preguntas) fijado de antemano en tanto que la no dirigida deja prácticamente la total iniciativa al entrevistado con una leve dirección del entrevistador.

La entrevista dirigida recibe también los nombres de estructurada, controlada o guiada (Pardinas, 1988).

De forma similar, más recientemente otros autores como Folgueiras Bertomeu (2016) hablan de tres tipos de entrevista: estructurada, semiestructurada y no estructurada.

En la entrevista estructurada el entrevistador se acota a un guion de preguntas fijo y en orden preparado previamente. Se espera que las respuestas sean breves y concisas.

La entrevista no estructurada se asemeja más a una conversación, se realiza sin guion previo y sobre el transcurso de la misma el entrevistador va decidiendo qué

preguntar y qué no en base a las respuestas obtenidas. Las respuestas son más amplias ya que las preguntas suelen ser más abiertas.

La entrevista semiestructurada sigue un guion de preguntas pero éste puede modificarse durante el transcurso de la misma. El entrevistador está abierto a decidir profundizar en ciertos temas y no en otros según lo que responda el entrevistado, agregando o suprimiendo preguntas al guion preestablecido.

La entrevista semiestructurada es la que se consideró más adecuada para realizar el análisis de cada caso en este trabajo, dada la naturaleza de la información requerida. Se propone seguir en todos los casos la misma guía de preguntas, pero permitiendo la omisión de algunas o la formulación de nuevas si se considera pertinente.

El sujeto de las entrevistas serán, como ya se dijo, los casos de estudio, es decir productores vitivinícolas de Uruguay cuyos establecimientos hayan experimentado la reconversión.

Si no hubiese sido posible entrevistar a los productores, se propuso proceder a entrevistar a técnicos o trabajadores de las bodegas o establecimientos que conozcan la historia de los mismos y cómo se dio allí el proceso de reconversión.

En el anexo se adjunta el cuestionario modelo utilizado en las entrevistas, el cual, dado el ya mencionado carácter semiestructurado de las mismas, no siempre se siguió al pie de la letra sino que fue acomodándose en base a las respuestas que se iban obteniendo. Se preguntó acerca de cómo, cuándo y por qué motivos se dio la reconversión en el establecimiento y sus implicancias y consecuencias. También cuál es la valoración que se hace sobre el proceso a nivel del sector y de su caso particular, y quiénes se vieron beneficiados y quiénes perjudicados, entre otros aspectos. La información recabada será en su totalidad de tipo cualitativa.

### **3.3. CONSTITUCIÓN DE LA MUESTRA**

Accediendo a datos públicos del INAVI (Instituto Nacional de Vitivinicultura [INAVI], 2024a), se lograron identificar unas treinta bodegas que cumplían con los requisitos para entrevistar a sus propietarios. Todos fueron contactados más de una vez con el fin de concretar una entrevista, pero en la mayoría de los casos no fue posible obtener una respuesta. Si bien se asume que hay más bodegas que cumplen con los requisitos, (se registran en el Uruguay más de 200 bodegas (INAVI, 2024a), el censarlas a todas escapa a los cometidos de este trabajo.

Con el objetivo de facilitar la observación de la representatividad de la muestra y de la posible existencia de patrones en las respuestas, los productores, se clasificaron en tres categorías: pequeño; mediano; grande. Esta distinción se hizo en base a la sumatoria de los siguientes parámetros: capacidad (litros) de producción de vino; superficie (hectáreas) de viñedo; tipo de producción (vino fino y/o de mesa), y destino (exportación y/o mercado interno) de la producción.

Como ya se explicó en la sección de materiales y métodos, para que la muestra sea representativa, además del tamaño se tomó en cuenta la ubicación de los productores. Solo se tomaron en cuenta aquellos pertenecientes al área de Montevideo/Canelones (la principal región vitícola del Uruguay) y al departamento de Colonia (donde también existe un histórico polo vitícola mucho más reducido); aunque existen bodegas y viñedos en muchos departamentos del país.

Debe destacarse que en la actualidad de la vitivinicultura uruguaya tienen un indiscutible protagonismo muchas bodegas de reciente constitución, algunas de ellas muy grandes y formadas con capitales extranjeros y ajenos al sector. Productores pertenecientes a estas empresas jóvenes no fueron objeto de este estudio porque no existían como tal al momento de la reconversión.

Se lograron concretar doce entrevistas. Todas ellas a productores vitivinícolas (con viñedo y con bodega), en actividad; que experimentaron en sus establecimientos la reconversión varietal. Todas las entrevistas fueron realizadas entre abril y agosto del año 2024.

Se presenta a continuación la tipificación de los entrevistados. Por razones de privacidad, no serán publicados sus nombres ni el de sus establecimientos; sino que a cada uno se le asignará un número (precedido por la letra “E” de “entrevistado”) para identificarlo de aquí en adelante.

**Tabla 1**

*Constitución de la muestra*

<b>Nombre</b>	<b>Escala</b>	<b>Región</b>	<b>Producción</b>
E1	Grande	Canelones/Montevideo	Vino fino y de mesa
E2	Mediano	Canelones/Montevideo	Vino fino
E3	Pequeño	Canelones/Montevideo	Vino fino y de mesa (mucho a granel)
E4	Pequeño	Colonia	Vino fino y de mesa
E5	Mediano	Colonia	Vino fino y de mesa
E6	Grande	Canelones/Montevideo	Vino fino y de mesa
E7	Pequeño	Canelones/Montevideo	Vino fino
E8	Grande	Canelones/Montevideo	Vino fino
E9	Mediano	Canelones/Montevideo	Vino fino y de mesa
E10	Pequeño	Canelones/Montevideo	Vino fino
E11	Grande	Canelones/Montevideo	Vino fino y de mesa
E12	Pequeño	Colonia	Vino fino

Como se ve, tres productores son de Colonia y el resto de la zona de Montevideo y Canelones. Sobre estos últimos, de ahora en adelante se los identificará a todos como procedentes de Canelones, pues no se hizo distinción entre ambos departamentos; por cuestiones de privacidad y porque se considera que pertenecen, a los efectos de este trabajo, a la misma zona vitivinícola (si bien se reconocen la existencia de subregiones - incluso podrían catalogarse de *terroir*- como Sauce, Canelón Chico, etc.).

En cuanto al tamaño, se entrevistaron a cuatro productores grandes, tres medianos y cinco pequeños; tipificados en base a los criterios ya mencionados. Todos producen vino fino y la mayoría produce también vino de mesa.



## **4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4. 1. OBSERVACIONES SOBRE LOS ENTREVISTADOS**

Como primera observación se destaca que todos los entrevistados (con la única excepción de E4) fueron varones. En tres ocasiones sucedió que el primer contacto con la bodega se dio a través de una mujer perteneciente a la familia propietaria que derivó al entrevistador con un hombre (presumiblemente su hermano en los tres casos) para la realización de la investigación.

Si bien no se pretende en este trabajo ahondar en las causas de este hecho (las cuales pueden ser muchas y muy variadas) se deja constancia de ello por la sabida masculinización del trabajo existente en el medio rural. Por otro lado, podría aventurarse como una hipótesis muy interesante para otro tipo de trabajo si la presencia de mujeres es mayor en la vitivinicultura que en otros rubros agropecuarios.

Otra observación es la edad de los entrevistados. Aunque éste no fue un dato que se preguntara directamente, a simple vista fue posible determinar que solo tres de los doce productores consultados tenían menos de cuarenta años, y de esos tres hubo dos que eran hijos del actual director del establecimiento.

De todas formas ninguno de los entrevistados era muy mayor: con la excepción de los tres recién mencionados la edad media rondaba los 55-60 años. Esto resulta de interés porque la mayoría de ellos eran muy jóvenes al momento de la reconversión varietal y no ocupaban puestos gerenciales en el establecimiento, por lo que la decisión de reconvertirse provino en la mayoría de los casos de sus padres o incluso de sus abuelos. Sobre éstos, más conservadores, varios entrevistados hablaron de su inicial reticencia a la transformación y de cómo ellos fueron quienes los terminaron convenciendo.

En este sentido, cuatro de los doce productores en algún momento de la entrevista y de forma espontánea destacaron como uno de los problemas del sector la falta de recambio generacional, que los hijos de los productores preferían cada vez más dedicarse a otras cosas (se enumeraron carreras universitarias ajenas a la producción) y abandonar el rubro.

### **4. 2. RESPUESTAS DE LOS ENTREVISTADOS Y ANÁLISIS**

#### **4. 2. 1. Momento de inicio de la reconversión, adhesión a llamados y motivación para reconvertir**

Debe destacarse que todos los entrevistados se acoplaron a los llamados de reconversión de los programas estatales; es decir que usufructuaron los beneficios que brindaban los mismos para el arranquío y/o replantación de viñedos. Esto

independientemente de su escala como productores y del momento en que hubiesen empezado con la reconversión.

Algunos de los entrevistados pertenecen a bodegas pioneras en este sentido, de las que empezaron a renovar sus vides por iniciativa propia en la década del 70 y el 80, y sin embargo también se anotaron posteriormente a los llamados del programa.

De los doce entrevistados, siete (E1; E2; E3; E5; E6; E9; E11) manifestaron haber empezado con la reconversión viñatera, en mayor o menor medida, antes de 1990; es decir, de forma particular, antes de la implementación del programa por parte del Estado.

En qué escala estos productores reconvirtieron *motu proprio* es variable, pero en todos los casos fue un proceso gradual y las nuevas variedades fueron probándose e incorporándose de a poco. Era una inversión arriesgada y costosa. Algunos de estos productores afirmaron que las primeras experiencias fueron muy experimentales, que plantaron las nuevas variedades (muchas veces unas pocas filas o muchas variedades distintas en el mismo cuadro) y fueron evaluando cómo se desempeñaban. Debe tenerse en cuenta que la investigación nacional en viticultura era muy escasa (Snoeck, 1998), particularmente la referida a la adaptación de las variedades a nuestras condiciones.

De los siete que empezaron la reconversión por iniciativa propia, tres se corresponden a grandes productores (E1; E6; E11), tres a medianos (E2; E5; E9) y uno a pequeño (E3).

Es decir, de los cinco entrevistados catalogados como pequeños productores, solo uno (E3) empezó la renovación de sus viñedos antes de los llamados del INAVI; en tanto que solo uno (E8) de los cuatro productores grandes empezó a reconvertir luego de los llamados, (y se trató de un caso excepcional de la fundación de una nueva bodega orientada a los vinos finos dadas las reticencias de su padre a reconvertir la empresa familiar).

Otros casos particulares identificados durante la investigación, además del de E8, fueron el de E6 y el de E10.

E6 empezó a producir vino fino antes de renovar sus viñedos, comprando la materia prima a otros productores; desarrollando primero la fase comercial y posteriormente la primaria.

En cuanto a E10, sus padres recién compraron un viñedo en la década de 1990 pero poseían bodega desde hacía varios años.

Más allá de estas particularidades, se podría observar una mayor tendencia de los productores pequeños a haber empezado la reconversión a raíz de los llamados del INAVI y no por iniciativa particular; en tanto que sucedería lo contrario con los productores de mayor escala.

Esto no llama la atención. Los costos de plantar un viñedo (y/o de arrancar otro) son muy elevados e implican una inversión a largo plazo. Es lógico que a los productores de menor escala se les haya hecho más difícil, incluso imposible, afrontar

por cuenta propia los gastos de empezar ese proceso y permitirse esperar la entrada en producción de las nuevas vides, así como también asumir el riesgo de experimentar con variedades nuevas. Este fue, de hecho, uno de los principales objetivos del programa estatal de reconversión y las compensaciones económicas que planteaba.

Entre los cinco que empezaron a reconvertir a partir de los llamados del INAVI hay cuatro productores pequeños (E4; E7; E10; E12) y uno grande (el caso ya nombrado de E8). De ellos, cuatro (la excepción es E7) reconocen en los subsidios una de las principales motivaciones para haber llevado a cabo la reconversión.

En cuanto a las otras motivaciones para reconvertir, son predecibles y similares: el deseo y/o la necesidad de empezar a producir vinos finos porque era “lo que se venía”, “lo que se estaba consumiendo”, o bien lo que se vendía mejor y otorgaba más beneficios. Algunos mencionaron también el ansia de renovar los viñedos envejecidos.

Solo uno de los entrevistados (E6) mencionó entre sus motivaciones la necesidad de hacer frente al nacimiento del Mercosur. Esto resulta llamativo, dada la importancia que se le dio en su época a dicho fenómeno y su impacto sobre la vitivinicultura uruguaya, ya expuesto anteriormente en la revisión bibliográfica. No obstante, como se verá más adelante, hubo varios productores que mencionaron como un problema de la actualidad la competencia con los vinos importados, particularmente los argentinos.

Por otro lado, la importancia de los grupos CREA en el proceso de reconversión, aún para aquellos productores que no estaban nucleados, fue destacada de forma espontánea por varios de los entrevistados (E2; E3; E5; E6; E11).

