

POR VENIR
DE
NUESTROS VINOS COMUNES,
ESPECIALMENTE LOS DE PASTO,
EN LOS MERCADOS DE INGLATERRA, FRANCIA
Y OTROS GRANDES CENTROS DE CONSUMO.

BREVE MEMORIA ESCRITA
Y PRESENTADA AL EXCMO. SR. MINISTRO DE FOMENTO,
POR EL INGENIERO AGRÓNOMO
DON LUIS CASABONA,
CATEDRÁTICO EN EL INSTITUTO AGRÍCOLA
DE ALFONSO XII.



MADRID:
IMPRESA DEL COLEGIO NACIONAL DE SORDO-MUDOS Y DE CIEGOS,
Calle de San Mateo, núm. 5.

1885.

✓
2546-49

POR VENIR
DE
NUESTROS VINOS COMUNES,
ESPECIALMENTE LOS DE PASTO,
EN LOS MERCADOS DE INGLATERRA, FRANCIA
Y OTROS GRANDES CENTROS DE CONSUMO.

BREVE MEMORIA ESCRITA
Y PRESENTADA AL EXCMO. SR. MINISTRO DE FOMENTO,
POR EL INGENIERO AGRÓNOMO
DON LUIS CASABONA,
CATEDRÁTICO EN EL INSTITUTO AGRÍCOLA
DE ALFONSO XII.



MADRID:
IMPRENTA DEL COLEGIO NACIONAL DE SORDO-MUDOS Y DE CIEGOS,
Calle de San Mateo, núm. 5.

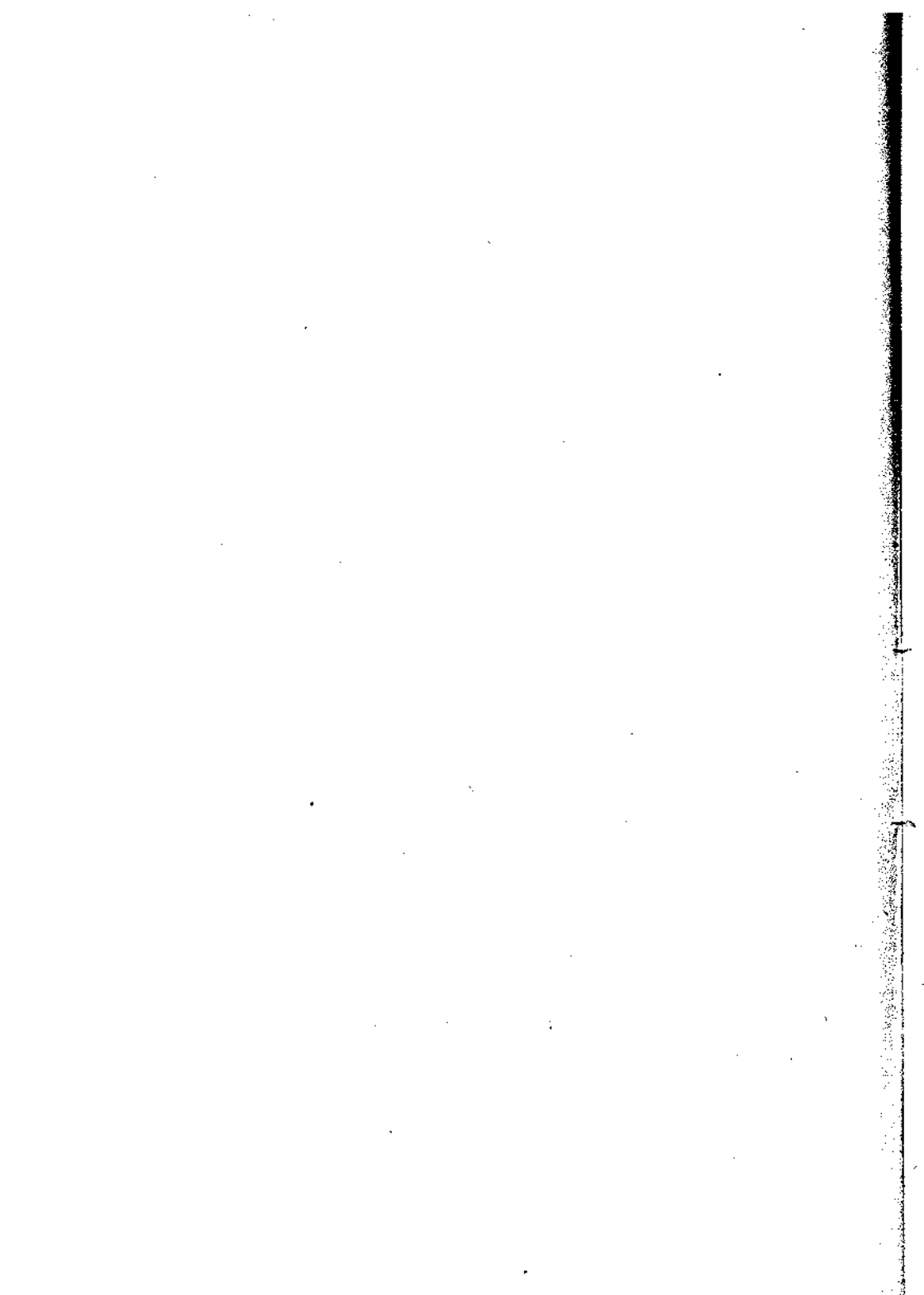
1885.

REAL ORDEN, EXTRACTADA.

El Excmo. Sr. Ministro de Fomento me comunica con esta fecha, la Real orden siguiente:

«Ilmo. Sr.: De conformidad con lo propuesto por el Delegado Regio en el Instituto agrícola de Alfonso XII, y con arreglo á lo que prescribe el artículo 35 del Reglamento vigente del mismo; S. M. el Rey (Q. D. G.) se ha dignado disponer que el Profesor de dicho establecimiento D. Luis Casabona, pase al extranjero para estudiar la parte económica de la producción de vinos en los principales países de Europa, especialmente de los de pasto, con el objeto de ver si los vinicultores españoles pueden hacer la competencia en el mercado de Londres y otros grandes centros de consumo.»

Lo que traslado á V. S. para su conocimiento y demás efectos. Dios guarde á V. S. muchos años. Madrid 30 de Julio de 1884.—El