Se citan a continuación algunas de las respuestas que dieron los entrevistados, de forma textual, a la pregunta sobre qué los motivó a reconvertir, por considerarse representativas o interesantes:

“No seguir perdiendo mercado (...). Que el vino de mesa fuese parejo, rico, tomable. Lo del VCP vino después, en 2010, cuando empezamos a ver que el consumidor había empezado a priorizar la calidad sobre la cantidad” (E5).

“Aunque aprovechamos las facilidades del INAVI, no se debió a eso, sino a que vimos que era imprescindible para crecer. La motivación fue lograr un mejor producto con una rentabilidad mayor. Sabíamos que por el lado del vino de mesa era muy difícil competir, y se avecinaba el Mercosur, que mismo desde el gobierno nos dijeron que la vitivinicultura iba a desaparecer” (E6).

“Yo estaba estudiando enología, y lo que aprendía allí y lo que tenía en casa eran dos realidades muy distintas. Una vez que plantaste y cosechaste la primera uva fina y produciste un vino bueno, no hay marcha atrás” (E7).

“El hecho de participar en el grupo CREA, fundado en el 74, en donde nos dimos cuenta de que había que hacer una modernización. Se hicieron muchos viajes a Europa y se constató que el mundo seguía avanzando y la vitivinicultura uruguaya estaba estancada desde hacía varias décadas. Si no nos poníamos a tiro nuestra producción no iba a ser competitiva ni en el país ni en el mundo. Tras los viajes, vemos

que necesitamos apoyo técnico y se establece vínculo con la embajada francesa que hace de puente para la venida todos los años de técnicos franceses especializados en distintas áreas de la vitivinicultura” (E11).

El hecho de que los subsidios del programa estatal implicaran en muchos casos la principal motivación para reconvertir habla de la importancia y el éxito del mismo. Se trataba de compensaciones lo suficientemente atractivas como para constituir la razón de embarcarse en el proceso de transformación vitícola. Se observa también el extendido alcance que tuvieron dichos subsidios, al constatar que todos los productores entrevistados accedieron a ellos, sin perjuicio de su escala o del momento en que empezaron a reconvertir.

En cuanto al resto de las motivaciones planteadas por los entrevistados, van en línea con lo que era el espíritu del programa de reconversión: era preciso actualizarse y empezar a producir productos de calidad para poder ser competitivos. El vino fino era el futuro del sector, acaso el único posible.

#### 4. 2. 2. Variedades

**Tabla 2**

*Variedades más plantadas con la reconversión por los entrevistados*

<b>Variedad</b>	<b>N° de productores que la implantaron</b>
Tannat	10
Moscatel de Hamburgo	9
Cabernet Sauvignon	8
Merlot	5
Ugni Blanc	4

*Nota.* Elaborado en base a las entrevistas realizadas.

En el cuadro anterior se muestran cuáles fueron las variedades más plantadas durante la reconversión por los productores entrevistados, y cuántos de ellos declararon haber utilizado cada variedad. La suma de los mismos es mayor al total de entrevistados porque por lo general los vitivinicultores utilizan varias cepas.

Como se ve, la inmensa mayoría de los entrevistados (diez de doce) plantó Tannat desde los momentos iniciales de la reconversión en su establecimiento, lo que se condice con el importante papel de esta variedad en la vitivinicultura uruguaya.

Si bien Tannat (conocida antes en Uruguay como Harriague) fue introducida a fines del siglo XIX y estaba bastante extendida, a partir de la década de 1970 comenzó a utilizarse para la elaboración de vinos finos (Carrau, 1997), y durante la reconversión las viejas vides fueron sustituidas por cepas nuevas de Tannat importadas de Francia, de selección clonal y libres de virus (BID, 2000).

Blum (2003a) dice que la reconversión varietal se concibe como una política de desarrollo, con la creación de *la imagen de país vitivinícola*, y que este proceso de construcción de la imagen se basa en la variedad Tannat. A este modelo imagen-variedad se le llama de “variedad locomotora” de forma similar a lo que sucedió con el

Syrah en Australia o con el Malbec en Argentina, entre otros casos (Oliveira Coelho & Rastoin, 2001, como se citan en Blum, 2003a).

Desde esferas oficiales se incentivó la utilización de la variedad Tannat en un intento de estrategia de diferenciación. Es un cultivar que cuenta con una larga tradición en nuestro país pero que sin embargo es prácticamente desconocido en el resto del mundo, produciéndose solo aquí y en una pequeña región al sur de Francia.

Según Nión (2001), esta característica del Tannat permite la creación de un espacio propio en el mercado internacional, evitando la comparación con otros países, a la vez de que genera un mayor valor agregado al producto. En este sentido, y vinculado al ya nombrado estudio de regionalización productiva de 1991, se trabajó aspectos vinculados a lo que sería una denominación de origen, y al día de hoy se cuenta con legislación nacional sobre el tema, la Ley 17.011 de 1998 y sus posteriores modificaciones (Dirección Nacional de Propiedad Industrial [DNPI], 2017).

Además de la puesta en valor del Tannat, la otra estrategia fundamental en esta construcción de la imagen del país vitivinícola fue, según Blum (2003a), la del “ave fénix”: se “redescubre” a la viticultura como una producción típica del país, una actividad tradicional y con una rica historia; y se vuelve a conectar con sus orígenes, en una suerte de “refundación”. Así, tradición e innovación se unen y complementan para consolidar la imagen de Uruguay como país productor de vinos finos.

El fomento del Tannat y su identificación con el Uruguay perduran hasta hoy. En cambio, la utilización de Moscatel de Hamburgo, la segunda variedad más plantada en la reconversión por los entrevistados, ha venido en franco descenso, sobre todo en lo que refiere a la elaboración de vinos finos.

En su momento Moscatel de Hamburgo se constituyó como una variedad muy atractiva, dada su preferencia por parte del consumidor (que ya la conocía), su doble propósito (vinificación y consumo en fresco), y su alta productividad (dos productores entrevistados (E2 y E3) dijeron que decidieron plantarla principalmente por su gran volumen de producción).

Por estas razones, y tal como se expuso en la revisión bibliográfica, antes de la implementación del Programa de Reconversión, Moscatel había sido una de las variedades principales plantadas por los productores que empezaron a renovar sus viñedos por iniciativa propia (Nión, 2001), y lo mismo con Ugni Blanc. Estos productores pioneros plantaron Moscatel siguiendo los requerimientos de un mercado que ya conocía y apreciaba variedad, y su auge continuó luego de iniciados los planes estatales de renovación varietal. Si bien el objetivo de la calidad estaba presente, los productores optaban por una variedad doble propósito que les permitiera obtener volúmenes y disminuyera el impacto de la innovación.

Hoy Moscatel es una variedad utilizada principalmente en la elaboración de vinos de mesa y también se utiliza para su consumo en fresco, pero en parte muy minoritaria.

Si se asume que prácticamente la totalidad de la uva de mesa se comercializa a través de la Unidad Agroalimentaria Metropolitana (UAM), tomando datos de 2021 se

ve que en ese año se comercializaron 894.136 kg de Moscatel de Hamburgo para consumo en fresco (Unidad Agroalimentaria Metropolitana [UAM], 2024). En tanto, en el mismo año se cosecharon 24.970.316 kg de la misma variedad (sumando el total de hectáreas destinadas a uva de mesa y a vinificación) (Instituto Nacional de Vitivinicultura [INAVI], 2021). Esto muestra que solo el 4% de la Moscatel de Hamburgo cosechada ese año se utilizó para consumo en fresco.

En 2023 sucedió lo mismo: se cosecharon en total 16.092.197 kg, pero se comercializaron en la UAM 773.438 kg, un 5% del total cosechado (UAM, 2024).

Estos datos ponen en duda la conveniencia de la Moscatel de Hamburgo como variedad doble propósito, al ver que se consume en fresco una ínfima parte del total cosechado y que la mayor parte (casi el total) de lo producido se destina a vinificación, dando, como ya se dijo, vinos de mesa de escaso valor.

La caída de Moscatel de Hamburgo en el mercado ha sido confirmada por los propios productores en las entrevistas, muchos de los cuales hicieron referencia a la baja en su consumo y a la pérdida de su valor comercial.

En cuanto a Cabernet Sauvignon, la tercera variedad más plantada por los entrevistados, se trata de una de las variedades más plantadas y apreciadas en el mundo (International Organisation of Vine and Wine [OIV], 2017), por lo que no es de extrañar que su cultivo haya sido propiciado aquí también. Sin embargo, como se verá, algunos productores marcaron reparos a esta cepa.

Se observó en las entrevistas que muchos productores poseen en sus predios una amplia diversidad de variedades viníferas. Durante las entrevistas se enumeraron muchas otras variedades que se fueron plantando durante o después de la reconversión: Pinot Noir, Chardonnay, Arinarnoa, Sauvignon Blanc, Cabernet Franc, etc.

En cuanto a las variedades que tenían en sus predios antes de la reconversión, todos respondieron de forma similar: tenían viñedos envejecidos; la mayoría poseían híbridos, algunos Frutilla, Harriague en algunos casos y algunas otras variedades en pequeña superficie. Dado los datos bibliográficos recabados, se considera que esta situación es un buen reflejo de lo que era la composición del viñedo nacional en ese entonces.

Al analizar la información secundaria, se constata que según el Censo Vitícola de 1989 (téngase en cuenta que ya había empezado la reconversión de forma particular) el viñedo nacional se componía por aquel entonces en un 26% de Isabella (Frutilla), un 25% de híbridos y un 49% de *Vitis vinifera*. Al desglosar ese 49% de *Vitis vinifera*, se ve que solo un 4% se correspondía a variedades finas, en tanto que un 22% era Tannat (si bien es una variedad fina, no se distingue aquí entre los Tannat importados de selección clonal y los Harriague viejos, que presumiblemente se hallaban en mayor proporción), un 11% Moscatel de Hamburgo y un 12% otras variedades.

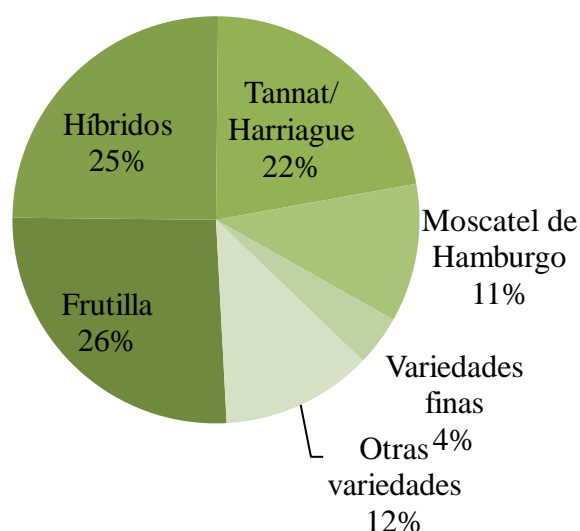
El mismo censo informa que había en ese momento 4.460 explotaciones, de las cuales 3.147 (el 71%) tenían Frutilla, 2088 (el 47%) híbridos tintos, 1.169 (el 26%) híbridos blancos, 2.158 (el 48%) Tannat y 1480 (el 33%) Moscatel de Hamburgo.

También se ratifica allí la avanzada edad de los materiales: un 35% de las plantas tenía entre 20 y 40 años y un 20% más de 40 años.

En la actualidad (Instituto Nacional de Vitivinicultura [INAVI], 2023), el viñedo nacional se compone en un 26,5% de Tannat, un 19,2% de Moscatel de Hamburgo, un 10,3% de Ugni Blanc, y el resto se compone en su mayor parte de variedades finas (encabezadas por Merlot con 10,4% y Cabernet Sauvignon con 5,7%). La producción de uva de mesa es poco significativa (4%), en tanto que la cuarta parte restante del viñedo nacional se compone de numerosas otras variedades finas plantadas en pequeña superficie.

**Figura 1**

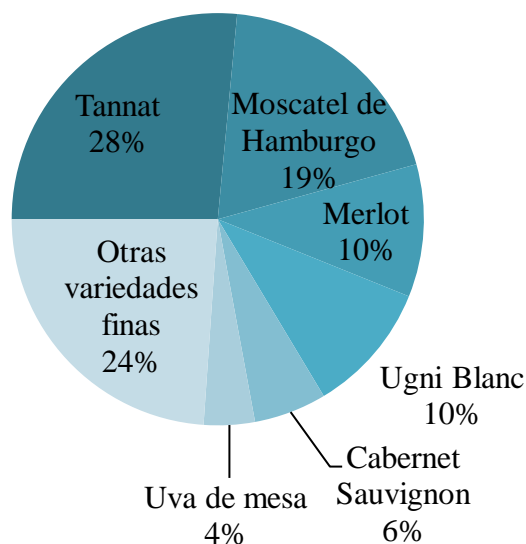
*Composición varietal del viñedo uruguayo según el Censo Vitícola de 1989*



*Nota.* Tomado de Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI, 1989).

**Figura 2**

*Composición varietal del viñedo uruguayo en la actualidad*



*Nota.* Tomado de INAVI (2023).

La comparación de los datos de 1989 con la actualidad permite apreciar el gran alcance e impacto de la reconversión varietal. En ese entonces el viñedo uruguayo se correspondía en una mitad a variedades que no eran *Vitis vinifera* y la otra mitad a Tannat/Harriague y Moscatel de Hamburgo, con solo una ínfima parte de materiales finos.

La transformación fue radical: en la actualidad, 35 años después, se dispone de un viñedo compuesto prácticamente en su totalidad por *Vitis vinifera* y con amplio predominio de las variedades finas. Continúan dominando, como en aquel entonces, Tannat y Moscatel de Hamburgo.

No se ilustraron aquí todas las variedades porque, como ya se dijo, son muy numerosas (más de ochenta en la actualidad) y varias están en muy pequeña superficie. Sin embargo, es importante destacar que, en comparación con 1989, además de la mayor calidad de los materiales actuales, se cuenta con una mayor diversificación varietal que permite al sector ser más competitivo por la diferenciación de productos comercializables.

#### **4. 2. 3. Otras tecnologías implementadas**

Como se vio, el cambio de variedades no fue el único aspecto de la transformación vitivinícola. Todos los entrevistados declararon haber introducido otros cambios y tecnologías en sus establecimientos, tanto a nivel del viñedo como de la bodega.

La reconversión de los viñedos trajo aparejado un cambio en el manejo y en las tecnologías de producción de la uva. En este sentido, se bajó la densidad de plantación y se cambió el sistema de conducción. También se introdujeron cambios en la poda, entre otras implementaciones técnicas (Pintos, 1992).

El primer punto que apareció fue el sistema de conducción. Diez productores declararon haber realizado cambios en el mismo. Todos ellos utilizaban espaldera baja antes de la reconversión, siete incorporaron la lira (E1, E2, E3, E7, E9, E10, E11) y los tres restantes espaldera alta (E6, E8, E12).

Durante la entrevista E11 expuso que la espaldera baja colocaba el alambre de poda a una altura incómoda para el operario, lo que dificultaba el trabajo en el viñedo y disminuía la productividad. Tanto la lira como la espaldera alta solucionan ese problema y son más cómodas para trabajar.

Varios productores afirmaron que la lira, que es un sistema con doble plano productivo, era lo que se recomendaba en ese momento por parte de los técnicos, pues aumentaba el área foliar expuesta y la productividad.

El incremento de la lira, junto con la caída de la espaldera baja, es observable en las estadísticas. Según datos del INAVI, en 2023 había un 24,6% de la superficie en lira, un 57,0% en espaldera alta y menos de 1% en espaldera baja (INAVI, 2023).



En cambio, para el Censo Vitícola de 1989 (INAVI, 1989), la lira estaba incluida junto con el parral y otras formas dentro de la categoría “Otros” que apenas llegaba al 10%, en tanto que el 25% estaba en espaldera media o alta y el 65% en espaldera baja.

Aunque no se cuentan con datos intermedios, podría inferirse que entre ambos momentos la proporción de lira fue mayor, dado lo extendido y fomentado que estaba ese sistema, tal como se aprecia entre los entrevistados, y porque en la actualidad es un sistema menos utilizado, en pos de la espaldera alta.

Hubo otros cambios en el manejo del cultivo. Se mencionaron cambios en la poda, implementación de riego, y, sobre todo, incorporación de agroquímicos. Los híbridos eran más resistentes a enfermedades que las variedades viníferas (Ferrer & Camussi, 2003), por lo que no se necesitaba aplicar curas (ese era, de hecho, su principal atractivo, junto con la alta productividad). La plantación de las nuevas vides, si bien saneadas, más susceptibles, trajo aparejada la aplicación masiva de fitosanitarios. En la misma línea, como se trataba de materiales de calidad y para cuidar la inversión realizada, se aumentó mucho el uso de otros agroquímicos como fertilizantes y herbicidas.

Esto también ha cambiado en la actualidad, en donde se procura reducir su uso lo más posible, apuntando incluso en algunos casos a la vitivinicultura sustentable.

Se destacó también por parte de varios productores la incorporación de maquinaria en el viñedo (deshojadora, roñadora, atomizadoras, etc.)

En cuanto a los cambios en la bodega, se destacó mucho la incorporación de equipos de frío para controlar la temperatura de la fermentación, que fue mencionado por siete productores de los tres estratos de producción (E2, E3, E5, E6, E7, E9, E11). Dado esto, y el hecho de que todos los entrevistados producen vino fino, se desprende que el resto también cuenta con ese equipo, el cual permite una mejor calidad de la vinificación. Aunque hoy su uso se encuentre muy extendido, en 1990 apenas el 5% de las bodegas contaba con equipos de frío y en 1995 solo el 8% (BID, 2000).

También se nombraron cambios en las piletas, moledoras, prensas (pasar de hidráulica a neumática) y otras tecnologías, todas ellas destinadas a mejorar la fase industrial y lograr un mejor producto.

Debe destacarse la existencia de un llamado del PREDEG para reconversión de bodegas. Tres productores; uno mediano de Canelones (E2), uno mediano de Colonia (E5) y otro pequeño de Canelones (E7); afirmaron haberse adherido. Otro productor pequeño de Canelones (E10) declaró: “Nosotros no entramos en el llamado de reconversión de bodegas. Entró muy poca gente, no fue tan participativa como el de reconversión de viñedos.” A su vez, dos de los productores que sí adhirieron dijeron que desde el INAVI se había dicho que iba a efectuarse otro, cosa que no ocurrió. Esto último se contradice con la bibliografía hallada que afirma que sí se realizaron dos (Blum, 2003a).

No se pretende estudiar en profundidad los detalles particulares de las tecnologías incorporadas, pero es importante resaltar que este cambio tecnológico es inherente al recambio varietal. Como dijeron varios productores, al tener una uva de

mejor calidad, es necesario manejarla y tratarla de distinta manera. Lo primero y fundamental para elaborar un vino de calidad es contar con una materia prima que sea también de calidad, pero esto no es suficiente. Se necesita una adecuada vinificación de la misma y, una vez logrado el producto final, poder venderlo. Más de un entrevistado habló de que la reconversión tuvo tres “patas” o partes, cada una correspondiente a una de las fases de la producción: la primaria o del viñedo, la industrial, y la comercial.

#### **4. 2. 4. Valoración de la reconversión**

La valoración de la reconversión varietal fue unánimemente positiva. Todos los entrevistados, independientemente de su escala como productores o región geográfica, evaluaron el proceso como muy bueno e importante para el sector.

Resultó llamativo que, de los doce entrevistados, cinco (E2, E5, E6, E9, E11) manifestaran de forma espontánea que sin la reconversión la vitivinicultura uruguaya no hubiese sobrevivido. Parece ser una idea muy presente en el sector.

Como ya se expuso en la revisión bibliográfica, la situación de la vitivinicultura nacional previo a la reconversión varietal era muy crítica. Los productores uruguayos, volcados al mercado interno, estaban enfocados en la elaboración de vinos de mesa, provenientes en muchos casos de viñedos viejos y enfermos o bien de híbridos, lo que resultaba en un producto de muy baja calidad. Se producía más de lo que se consumía, y la irrupción en el juego del Mercosur dificultaría aún más al sector, al tener que competir con productos regionales de bajo precio y muy superior calidad.

Por otro lado, y tal como expresaron varios de los entrevistados, también cambiaron los hábitos de consumo, en Uruguay y en el mundo. En la actualidad se consume mucho menos vino que antes, pero, a su vez se consume un producto de más elevada calidad del que se consumía en aquel entonces. La reconversión varietal acompañó este cambio en el consumo y el gusto, e incluso puede que lo haya fomentado pues, como ya se dijo, no había en el Uruguay un consumo de vino fino que justificara la transición de la vitivinicultura hacia ese producto (Nión, 2001; Snoeck, 1998).

A entender de los entrevistados, sin la reconversión varietal no hubiese sido posible volcarse a la producción de vinos de calidad (como varios entrevistados mencionaron: lo primero y fundamental es contar con una buena materia prima) que llevaran a Uruguay a competir en el mercado interno y a empezar a exportar y ser reconocidos en el mundo.

Se citan a continuación algunos fragmentos de las entrevistas que se consideran ilustrativos en este sentido:

“Hoy si el vino uruguayo se conoce algo en el mundo es gracias a la reconversión. Si seguíamos con los híbridos no llegábamos a ningún lado” (E2).

“La reconversión abrió mercados, permitió exportar” (E3).

“Fue un éxito. Sin la reconversión hoy no habría industria vitivinícola. Sin materiales de calidad no se puede hacer buen vino. Fue muy positivo porque nos ha permitido estar todavía vigentes” (E5).

“Creo que fue muy positivo para el país, sin la reconversión no tendríamos hoy vinos uruguayos premiados internacionalmente. Sin la reconversión probablemente no seguiría existiendo la vitivinicultura” (E6).

“Un ejemplo a nivel mundial de lo que debe hacerse para cambiar el rumbo de una producción casi obsoleta” (E7).

“Es lo que pedía el mercado” (E8).

“Hoy hasta los vinos de mesa son buenos, son algo tomable, rico. (...) Si no cambiábamos no sobrevivíamos. Venía cualquier otro vino de otro lado y era más rico” (E9).

“Fue lo que permitió que la vitivinicultura siguiera existiendo, con sus dificultades, claro, pero si no estábamos destinados a desaparecer” (E11).

El consenso entre productores de distinta escala y región demuestra que la reconversión fue un proceso acertado y necesario. Se vio que las primeras experiencias por parte de particulares daban buenos resultados y desde el Estado se decidió destinar recursos a masificar esa transformación.

Algunos entrevistados comentaron sobre su experiencia particular tras hacer una valoración positiva de la reconversión a nivel del sector. Tres de ellos: un productor mediano de vinos finos (E2), y dos grandes productores de vinos finos y de mesa (E6 y E11), mencionaron que en su caso particular no hubieran sobrevivido como empresa. Otros dos consideraron como muy afirmativamente significativo el pasaje hacia los vinos finos (E4 y E10), en tanto que otro ponderó las ventajas de las nuevas variedades y sistemas de conducción para trabajar en el viñedo (E9).

Un productor pequeño de Colonia (E12), si bien destaca las consecuencias positivas de la reconversión, alega que faltó estudio en la elección de variedades y que hoy se ven consecuencias negativas (sobrestock de vino y costos muy elevados que dificultan la competitividad e incluso la viabilidad) que en ese momento no se veían, si bien tampoco responsabiliza a la reconversión de dichos problemas.

#### **4. 2. 5. Desafíos y limitantes del proceso**

En cuanto a cuáles fueron los desafíos y limitantes de la transformación vitivinícola, las respuestas fueron variadas.

Tres productores de Canelones: uno grande (E6) y dos pequeños (E3 y E7) fueron los que afirmaron que las limitantes del proceso fueron de índole económico. Según ellos, más allá de los subsidios, los costos de plantación fueron elevados (plantas más caras, más alambres, más postes, riego) y la mayoría de los insumos hubo que importarlos. También abordaron el tema de la merma en los ingresos que se generó al esperar 3 a 5 años desde la implantación para que el viñedo entrara en producción.

Como ya se dijo, era esperable que los productores de menor escala tuvieran más reparos económicos para reconvertir.

Por otro lado, dos productores: uno grande de Canelones (E6) y otro pequeño de Colonia (E12), se refirieron a la falta de investigación existente en ese entonces y en la actualidad.

E6 manifestó: “(El) desafío (fue) que no teníamos en ese momento los conocimientos técnicos para lograr un vino de calidad. En otros aspectos, como el uso de herbicidas, hemos ido cambiando de criterio. Creo que eso se debe a la poca investigación que se hace en Uruguay. Muchas cosas tuvimos que ensayarlas y aprenderlas nosotros”.

Por su parte, E12 dijo: “Creo que se plantó indiscriminadamente y no se eligieron bien las variedades. Nos pasó a nosotros con el Cabernet Sauvignon que no anduvo bien. Se guiaron por lo que pasaba en otras partes del mundo sin tomar mucho en cuenta las condiciones de Uruguay”.

Un tercer productor pequeño de Canelones (E10) también afirmó que hoy en día hay otros conocimientos y que no volvería a hacer algunas cosas que hizo en ese momento (plantar Cabernet Sauvignon en el bajo, conducir en lira, etc.) pero no lo atribuye a una falta de estudios o apoyo a la investigación.

Como se ve, se mencionó dos veces la falta de investigación sobre vitivinicultura en Uruguay. Sin embargo, a nivel de distintas instituciones (la Universidad de la República, el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, el INAVI, etc.) se está investigando y estudiando constantemente sobre el rubro. Cabría preguntarse si los resultados de estas investigaciones llegan a los productores o si responden a los intereses de los mismos.

Se enumeran a continuación otras respuestas individuales recabadas al consultar sobre los desafíos y limitantes:

“Conocer los potenciales de las nuevas variedades. Introducir variedades menos productivas (se refiere a los ensayos de variedades realizados a los inicios de la reconversión)” (E1).

“Ahora somos muchos menos productores (...). Muchos se reconvirtieron pero no encontraron donde colocar el producto. Cambió la forma de consumir también (...), hay que estar muy atento a los cambios. El vino de mesa ya no rinde y está en manos de unos pocos (...). Después de la reconversión hubo que salir a colocar ese producto, ese fue otro desafío” (E2).

“Los gustos del consumidor cambian: en los 90 se tomaba mucho rosado, hoy se toma tinto; pero un viñedo lo tenés por 35-40 años” (E5).

“Cambiar la conducción y demás, porque vos tenés todo pensado para un tipo de cultivo. También conseguir las plantas nuevas. Ahora hay más viveros nacionales pero antes no había tantos y había que importarlas” (E8).

“Los desafíos son los que siempre aparecen al embarcarse en algo nuevo y desconocido. Fue un cambio muy radical en pocos años. Más allá del asesoramiento hay que hacer un proceso de evaluación a las condiciones de cada zona de producción.” (E11)

#### **4. 2. 6. Cambios en costos, productividad y ventas**

Durante la entrevista se indagó acerca de cómo habían cambiado los costos de producción, la productividad del viñedo y las ventas del producto con la reconversión en relación a lo que era antes.

La presuposición subyacente a esta pregunta era que los costos/ha habían aumentado (materiales importados, más manejo, más agroquímicos), así como la productividad/ha (materiales nuevos de calidad contra vides envejecidas y enfermas); entonces se pretendía saber si ese aumento en la productividad y en el valor del producto lograba compensar el aumento de los costos.

Según Pintos (1992), el componente más importante en la demanda del vino común es el precio, mientras que en la demanda de los vinos finos se consideran otros aspectos como la variedad, la región de origen y las técnicas en la elaboración. La autora evoca una investigación de la consultora alemana GTZ que afirma que las bodegas no pagan la reconversión tecnológica con el precio obtenido de los vinos comunes, por lo que el mayor precio obtenido por un vino fino debería generar un margen de ganancia que permita pagar los costos de la reconversión.

Bonfanti (2011) respalda que la reconversión (particularmente antes de los subsidios) fue un proceso costoso y una inversión a largo y mediano plazo, para cuya financiación se recurrió en muchos casos al crédito bancario.

Los subsidios no fueron totales y es evidente que los costos de reconvertir un viñedo son muy altos, pero lo que se pretendía saber durante la entrevista eran los costos una vez entrado el viñedo en producción.

La mayoría de los productores (nueve de doce) expresaron, tal como se suponía, que los costos/ha aumentaron, sin hallarse diferencias en lo que es su escala como productores o su ubicación geográfica. Entre ellos, un productor mediano de Colonia (E5), expresó que, si bien los costos por hectárea aumentaron, el costo unitario de producir un litro de vino disminuyó.

De los restantes, un productor pequeño de Canelones (E7), dijo que nunca supo cuánto le sale producir un litro de vino. Otro (E11), un gran productor de Canelones, pionero en la reconversión; dijo, curiosamente, que los costos/ha bajaron: según él, al buscar la eficiencia productiva, con el cambio en los sistemas de conducción y el incremento de la mecanización se llega a una disminución de los costos por mano de obra, principal componente de los costos totales de producción.

No fue posible encontrar bibliografía que contrastara estas opiniones, pero la mayoría de los entrevistados respondieron correspondientemente a la presuposición ya mencionada, aunque se mencionan las afirmaciones contrarias a la misma.

En lo que refiere a la productividad, hay unanimidad entre los entrevistados de que aumentó. Esto se condice con la bibliografía, para la cual el aumento de los rendimientos sería un dato objetivo.

Según Nión (2001) tras la renovación de los viñedos se constata un aumento en el rendimiento de los mismos, tanto a nivel de productividad por unidad de superficie como de productividad por planta. Aunque los híbridos eran muy productivos, era uva de mala calidad y muchos eran vides viejas y enfermas, en tanto que la productividad de los nuevos materiales era muy buena y de calidad.

Por otro lado, los cambios en el manejo, como por ejemplo en la poda (Pintos, 1992) o en el sistema de conducción (Ferrer & Camussi, 2003) también tendieron a aumentar los rendimientos.

No obstante, en muchos casos la introducción de materiales finos trajo aparejada la necesidad de ralea y descartar una parte importante de la producción en pos de la calidad. En línea con esto, varios productores afirmaron que en cuanto a la producción de materia prima, el cambio fue más cualitativo que cuantitativo.

En el siguiente cuadro se aprecia como la producción total del viñedo nacional aumenta luego de la reconversión pese a reducirse la superficie, lo cual está explicado por el aumento en la productividad.

**Tabla 3**

*Evolución de la superficie nacional de viñedo y la producción anual de uva*

<b>Año</b>	<b>Superficie (ha)</b>	<b>Producción (t)</b>
1980	15.291	80.313
1990	12.062	115.820
2000	9.376	118.162
2003	8.803	108.165
2011	7.438	126.200
2021	5.966	102.616

*Nota.* Elaborado en base a datos del INAVI (2021), la Oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA, 2003) y Uruguay XXI (2016).

Según Nión (2001) con el programa de reconversión de viñedos no se logró alcanzar la meta de la erradicación o arranquío, sino que por el contrario aumentó la oferta de uva. No fue posible encontrar datos de cuánta superficie conformaba ese objetivo de arranquío, mencionado también por otros autores como Echeverría (2005), por lo que no puede definirse si se cumplió o no. Sin embargo, sí se ve que la superficie de viñedo descende (y lo sigue haciendo hasta la actualidad), por lo que el aumento en los rendimientos podría explicar la persistente sobreoferta de uva.

Sobre las ventas, todos coinciden en que aumentaron, o en que por lo menos se vieron beneficiados en la fase comercial respecto a lo que era antes. Esto era lo esperable, dado que fue uno de los principales objetivos de la reconversión.

Varios entrevistados resaltaron que el consumo de vino era mucho mayor antes, y que, si bien se favorecieron con las ventas luego de la reconversión, la situación actual es distinta a la de aquel entonces.

**Tabla 4**

*Evolución del volumen anual de ventas internas de vino nacional*

<b>Año</b>	<b>Vino fino (l)</b>	<b>Vino de mesa (l)</b>	<b>Otros (l)</b>	<b>Total (l)</b>
1991	1.966.596	82.529.196	2.665.258	87.161.050
1996	2.114.103	84.255.637	2.013.821	88.383.561
2000	3.212.794	87.850.484	1.551.303	92.614.581
2004	3.949.787	76.609.921	1.220.187	81.779.895
2008	4.355.769	73.562.323	1.500.605	79.418.697
2012	4.261.126	60.955.048	1.648.731	66.864.905
2016	4.946.463	56.388.912	1.205.902	62.541.277
2019	4.957.712	55.637.438	851.363	61.446.513
2022	4.930.271	53.545.668	450.617	58.926.556

*Nota.* Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI, 2024b).

En este cuadro se observa la evolución de las ventas anuales internas de vino nacional (sin tener en cuenta las importaciones) diferenciado por tipo: vino fino (se incluyeron aquí las categorías VCP y envasados en 750 cc); vino de mesa (todos los demás envases: 10 l, 3 l, 1l, tetra brick, etc.) y otros (vermouth, jugo de uva, espumantes y vinos licorosos y especiados).

Como primera apreciación del cuadro, es notorio que el consumo total de vinos se contrae, tal como marcaron varios entrevistados.

Se observa además que en todos los años el vino de mesa representa, por muy amplia diferencia, la categoría más vendida en el mercado interno. Si bien esto se mantiene hasta la actualidad, es notorio el crecimiento del vino fino, tanto a nivel de volumen bruto (pasa de dos millones de litros en 1991 a cinco millones en 2022) como de proporción en el volumen total (pasa de representar el 2,3% del total en 1991 al 8,4% en 2022).

Estos datos son de volumen de ventas. Sería muy interesante contar con datos de los valores de las mismas, en las cuales el vino fino, de mayor valor que el de mesa, tendría otra proporción en el total.

Esta información apoya los comentarios de los entrevistados: el consumo general de vinos bajó, pero la incursión en los vinos finos permitió mejoras en las ventas.

**Tabla 5***Evolución de las exportaciones anuales de vino (aproximadas)*

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (litros)</b>
1988	4.000
1990	15.000
1991	41.000
1993	77.000
1994	170.000
1996	564.000
1997	1.066.000
1999	3.006.000
2000	3.209.000
2002	2.226.000
2008	13.400.000
2012	20.000.000
2016	3.365.000
2017	5.714.000
2018	18.764.000
2019	6.094.000
2020	6.914.000

*Nota.* Elaborado en base a DIEA (2003), Nión (2001), INAVI (2021), “Las exportaciones de vino” (2009), DIEA (2011) y Uruguay Presidencia (2013).

En lo que refiere a las exportaciones, se aprecia en el cuadro anterior la positiva evolución de las mismas. Si bien, como se ve, éstas fluctúan considerablemente en ciertos años (las cifras más elevadas responden a exportaciones de vino a granel), es clara la tendencia incremental, sobre todo al compararla con los momentos previos a la reconversión varietal en que la exportación era prácticamente nula.

Esto parecería corroborar la afirmación que hicieron varios entrevistados, ya mencionada, de que fue la reconversión lo que le abrió las puertas del mercado internacional al vino uruguayo.

Como ya se dijo, la transformación o reconversión tuvo tres fases: la primaria, la industrial y la comercial. Dentro de esta última se ubica la consolidación de la exportación, lo mismo que la mejora en las ventas en el mercado interno.

La información recabada sobre el mercado interno y las exportaciones iría en consonancia con las respuestas obtenidas en las entrevistas: el consumo interno descendió, pero dentro del mismo aumentó la participación de los vinos finos; a la vez que se desarrolló el mercado exportador. Esta mejora en la fase comercial a raíz de la reconversión podría haber compensando el también mencionado aumento de los costos de producción que ocasionó la misma.



Se citan algunas respuestas de los entrevistados:

“En los 90 al reconvertir había más costos pero también más producción y ésta valía. Era razonable. Ahora aumentaron todos los costos, y hubo que bajar los kg/ha para aumentar la calidad” (E1).

“En productividad pasamos de producir 5.000-6.000 kg/ha a producir 20.000-25.000, pero (hay que) ralea la mitad aproximadamente, sobre todo en Tannat. Los volúmenes cambian según la variedad y el destino. Los costos aumentaron, pero no por la reconversión sino por el destino que le das al producto. Se hacen más actividades y usás más mano de obra. (...) En la comercialización se logra compensar el aumento de costos” (E2).

“Los costos aumentaron: en insumos y variedades y en mano de obra (al trabajar en lira). El rendimiento también aumentó. Sobre las ventas, los primeros Tannat tenían mucha demanda y los precios eran buenos. Esto en el año 97,98 y hasta 2002,2003...Después aumentó la competencia y los precios bajaron” (E3).

“Los costos sí aumentaron pero los costos de producto disminuye, porque viñedos que daban 4000-6000 kg/ha pasaron a dar 15.000-18.000. Los costos/ha aumentaron porque las variedades nuevas son más delicadas, con más área foliar, más uva, y requieren más fitosanitarios pero al tener más productividad se compensa. Las ventas también aumentaron. Veníamos en caída y luego de aparecer los productos de mejor calidad repuntaron” (E5).

“Las ventas crecieron junto con la calidad del producto. Durante muchos años fue mucho más rentable producir mucha cantidad; y todavía sigue siendo para muchos productores, pero nosotros apuntamos a otra cosa y tenemos que buscar un producto de calidad. La productividad también aumentó. Pasamos de 6-8 t/ha de uva mediocre a 13-14 t/ha, o incluso más en algunos casos, pero como apuntamos a una mayor calidad bajamos la cantidad. La producción aumentó sí, pero el mayor cambio fue en calidad” (E6).

“Yo no sé cuánto me vale producir un litro de vino. En vino de mesa sí aumentó la productividad con la reconversión, hablando por ejemplo de un Moscatel. En vinos finos es distinto porque hacés raleo, no buscás cantidad. De todas formas era una producción importante, y estamos comparando variedades finas con híbridos. El gran salto fue en calidad más que en cantidad. Las ventas también aumentaron. Antes se consumía más vino pero de mala calidad. El consumidor fue virando hacia el vino fino gradualmente” (E7).

“Los costos de producción subieron. Las curas son cada vez más caras. Los costos de plantación también subieron con la reconversión. Pero compensás por otro lado. Tenés más kilos y podés tener un mejor producto para ofrecer” (E9).

“Los costos por hectárea bajaron. Los sistemas de conducción y la mecanización constante van hacia la reducción de costos por mano de obra, que es el costo principal. (...) Los que dicen que los costos subieron porque ahora tienen que curar no toman en cuenta que los agroquímicos representan solo el 10% de los costos totales de producción.

Y la productividad creció. Las nuevas variedades están mejor conducidas y se aprovecha mejor la luz y los recursos, y ya no tenemos problemas de virus” (E11).

“Los primeros años (post reconversión) funcionó muy bien. Aumentaron los costos pero se compensaba porque en esa época se consumía muchísimo vino y se pasó de consumir un vino de mala calidad a uno muy bueno. Ahora es otra cosa. El precio de la uva a nivel local se ha mantenido mientras que los costos de producción no paran de subir. Hoy por hoy ser productor es inviable” (E12).

#### **4. 2. 7. Beneficiados y perjudicados**

Quiso conocerse la opinión de los entrevistados sobre quiénes se vieron beneficiados y quiénes perjudicados con la reconversión varietal, y contrastarlo con la (escasa) bibliografía hallada sobre el tema.

Nión (2001) sostiene que los requerimientos establecidos por el Plan en sus sucesivos llamados muestran que tanto los productores más pequeños como algunos cuya superficie de viñedo era muy superior a la del promedio (hasta 20 hectáreas) tenían la posibilidad de acceder a los subsidios. Si bien el alcance y la magnitud de los subsidios variaba con el tipo de productor, podían ser beneficiarios productores no inscriptos en el INAVI e incluso productores sin antecedentes en el cultivo de la vid.

No obstante, el autor reconoce la existencia de productores imposibilitados de reconvertirse.

Echeverría (2005) postula que, aún con el apoyo de subsidios para la implantación, los pequeños productores tuvieron dificultad para acceder a la reconversión por falta de capital propio y por las limitaciones al acceso a financiamientos adecuados a nivel de plazos, tasas y garantías. Estos productores, muchas veces viticultores sin bodega, muy dependientes de la industria, se vieron afectados a su vez por la creciente tendencia de ésta a prescindir de ellos e implantar sus propios viñedos. Según el autor, fueron los predios más grandes los que incorporaron con mayor facilidad las nuevas tecnologías recomendadas.

En esta misma línea, Blum (2003a, 2003b) plantea que durante el proceso de reconversión desaparecieron numerosos productores y la molienda se concentró en las bodegas de mayor capacidad. Aunque reconoce la existencia de otros factores y no culpa expresamente a la reconversión, el autor opina que las políticas llevadas adelante por el INAVI seguían la lógica de los grandes empresarios del sector (con sobrerepresentación en su directorio) destinadas a reafirmar la ya iniciada transformación tecnológica y construir la imagen del país vitivinícola, estrategia que implica un riesgo de exclusión del complejo vitivinícola para aquellos que no se apropian de ella.

En este sentido, varios de los entrevistados afirmaron que todos aquellos productores que no se reconvirtieron terminaron por desaparecer.

Blum (2003a, 2003b) también sostiene que la reconversión varietal vino acompañada de la incursión de nuevos actores en el sector vitivinícola. Esto se ve

reflejado en diferentes indicadores. Uno de ellos es el hecho de que en los dos primeros llamados de reconversión de viñedos el 32% de los proyectos aprobados (y el 11% de los proyectos con plantación) se correspondían a productores externos a la vitivinicultura. Otro indicador es la presencia de importantes inversiones con capitales ajenos al sector, ya sea nacionales como extranjeros; siendo la forma más frecuente la de *joint-venture* y en algunos casos la inversión directa. El autor cita como ejemplos de bodegas que recibieron inversiones extranjeras bajo la forma de *joint-venture* a Juanicó, Castillo Viejo, Carrau y Pisano.

Retomando a Nión (2001), sobre esta incursión de nuevos actores, afirma que las bases del programa de reconversión establecían una extensión máxima del proyecto de 10 hectáreas (en algunos llamados) y contemplaba un perfil de acceso a subsidios distinto al del productor vitícola promedio, incluso abarcando a productores ajenos a la vitivinicultura. Como el financiamiento del plan provino mayoritariamente de aportes del propio sector, esto, según el autor, llevó a que se produjera una transferencia de fondos desde productores imposibilitados de reconvertirse (o, por el contrario, que ya se habían reconvertido con sus propios fondos) hacia productores que podrían haberse reconvertido o expandido su reconversión con otras fuentes de financiamiento. Esto porque los productores más grandes tenían más acceso a fuentes de financiamiento, (evidenciado con la existencia de la primera reconversión particular).

Ya se vio que todos los productores entrevistados, aún los más grandes, accedieron a los subsidios de los programas.

Como se ve, algunos autores sugieren que la reconversión varietal tuvo entre sus consecuencias, así sea indirectas, la desaparición de muchos pequeños productores.

En lo que refiere a las entrevistas, las respuestas en cuanto a los beneficiados no arrojan sorpresas. En consonancia con las demás respuestas y la unanimidad sobre lo beneficioso de la reconversión, todos los entrevistados contestaron de forma similar: se vieron favorecidos los productores que se reconvirtieron y todo el sector vitivinícola. Ninguno hizo referencia a la diferencia en la escala de producción al hablar de los productores beneficiados. Algunos hablaron de que se beneficiaron también los consumidores, al acceder ahora a un producto de mejor calidad; e incluso todo el país, al constituirse como exportador de vinos y posicionarse en el mercado mundial cuando antes era un completo desconocido.

Las respuestas sobre los perjudicados resultan más llamativas. Casi todos reconocen la desaparición de los productores que no se reconvirtieron, pero ninguno considera a la reconversión como la culpable de este fenómeno. Más bien, varios consideran que fue responsabilidad de los propios productores al no “querer” reconvertirse. Bajo esta afirmación subyace la asunción de que el reconvertirse o no respondía a una decisión personal del productor en base a sus deseos y criterios y no a una posibilidad o imposibilidad de hacerlo.

Esta concepción se mostró muy extendida entre los entrevistados sin reconocerse diferencias según la escala de los mismos o la ubicación geográfica. Productores pequeños, medianos y grandes respondieron de forma similar, lo mismo si provenían de Colonia o de Canelones y Montevideo.

Se citan a continuación fragmentos de las respuestas que dieron los entrevistados sobre quiénes se vieron perjudicados con la reconversión:

“No veo perjudicados con la reconversión (...), los productores que desaparecieron lo hicieron naturalmente porque no hay recambio generacional y porque mucha gente es muy conservadora” (E1).

“...Fue un proceso largo, yo creo que le dio la oportunidad a todo el que quisiera reconvertirse que lo hiciera. Porque las ayudas estaban y porque el sector empujaba para ese lado. Pero el que no se reconvirtió desapareció, o alguno que empezó muy tarde también. El que no se reconvirtió fue porque no quiso, o porque prefirió invertir esa plata en otra cosa” (E3).

“El que no se reconvirtió murió, eso es un hecho, pero no creo que se hayan visto perjudicados por ese proceso” (E6).

“Yo creo que fuimos todos beneficiados. Aquel que tenía solo híbridos tuvo la oportunidad de seguirlos manteniendo y produciendo vino por algunos años. No fue algo abrupto que lo hayan obligado de un día para otro. Nadie se quedó abajo del carro, se subieron todos... nos subimos todos” (E7).

“El que tenía vinos de mesa ya tenía su nicho. Hubo muchos que se fundieron por no saber acoplarse a los cambios. Se benefició quien se pudo adaptar. La reconversión es lo que empezó a pedir el mercado” (E8).

“Hubo gente que no quiso cambiar. El que no se reconvirtió la quedó. Lo mismo con las bodegas que agregaban agua y no supieron acomodarse a los nuevos estándares” (E9).

“La reconversión era el camino, hoy ya no quedan dudas de eso. El único perjudicado fue el que no lo entendió” (E10).

“Tal vez (fue perjudicado) algún productor que entendió que el camino no era ese y siguió haciendo lo que hacía antes y llegó un momento que no pudo competir más (...) pero el hecho en sí de la reconversión no veo que pueda haber tenido perjuicios sino todo lo contrario: es lo que ha permitido que siga subsistiendo la vitivinicultura en nuestro país” (E11).

Un productor mediano de Colonia (E5) sí mencionó que algunos productores vitícolas de poca escala se reconvirtieron (“de alguna manera se les obligó a hacer la reconversión”) pero su escasa superficie no les permitió mantenerse porque hoy en día esas variedades que plantaron no se pueden comercializar o lo hacen a muy bajo precio (probablemente se estaba refiriendo a Moscatel de Hamburgo y/o Ugni Blanc, variedades promovidas en aquel entonces), en tanto que los costos de vida continúan aumentando. Pero habló más bien en presente (“estos productores están saliendo del sistema”) y con especial énfasis en los costos actuales de producción (algo muy reiterado también en las entrevistas).

Así, ningún entrevistado culpó a la reconversión varietal por la fehaciente desaparición de productores. Algunos reconocen que pudo estar relacionada, pero que

en última instancia la responsabilidad fue del productor al elegir, pudiendo reconvertirse, no hacerlo.

Se está entonces frente a una suerte de consenso, independientemente del tamaño o la localización del productor entrevistado: el que no se reconvirtió desapareció, pero se debió más a su propia decisión que a una falta de posibilidades. La reconversión no fue la culpable de la desaparición de productores.

Desde luego que esto va en línea con el juicio unánimemente positivo que se hace de la reconversión varietal.

Se presentan a continuación tres cuadros sobre la evolución en el número de explotaciones en nuestro país.

**Tabla 6**

*Evolución del número de explotaciones con viñedo (I)*

<b>Superficie / Año</b>	<b>1977</b>	<b>1989</b>	<b>1994</b>
<b>0 a 5 ha</b>	5381	3827	3130
<b>5 a 10 ha</b>	393	456	292
<b>Más de 10 ha</b>	149	177	105
<b>Total</b>	5923	4460	3527

*Nota.* Tomado de Nión (2001).

**Tabla 7**

*Número de explotaciones con viñedo en el año 2000 según escala por número de plantas de vid*

<b>N° de plantas</b>	<b>N° de explotaciones</b>
Menos de 1000	74
De 1000 a 5000	599
De 5001 a 10000	396
De 10001 a 20000	328
De 20001 a 50000	210
De 50001 a 100000	70
Más de 100000	44
<b>Total</b>	1721

*Nota.* Tomado de DIEA (2001).

**Tabla 8**

*Evolución del número de explotaciones con viñedo (II)*

<b>Superficie/Año</b>	<b>2012</b>	<b>2017</b>	<b>2021</b>
<b>0 a 5 ha</b>	1427	1037	851
<b>5 a 20 ha</b>	391	334	293
<b>20 a 50 ha</b>	37	29	31
<b>Mayor a 50 ha</b>	9	8	8
<b>Total</b>	1864	1408	1183

*Nota.* Tomado de INAVI (2023).

Si bien no es del todo exacto asumir que el número total de explotaciones se corresponde con el número total de productores, son los datos que se han podido recabar y son ilustrativos. La existencia de tres cuadros diferentes se debe a que provienen de tres fuentes distintas, cada una con su propio parámetro para medir la escala de producción, sin que fuera posible hallar uno común. De todas formas, lo importante es ver la tendencia común.

Se aprecia que la tendencia general es a la baja: si bien entre el 2000 y el 2012 el número total de explotaciones experimenta un leve incremento, éste desciende en forma sostenida desde 1977 a la actualidad. Esto no es un fenómeno exclusivo de nuestro país ni de la vitivinicultura, sino que ha sucedido en la mayoría de los demás rubros agropecuarios y en otras partes del continente. Es sabido que el agro nacional experimenta desde hace varios años una sostenida caída en el número de productores y una creciente concentración de la tierra.

Ahora bien, si se observan los datos diferenciados por escala de producción (representado por superficie de viñedo en dos de los cuadros y por número de plantas en el otro) es notorio que el estrato que más desciende se corresponde al de los productores más pequeños, con menor superficie o con menos plantas.

Podría asumirse que una parte importante del estrato que más desciende está representada por viticultores (sin bodega), dado que éstos por lo general tienden a tener una menor superficie de viñedo. Esto iría en línea con que postula Echeverría (2005), mencionado al inicio de esta sección del análisis.

Aunque la tendencia a la desaparición de los productores más pequeños se mantiene hasta la actualidad, resulta muy llamativo que entre 1977 y 1994 desaparecieron el 40% de los predios, de los cuales el 94% tenía menos de 5 ha (Nión, 2001).

Cabe preguntarse, tal como se le preguntó a los entrevistados, cuál fue el rol de la reconversión varietal en este proceso de desaparición de productores.

Consultando datos anteriores, según Piñeiro et al. (1994), basándose en datos de la Dirección de Contralor Legal del MGAP, el número de productores de uva para vino descendió levemente de 7.682 en 1966 a 7.392 en 1970 y luego cayó abruptamente a 4778 para 1980. No parece que la reconversión varietal, (que para 1980 estaba tímidamente iniciando y no se había institucionalizado ni extendido masivamente) haya sido una causante de ese descenso tan abrupto, en el cual, según los autores, nuevamente los que más desaparecieron fueron los productores de los estratos más pequeños, al tiempo que los productores más grandes incluso aumentaron su participación.

Se aprecia entonces que para cuando empezó la reconversión varietal a manos de privados el sector vitivinícola ya estaba experimentando una sostenida caída en el número de productores, particularmente de los más pequeños. Esta tendencia a la baja en el número de productores se mantuvo en años posteriores y se mantiene hasta la actualidad, así como el hecho de que los que más desaparecen son los productores de menor escala.

Sería demasiado arriesgado afirmar que esta problemática es completamente independiente de la reconversión, pero sí puede asegurarse con bastante certeza de que no fue la causante principal del fenómeno y que éste es anterior.

Como ya se dijo, la rápida desaparición de pequeños y medianos productores no es exclusivo de la vitivinicultura ni un fenómeno local. Según autores como Piñeiro et al. (1994) y Echeverría (2003), las políticas de ajuste económico estructural, liberalización e internacionalización que tuvieron lugar en América Latina en la segunda mitad del siglo XX impulsaron una modernización del sector agropecuario, entre muchas otras medidas como la disciplina fiscal, las privatizaciones, la redistribución del gasto público, la flexibilización del mercado laboral, etc.

Según los autores, estos procesos de modernización agraria se caracterizaron por la industrialización del agro, la producción destinada a mercados externos, la inversión tecnológica, la transnacionalización del capital, la formación de bloques económicos y la concentración de los recursos. Se intentó priorizar la producción de bienes exportables y supeditar a los equilibrios macroeconómicos las políticas sectoriales. Todo esto hizo emerger como nuevos actores principales del agro a las empresas agrarias capitalistas con distintos grados de integración en complejos agroindustriales al tiempo que muchos de los pequeños y medianos productores desaparecían y se perdía capacidad tecnológica en otros sectores del agro, dificultando la competitividad de la región.

No es difícil establecer, como hacen los autores, una relación entre la reconversión varietal uruguaya y estos procesos regionales de modernización agrícola, inversión en tecnología, internacionalización del capital e impulso exportador. Tal vez podría inferirse entonces que la reconversión forma parte de un proceso histórico regional en una coyuntura económica dada que ha expulsado del sector a muchos productores agropecuarios.

#### **4. 2. 8. Cambios respecto al proyecto inicial**

Se preguntó también si había habido necesidad de realizar algún ajuste al plan inicial de reconversión. Como se trató de un proceso prolongado en el tiempo (y que se inició hace ya bastantes años) es lógico que se hayan requerido cambios. Las condiciones cambiaron de una época a la otra (costos, consumo, etc.), así como los conocimientos técnicos y las tecnologías vigentes. Al decir de E1 “Lo único permanente es el cambio”.

Uno de los principales cambios constatados refiere a las variedades. Al ir renovando los viñedos, las variedades implantadas iban respondiendo a las recomendaciones de ese momento y/o a los requerimientos del mercado. Fue así que, como ya se dijo, en un principio se plantó mucho Moscatel de Hamburgo y Ugni Blanc, que hoy son de un bajo valor comercial. Muchas veces las preferencias del consumidor cambian más rápidamente que lo que dura la vida útil de los viñedos existentes.

A su vez, tres productores pequeños (E3, E10 y E12) declararon haber plantado Cabernet Sauvignon y hoy arrepentirse o estarlo retirando porque no les da buenos resultados. Tanto a E3 como a E10 les recomendaron plantar dicha cepa en los bajos del

terreno, pero los rendimientos no fueron los esperados y ambos afirman que esa concepción era errónea. E12 la plantó porque era muy consumida en el mundo, pero afirma que faltaba investigación sobre su adaptación a nuestras condiciones.

En cuanto a las nuevas variedades implantadas, son muchas y muy variadas entre los productores y en el tiempo. Se enumeraron varias durante las entrevistas: Merlot, Marselan, Chardonnay, Cabernet Franc, Arinarnoa, Sauvignon Blanc, Albariño, Petit Verdot, Gewürztraminer, Torrontés, etc.

Sobre el sistema de conducción, de los siete productores que implementaron la lira en su momento, cuatro (E2, E3, E7 y E10) expresaron que están plantando los nuevos viñedos en espaldera alta. Tres de ellos esgrimieron razones para este cambio: dos (E2 y E3) dijeron que la lira dificultaba la mecanización del viñedo y otro (E7) que daba una excesiva productividad en detrimento de una buena calidad de uva.

Ya se expuso anteriormente la evolución de la utilización de los sistemas de conducción en nuestro país y el amplio predominio de la espaldera alta en la actualidad.

Por otro lado, dos productores, ambos grandes (E1 y E6), declararon haber reducido el uso de agroquímicos desde el inicio de la reconversión, para enfocar hacia una vitivinicultura más sustentable.

Se mencionaron además otros cambios en las tecnologías, como la incorporación de postes metálicos en el viñedo o el aumento de la mecanización.

#### **4. 2. 9. Vigencia de la reconversión y posicionamiento del sector**

Sobre la vigencia de la reconversión, la actualidad de la vitivinicultura uruguaya y propuestas para su posicionamiento; resulta de sumo interés el hecho de que varios entrevistados hayan expresado, de forma espontánea, su deseo de una nueva reconversión.

Seis (E2, E3, E4, E5, E7 y E10) de los doce entrevistados expresaron la conveniencia de un nuevo programa de reconversión. Todos ellos se corresponden con productores medianos (E2, E5) y chicos (E3, E4, E7, E10). Debe tenerse en cuenta que los costos de un proceso así son muy elevados y no todos los productores pueden hacerle frente.

Un productor (E3) afirmó que en el sector se está hablando de este tema desde hace algún tiempo, y que algunos productores ya han empezado a renovar sus variedades de forma independiente.

La justificación para la implementación de un nuevo programa fue la misma en todos los casos: existe en Uruguay una gran superficie de viñedo viejo y de variedades que ya no son rentables o las preferidas por el mercado (se mencionan repetidas veces a Moscatel de Hamburgo y Ugni Blanc), generando así un sobrestock de esa uva y de su vino que es difícil de colocar en el mercado local de forma rentable. Uno de los entrevistados (E5) incluso dijo que podría exportarse pero que de hacerlo no cubriría siquiera los costos de producción por su bajo precio.



De los doce productores, diez declararon haber plantado en algún momento Moscatel de Hamburgo en tanto que cinco declararon haber plantado también Ugni Blanc. Fueron variedades masivamente extendidas en su momento, particularmente la Moscatel.

Varios de los consultados declararon la necesidad, en este hipotético futuro plan de reconversión, de que el INAVI o los organismos competentes establezcan cuáles son las nuevas variedades que habría que plantar, de forma tal que el proceso se haga de forma guiada y organizada para que sea exitoso y rentable en el mercado para el productor.

Debe tenerse en cuenta que al plantar un viñedo, con toda la inversión que esto conlleva, se está pensando en que dará producción por treintaicinco o cuarenta años; por lo que la elección de la variedad reviste gran importancia.

Desde luego que esta propuesta va en total concordancia con el ya nombrado juicio unánimemente positivo sobre la transformación vitivinícola. Que los productores que se reconvirtieron a fines del siglo pasado hoy consideren como algo deseable y hasta necesario un nuevo plan de reconversión de viñedo habla una vez más del acierto y de la vigencia de lo que fue ese proceso.

En consonancia con la vigencia de la reconversión, fue una constante en las entrevistas el tema de los costos actuales de la producción. Siete productores de diferentes escalas (E1, E2, E3, E5, E9, E11, E12) mencionaron espontáneamente el asunto como un importante problema de la vitivinicultura. Algunos lo consideran la razón de la creciente desaparición de productores, ya nombrada. También se comparan los costos de producir en Uruguay con los de otros países (sobre todo Argentina), y cómo afecta eso nuestra rentabilidad en el precio del producto a la hora de competir tanto en el mercado interno como en el internacional.

De los siete entrevistados que hablaron de nuestros costos y rentabilidad, dos son de Colonia (E5 y E12) y el resto de Canelones y Montevideo; en tanto que dos son grandes productores (E1 y E11), tres son medianos (E2, E5 y E9) y dos son pequeños (E3 y E12). No se aprecian entonces diferencias en las respuestas a nivel de escala o de región; aunque por lógica podría asumirse que cuanto más grande es el productor más fácil le es amortizar las inversiones, aumentar la rentabilidad y hacer frente a los costos incrementales.

Se citan a continuación algunos fragmentos de las entrevistas que versan sobre esta temática:

“En los 90 al reconvertir había más costos pero también más producción y ésta valía. Era razonable. Ahora aumentaron todos los costos (...). Se pierden cada vez más productores y cada vez es más magro el negocio” (E1).

“Hoy en día también está complicado y están desapareciendo muchas bodegas, porque no dan los costos” (E9).

“Hay otros aspectos que ya están más porteras afuera de lo que pueda hacer el establecimiento, que tiene que ver con los costos de producción en nuestro país que dificulta el poder competir. También esas asimetrías que se producen con otros

productores vitícolas del mundo, por el lado de las crisis como en el caso de Argentina o de los subsidios con todo lo que son los países del primer mundo procurando mantener a los productores en sus establecimientos. Contra esas situaciones es muy difícil pelear. Cuando hay productores que están sostenidos por economías que son mucho más poderosas que nuestro país, o cuando tienen valores de su producto final en base a lo que es una depreciación muy grande de su moneda y terminan entrando a precios ridículos por debajo de nuestros costos de producción, no hay manera de subsanar eso. Solo a nivel de los estados que se establezcan medidas que protejan, que eviten el ingreso de esos productos” (E11).

“En esa época (la de la reconversión) era muy rentable ser productor. (...) Hoy por hoy ser productor es totalmente inviable” (E12).

La última cita es muy dura. Se trata de un productor volcado en la actualidad exclusivamente al enoturismo y a la venta en bodega. Probablemente el comentario se trate de una hipérbole, en consonancia con los otros productores que manifestaban disconformidad con los costos actuales de producción.

El anhelo de un nuevo plan de reconversión no fue lo único que surgió de entre las propuestas de posicionamiento para el sector. Se habló mucho también del desarrollo de mercados, tanto a nivel interno como internacional.

Con énfasis ahora en el mercado internacional, se citan algunas respuestas de los productores:

“El sector no precisa otra cosa que no sea mercado. Hay potencial para aumentar la producción, falta mercado para colocarla, con un valor de rentabilidad que pueda estimular al productor tanto de uva como de vino” (E1).

“Las ventas en el mercado interno siguen bajando. Ha cambiado el consumo. (...) Uruguay no es un mercado muy apetecible, cuesta colocar un vino en el exterior, deberíamos hacer más publicidad en el exterior... falta demanda de vinos uruguayos en el exterior. Uruguay debería focalizarse en Brasil, allá hay mercado, pero hay que hacer una inversión” (E3).

“Es muy importante apoyar el proceso exportador, porque Uruguay es chico” (E6).

“Hay que exportar. Tenemos mucho vino y poca venta en Uruguay. (...) Hay que salir al mundo, el tema es que no somos competitivos a nivel de precios” (E9).

Fueron cuatro los productores que hablaron del fomento de la exportación al preguntarles por el posicionamiento del sector. De ellos, hay un productor pequeño (E3), uno mediano (E9) y dos grandes (E1 y E6). Cabe aclarar que, de los doce entrevistados, al menos siete exportan vino embotellado y uno lo hace a granel. De los cuatro restantes (entre ellos los tres de Colonia) no fue posible constatar que fueran exportadores, aunque tampoco puede descartarse. De todas formas la exportación de vinos se concreta muchas veces a través de oportunidades circunstanciales y no por contratos sostenidos en el tiempo.

Como se aprecia, en las respuestas que hacen mención al mercado internacional también se afirma que el tamaño del mercado interno es insuficiente.

Yendo ahora hacia quienes enumeraron para el posicionamiento del sector propuestas de desarrollo en el mercado nacional, se trata de cinco productores: tres grandes (E6, E8 y E11) y dos pequeños (E7 y E10).

“También habría que tener algunas reglas más claras. Acá la competencia con los vinos importados es desleal. El vino es el producto más controlado, nos controlan y exigen más a nosotros que a los argentinos. Tenemos que tener mecanismos de defensa a la producción nacional” (E6).

“Yo creo que la publicidad es fundamental. Al INAVI le está faltando hacer campañas constantes, que perduren en el tiempo. Hay que lograr que el uruguayo se apropie del producto, como lo hacen los mendocinos” (E7).

“El gran tema es el vino importado, la cercanía con Argentina y Chile y sus precios. Yo creo que habría que priorizar el producto uruguayo. Obviamente que el bolsillo es el que manda, pero habría que hacer que el uruguayo sienta al vino como propio, como un símbolo, casi que hasta algo patriótico” (E8).

“Hay algo en lo que se está perdiendo foco, no sé si desde el INAVI o desde qué, que es fomentar el mercado local. La gente piensa que Argentina y Chile tienen mejores vinos y mejor precio y toman cualquier cosa. Algunas están buenas y otras no. Y así se desprestigia la industria nacional con todo el trabajo que lleva. El 50% del vino fino que se consume es importado, y estoy seguro de que parte de las baratijas del vino fino le está robando mercado al vino de mesa que es el 90% de la venta acá. Entonces ¿por qué no hacer una campaña continua y constante sobre evangelizar a la gente que tome vino uruguayo, de industria uruguaya, que hay opciones de precio y de buena calidad en vez de gastar recursos en otras cosas, cuando todos vivimos del mercado interno, en mayor o menor escala? Hoy creo que la reconversión tiene que ser desde el punto de vista comercial. (...) En Argentina y Chile no toman otro vino que no sea el de ellos, acá es al revés (...). Como segundo punto, tener un plan estratégico de acciones del INAVI, no todos los años que sale una cosa nueva salir como con una cañita voladora para cualquier lado. Falta encarar acá” (E10).

“La amenaza con los vinos argentinos es permanente. (...) Producir acá es caro, hay un tema de economía de escala” (E11).

Como se ve, en todos los casos se hace referencia a la presencia de vinos importados en el mercado nacional y la dificultad de la competencia con los mismos. Esto está muy relacionado con nuestros costos de producción, de los que ya se habló anteriormente y que se constituyen para los productores como uno de los principales problemas del sector, impidiéndoles ser competitivos.

Aparte de esta pregunta en particular, nueve de los doce productores se refirieron en algún momento de la entrevista a la difícil competencia que les planteaban los vinos importados, particularmente Argentina y Chile y sobre todo el primero. Esto significa que es un problema y una preocupación permanente y generalizada en el sector, más allá de regiones o escalas.

Este resultado no sorprende. Es sabido que la competencia con los vinos importados siempre estuvo muy presente, particularmente desde que empezaron las negociaciones para la conformación del Mercosur. Un productor grande de Canelones (E6) contó durante la entrevista que a fines de la década de 1980, en una reunión de productores vitivinícolas en Las Piedras, el “gobernante de turno” les dijo que iban a tener que cambiar de rubro ante el advenimiento del Mercosur, porque al lado estaba uno de los grandes productores mundiales (Argentina) y Uruguay no tenía la economía de escala ni las condiciones climáticas para competir. Su relato es sumamente ilustrativo de lo que era la realidad del sector en ese momento. “Entonces nosotros, en ese momento, cuando nos pegaron ese cachetazo, que lo recuerdo muy bien, vinimos acá los tres hermanos, con un impulso y unas ganas de hacer, éramos jóvenes... ¿y qué hacemos? Entonces dijimos, por el lado del vino de mesa va a ser muy difícil competir... Después se dieron otras circunstancias, se dieron negociaciones que protegen el vino de mesa acá en Uruguay. Tú sabés que no se puede importar vino en envases mayores a un litro, esa protección sigue vigente y eso ha protegido el vino de mesa uruguayo de que se importe vino a granel... Pero en ese momento dijimos que acá teníamos un lugar dentro de los vinos finos, y eso fue lo que empezó a mover nuestra maquinaria para empezar a mejorar la calidad, a hacer nuevas plantaciones.”

La creciente presencia de los vinos importados en el mercado nacional es un hecho, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

**Tabla 9**

*Evolución de la importación de vinos y su proporción en relación a la comercialización total de vino en el mercado interno*

<b>Año</b>	<b>Vino importado (litros)</b>	<b>Proporción del total nacional</b>
<b>1991</b>	1.117.930	1,27%
<b>1995</b>	5.473.483	5,77%
<b>1999</b>	7.019.894	6,95%
<b>2003</b>	4.627.521	5,74%
<b>2007</b>	2.082.521	2,44%
<b>2011</b>	3.152.997	4,24%
<b>2015</b>	3.005.644	4,41%
<b>2019</b>	3.315.540	5,12%
<b>2022</b>	5.086.482	7,95%

*Nota.* Elaborado en base a datos del INAVI (2023).

Al centrarse únicamente en el sector de los vinos finos, la proporción de los productos importados es considerablemente mayor, como se observa en el siguiente cuadro:

**Tabla 10**

*Evolución de las importaciones de vino fino y su proporción en el mercado total nacional de vinos finos*

<b>Año</b>	<b>Vino fino importado (litros)</b>	<b>Total nacional de vinos finos (litros)</b>	<b>% de importados en el total nacional de vinos finos</b>
<b>1995</b>	735.034	2.727.570	27%
<b>1999</b>	633.009	3.710.031	17%
<b>2003</b>	290.522	3.656.390	8%
<b>2007</b>	1.035.559	5.617.764	18%
<b>2011</b>	1.943.756	6.340.952	31%
<b>2015</b>	2.344.089	7.087.996	33%
<b>2019</b>	2.767.875	7.725.587	36%
<b>2022</b>	3.196.423	8.126.694	39%

*Nota.* Elaborado en base a datos del INAVI (2023).

Como se ve, en la actualidad alrededor de un 40% del mercado de vinos finos corresponde a productos importados, y desde hace varios que la tendencia viene en aumento. Es una proporción muy importante del mercado nacional, por lo que la preocupación de los vitivinicultores uruguayos es sumamente justificada.

Por otro lado, también se aprecia en el cuadro, como ya se ha ilustrado antes, un aumento en el consumo total del vino fino.

Ante este hecho de que hoy no es fácil competir en el mercado uruguayo con los vinos importados, de buena calidad y atractivo precio, cabe preguntarse cuánto más no lo sería de no haber existido la reconversión. Si bien difícil, hoy no es imposible competir en el mercado interno: el consumidor puede optar por un vino uruguayo fino que rivalice en calidad y precio con los importados; y esto es posible gracias a la reconversión.

Aunque no fue una consecuencia directa del Mercosur, la reconversión fue lo que permitió, ante la creciente apertura económica, que la vitivinicultura uruguaya fuera competitiva y, al decir de algunos productores, sobreviviera.

También fue nombrada en este sentido la diversificación, particularmente hacia el enoturismo. Cuatro productores, dos medianos (E2 y E9) y dos pequeños (E7 y E12) la presentaron como una de las soluciones que ellos encontraron en sus establecimientos que les había dado buenos resultados y como uno de los objetivos hacia los que había que apuntar ahora. No se encontraron diferencias regionales en estas respuestas, pues hay tres productores de Canelones y uno de Colonia, pero este último ponderó al enoturismo como una de las fortalezas de su región vinícola. No es de extrañar, Colonia del Sacramento es uno de los principales atractivos turísticos de nuestro país y recibe muchos visitantes extranjeros, lo que representa una oportunidad para el desarrollo del enoturismo en el departamento. Asimismo, la región de Carmelo también se ha consolidado turísticamente en los últimos años, y es allí donde se encuentran la mayoría de las bodegas de Colonia.

“Hay que diversificarse sin perder la identidad. Si no le podés vender a las grandes superficies, vendé directo, trae gente a la bodega, organizá un festival” (E7).

“Yo creo que habría que unir a nivel del enoturismo a las bodegas con las intendencias y el INAVI. Es una lástima que no nos unamos por cuestiones políticas. Las bodegas siempre vamos unidas más allá de si uno es más agresivo en ventas que el otro” (E9).

“Nosotros nos estamos enfocando en el enoturismo, con poca producción, alta calidad y buena gastronomía, y el vino lo estamos vendiendo todo ahí, en el local. Es a lo que estamos apuntando ahora. Es tremendo para una bodega pequeña salir a competir con las grandes marcas y los vinos importados. Es inviable, entonces apostamos ahora a una venta solamente en la bodega. Ahora todas las inversiones que estamos haciendo son a servicio y no a producción, es decir todo en base al enoturismo pero no a producción. Posiblemente en Colonia te encuentres un poco más con esta realidad, porque la gran mayoría de las bodegas estamos apuntando a eso y viene funcionando muy bien. Es algo que a la gente le gusta y lo paga muy bien” (E12).

Siguiendo con las consultas sobre actualidad y posicionamiento para el sector, si bien no se preguntó explícitamente en ningún caso, espontáneamente varios entrevistados hicieron mención al denominado “alcohol cero” o “tolerancia cero”. El “alcohol cero” refiere a la reglamentación dada por la Ley 19.360, promulgada a finales del año 2015, que establece que para conducir vehículos se requiere una concentración de alcohol en sangre de 0,0 gramos por litro; por lo que está prohibido conducir tras haber ingerido bebidas alcohólicas, así sea una cantidad mínima, sin margen de tolerancia.

Uno de los productores (E1), de los mayores bodegueros que hay en el país, manifestó que esta normativa golpeó muchísimo al consumo y fue lo que más dañó al sector en los últimos años. Dos productores medianos, uno dedicado a los vinos finos exclusivamente (E2) y otro a los vinos finos y de mesa (E5), también opinaron que fue de gran impacto.

Un productor pequeño (E3), enfocado en la venta a granel de vinos finos y de mesa, expresó que el consumo había disminuido y enumeró, entre otras, a la ley como una de las posibles causas, sin asegurarlo.

Otro productor mediano de vinos finos y de mesa (E9) no es de la misma opinión. Cree que la tolerancia cero es algo ya instalado en nuestra sociedad y que no es la causa de los problemas del sector; “ojalá fuera eso, sería mucho más fácil de solucionar” expresó.

Es interesante observar que de doce entrevistados cuatro mencionaron el tema de forma espontánea al ser consultados sobre la situación sectorial. Parecería ser un asunto relevante para los actores de la vitivinicultura; muchos de los cuales ven en él una de las principales causas de la caída en el consumo y en las ventas a nivel local.

Sin embargo, al observar la tabla 4 que ilustra la evolución del volumen anual de ventas internas de vino nacional, esta opinión de los productores entrevistados parece ponerse en entredicho.

Si bien es cierto que el consumo total de vinos en el Uruguay decrece, esto ya venía ocurriendo de forma sostenida varios años antes de que se promulgara la ley, y no parece haber indicios de que la situación se haya agravado a partir de la misma.

A su vez, la caída en el consumo total se explica por el descenso de los vinos de mesa, dado que los vinos finos continúan aumentando (el consumo de vino fino nacional se mantiene estable a partir de 2016 pero, como se observa en la tabla 10, aumentan las importaciones del mismo).

Cabe preguntarse si esa caída en el vino de mesa tiene alguna relación con la tolerancia cero. En principio parecería que no, o que por lo menos no sería la causa principal, dado que es un fenómeno anterior. Ya se han mencionado varias veces en este trabajo, y en las declaraciones de los entrevistados, los cambios en las preferencias de los consumidores hacia los vinos finos.

## 5. CONCLUSIONES

Se aprecia en muchas cuestiones una importante coincidencia de pensamiento entre los productores del sector, sin que parezcan existir diferencias importantes en las respuestas en base a su escala de producción o a su localización geográfica.

Se destaca que todas las respuestas (con una excepción) fueron proporcionadas por hombres, lo que indicaría una masculinización del trabajo en la vitivinicultura, fenómeno muy común en todo el sector agropecuario.

Todos los entrevistados hicieron usufructo de los beneficios del programa estatal de reconversión de viñedos, independientemente de su escala como productores o de si ya habían empezado a reconvertir previamente por iniciativa propia. El PPRV y el PREDEG se muestran como propuestas muy atractivas para los productores y extendidas por todo el sector.

Los productores más pequeños empezaron mayoritariamente la reconversión a instancias de los llamados estatales; en tanto que el comienzo por iniciativa propia se dio en mayor medida entre los productores de mediana y gran escala, a diferentes magnitudes y velocidades.

Hay consenso entre los productores vitivinícolas, sin distinción de escala o región, de que la transformación vitivinícola fue un éxito, un proceso muy favorable para el sector e incluso necesario. A partir de la reconversión se empezó a elaborar un producto de calidad que permitió que la vitivinicultura uruguaya siguiera siendo competitiva. Varios llegaron a afirmar que sin la reconversión el sector no hubiera sobrevivido.

Aunque el consumo interno de vino ha descendido en los últimos años, se aprecia en el mismo un aumento de la participación del vino fino, pese a que el mercado sigue estando dominado por el vino mesa.

También se constata un aumento de las exportaciones del vino nacional.

A entender de los entrevistados, ni la producción de vinos finos ni el desarrollo de la exportación hubiesen sido posibles sin la reconversión.

Si bien la desaparición de muchos productores es innegable, así como el hecho de que no sobrevivió ninguno de los que no reconvirtió; existe un consenso entre los productores entrevistados, también sin distinción de escala o región, de que no puede adjudicarse a la reconversión varietal la responsabilidad de este fenómeno. Según su opinión, aquellos que no renovaron sus viñedos fue porque así lo decidieron y no porque estuvieran imposibilitados de hacerlo.

La revisión de datos estadísticos demuestra que la desaparición de productores, entre los cuales predominan los más pequeños, se había iniciado desde antes de la reconversión varietal. La tendencia se mantiene hasta la actualidad y se repite en otros rubros agropecuarios.



Está muy extendido entre los vitivinicultores el anhelo de un nuevo plan de reconversión de viñedos que permita eliminar variedades que ya no son muy rentables, particularmente Moscatel de Hamburgo y Ugni Blanc.

Los elevados costos de producción se presentan como una de las principales dificultades del sector, así como la competencia con los vinos importados. Estas dos problemáticas están muy relacionadas: los vinos argentinos y chilenos se venden en Uruguay a bajo precio y nuestros altos costos de producción obstaculizan la competitividad de los vinos nacionales. Muchos productores opinan que hay que hacer foco en lograr que el consumidor uruguayo se apropie del producto de su país y lo elija.

Sin perjuicio de ello, para los productores también reviste gran importancia la búsqueda de mercados en el exterior, dadas las limitaciones de escala del mercado uruguayo.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2000). *Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado: Vino y frutas: Uva de mesa y pasas*.
- Baptista, M. B. (2005). *La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930): ¿Tradición o innovación?* [Tesis de maestría, Universidad de la República]. Colibri. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/7712>
- Bentancor, A. (2003). Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935: Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos. En *Segundo Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1950)* (pp. 264-307). Universidad de la República. <https://www.fhce.edu.uy/images/CEIL/eventos/2do%20Congreso%20vino.pdf>
- Bentancor, A., & Cerdá, J. M. (2016). Empezar es haber andado la mitad: Organización social y condiciones laborales en la Sociedad Vitícola Uruguaya. *Mundo Agrario*, 17(34), Artículo e006. <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv17n34a06>
- Beretta, A. (2003). La acción de una élite empresarial desde la Asociación Rural del Uruguay: El vaso de la vitivinicultura (1871/1900). En *Segundo Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1950)* (pp. 333-382). Universidad de la República. <https://www.fhce.edu.uy/images/CEIL/eventos/2do%20Congreso%20vino.pdf>
- Blum, A. (2003a). *Estructura y desempeño del complejo vitivinícola uruguayo*. CIEDUR. [https://www.ciedur.org.uy/adm/archivos/publicacion\\_58.doc](https://www.ciedur.org.uy/adm/archivos/publicacion_58.doc)
- Blum, A. (2003b). La coordinación en la vitivinicultura uruguaya: ¿Una cuestión de familia? En *Segundo Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1950)* (pp. 392-406). Universidad de la República. <https://www.fhce.edu.uy/images/CEIL/eventos/2do%20Congreso%20vino.pdf>
- Bonfanti, D. (2011). La reconversión vitivinícola uruguaya: Impulso empresarial y frenos institucionales (1976-1982). En *5tas. Jornadas Uruguayas de Historia Económica*. AUDHE. <https://www.audhe.org.uy/images/stories/upload/ponencia%20bonfanti.pdf>
- Bonfanti, D. (2015). *Una mina más rica que las de oro del Potosí: Élités, técnicos, instituciones y trabajadores en el nacimiento de la vitivinicultura uruguaya (1870-1930)* [Disertación doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. Docta Complutense. <https://hdl.handle.net/20.500.14352/25879>
- Bonfanti, D. (2023). ¿Innovar siempre es bueno? La reconversión vitivinícola uruguaya: Un estudio de caso (1974-2000). *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, (20), 141-172. [https://doi.org/10.56503/ANUARIO/Nro.20\(15\)pp.141-172](https://doi.org/10.56503/ANUARIO/Nro.20(15)pp.141-172)

- Carrau, F. (1997). The emergence of a new Uruguayan wine industry. *Journal of Wine Research*, 8(3), 179-185. <http://dx.doi.org/10.1080/09571269708718118>
- Cerdá, J. M. (2022). La otra cara de la transformación vitivinícola: Los pequeños productores mendocinos. *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, 22(1), Artículo e160. <https://doi.org/10.24215/2314257Xe160>
- Coller, X. (2000). *Estudio de casos*. CIS. [www.entremetodos.wordpress.com/wp-content/uploads/2020/03/estudiodecasos-coller.pdf](http://www.entremetodos.wordpress.com/wp-content/uploads/2020/03/estudiodecasos-coller.pdf)
- Decreto n° 454/002: *Elaboración de vinos: Mejoramiento calidad enológica: Reconversión vitícola*. *Industria vitícola*. (2002). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/454-2002/1>
- Decreto n° 78/000: *Fijación de precios mínimos de las uvas para vinificación: Cosecha 2000*. (2000). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/78-2000/7>
- Decreto n° 83/990: *Vitivinicultura: Industria vitivinícola*. (1990). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/83-1990/1>
- Decreto n° 84/990. (1990, 28 de junio). *Diario Oficial*, (23.132), 2-3. <https://www.impo.com.uy/diariooficial/1990/06/28/2>
- De Frutos, E. (1995). *Conocer para valorar: Primera guía de vinos de Uruguay*. Trilce.
- Dirección Nacional de Propiedad Intelectual. (2017). *Indicaciones geográficas y denominaciones de origen en Uruguay y el mundo*. MIEM. <https://www.prosurproyecta.org/uruguay/wp-content/uploads/2019/05/Bolet%C3%ADn-Indicaci%C3%B3n-Geogr%C3%A1fica-copia.pdf>
- Dubos, J. (1987). Les incitations à la création de nouveaux vignobles et les conséquences économiques de cette création. *Bulletin de l'OIV*, 60(675-676), 475-500.
- Echeverría, G. (2003). *Luces y sombras en el desarrollo de la competitividad vitícola de Uruguay: Un enfoque evolucionista* [Tesis de maestría]. Universidad de la República.
- Echeverría, G. (2005). *La viticultura en el Uruguay*. Universidad de la República.
- Ferrer, M., & Camussi, G. (2003). Evolución de las prácticas agronómicas y enológicas en la vitivinicultura uruguaya. En *Segundo Congreso de Historia Vitivinícola: Uruguay en el contexto regional (1870-1950)* (pp. 196-203). Universidad de la República. <https://www.fhce.edu.uy/images/CEIL/eventos/2do%20Congreso%20vino.pdf>
- Folgueiras Bertomeu, P. (2016). *La entrevista*. Dipòsit Digital de la Universitat de Barcelona. <http://hdl.handle.net/2445/99003>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (1989). *Resultado del Censo Vitícola del Uruguay*.

- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2011) *Fondo de Protección Integral de los Viñedos (F.P.I.V.): Estados contables al 31/08/2011*. <https://www.vinosdeluruguay.com/uploads/estadofinanciero/4d2846c041dc477339061fe8645829af5e0d1064.pdf>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2021). *Estadísticas 2021: Datos nacionales*. <https://www.inavi.com.uy/uploads/vinedo/02b47681b115aafaf1cc5aefcadc581496ffe733.pdf>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2023). *Estadísticas 2023: Datos nacionales*. <https://www.inavi.com.uy/uploads/vinedo/b001699f9585532cfd1fa06a35756544f917eda5.pdf>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (2024a). *Bodegas*. <https://www.inavi.com.uy/bodegas/>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (2024b). *Ventas y Valores VINO*. <https://www.inavi.com.uy/uploads/informe/31b181bee2c9a8bf24649cd4d4b2b8988a6da954.xls>
- International Organisation of Vine and Wine. (2017). *Distribution of the world's grapevine varieties*. <https://www.oiv.int/public/medias/5888/en-distribution-of-the-worlds-grapevine-varieties.pdf>
- Las exportaciones de vino fueron récord en 2008. (2009, 07 de enero). *El País*. <https://www.elpais.com.uy/negocios/rurales/las-exportaciones-de-vino-fueron-record-en-2008>
- Ley 15.903. (1987). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/leyes-originales/15903-1987/141>
- Ley 17.011: *Ley de marcas*. (1998). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/17011-1998>
- Ley 19.360. (2015). IMPO. <https://www.impo.com.uy/bases/leyes-originales/19360-2015>
- Mora, M., Lobos, G. & Schnettler, B. (2014). El gran crecimiento de la industria vitivinícola chilena. En J. Castillo Valero & R. Compés López (Eds.), *La economía del vino en España y el mundo* (pp. 581-623). Cajamar Caja Rural. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/146419>
- NiÓN, D. (2001). *La Viticultura Uruguaya en los Noventa: Dinámica Productiva y Políticas Sectoriales* [Trabajo final de grado]. Universidad de la República.
- Oficina de Estadísticas Agropecuarias. (2001). *Censo General Agropecuario 2000: Resultados Definitivos*. MGAP.

- Oficina de Estadísticas Agropecuarias. (2003). *La viticultura en Uruguay: Contribución a su conocimiento*. MGAP. [https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/2020-02/la\\_viticultura\\_en\\_uruguay\\_-\\_junio\\_2003.pdf](https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/2020-02/la_viticultura_en_uruguay_-_junio_2003.pdf)
- Oficina de Estadísticas Agropecuarias. (2011). *Censo General Agropecuario: Resultados Definitivos*. MGAP. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/2020-02/censo2011.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (1996). *Actualidad y evolución del sector vinícola de Uruguay: Primer censo de bodegas*.
- Pardinas, F. (1988). *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales* (30<sup>a</sup> ed.). Siglo Veintiuno Editores.
- Pintos, M. I. (1992). *Las cooperativas en la reconversión del complejo vitivinícola* [Trabajo final de grado]. Universidad de la República.
- Piñero, D., Riella, A., & Hein, P. (1994). *Los productores vitivinícolas y la integración regional: Un estudio de las actitudes y comportamientos frente a la reconversión tecnológica*. Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/4598>
- Riffo, M. (2008). Impactos espaciales y socioeconómicos de la vitivinicultura en Chile y Argentina. *Revista Geográfica*, 143, 163-210. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/117769>
- Rodríguez, F., Barrios, I., & Fuentes, M. T. (1984). *Introducción a la metodología de las investigaciones sociales*. Editora Política.
- Secretaría de prensa y difusión. (2000). *Última convocatoria para proyectos de reconversión vitícola*. Presidencia de la República Oriental del Uruguay. <https://archivo.presidencia.gub.uy/noticias/archivo/2000/junio/2000062305.htm>
- Snoeck, M. (1998). *Transición, aprendizaje e innovación en la industria vinícola uruguaya*. Instituto de Economía da Universidade Federal do Rio de Janeiro. [https://www.researchgate.net/publication/260907704\\_TRANSICION\\_APRENDIZAJE\\_E\\_INNOVACION\\_EN\\_LA\\_INDUSTRIA\\_VINICOLA\\_URUGUAYA](https://www.researchgate.net/publication/260907704_TRANSICION_APRENDIZAJE_E_INNOVACION_EN_LA_INDUSTRIA_VINICOLA_URUGUAYA)
- Unidad Agroalimentaria Metropolitana. (2024). *Volumen de ingreso de frutas y hortalizas frescas*. <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1h9pu52JItJo8YO5tM7nXwhjIzEbILl3O/edit?gid=1487185108#gid=1487185108>

Uruguay Presidencia. (2013). *Uruguay exportó 20 millones de litros de vino por US\$ 7.2 millones en primer semestre 2013.*

<https://www.gub.uy/presidencia/comunicacion/noticias/uruguay-exporto-20-millones-litros-vino-us-72-millones-primer-semester-2013>

Uruguay XXI. (2016). *Informe del sector vitivinícola en Uruguay: Inteligencia competitiva.* <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/Sector%20Vitivinicola%202016-6.pdf>

Vergara, S. (2001). *El mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile.* CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/bitstreams/6ccc9210-8fae-4f14-ab3b-370d8c53268c/download>

Zulueta, S., & Quini, C. (2018). Variedad Malbec: El ave fénix de la vitivinicultura argentina. *BIO Web of Conferences*, 12, Artículo 03014. <https://doi.org/10.1051/bioconf/20191203014>

## 7. ANEXOS

### Anexo A. Cuestionario modelo utilizado para las entrevistas.

- 1) ¿En qué momento empezaron la reconversión?
- 2) ¿Cómo se dio la reconversión en su establecimiento? ¿Se acoplaron a los llamados estatales?
- 3) ¿Incorporaron otras tecnologías además de las nuevas variedades?
- 4) ¿Cuál fue su motivación para reconvertir?
- 5) ¿Cuál diría que fueron los desafíos de dicho proceso? ¿Y las limitantes?
- 6) ¿Qué cambios nota con la reconversión a nivel de costos, productividad y ventas? Si con la reconversión aumentaron los costos ¿se logró compensar?
- 7) ¿Qué valoración hace de la reconversión a nivel de su establecimiento?
- 8) ¿Qué valoración hace de la reconversión a nivel de todo el sector?
- 9) ¿Quiénes cree que han sido los principales beneficiados con la reconversión?
- 10) ¿Quiénes cree que han sido los principales perjudicados con la reconversión?
- 11) ¿Hubo que ajustar la reconversión respecto a lo que fue el proyecto inicial?
- 12) ¿Qué habría que hacer para mantener posicionado al sector?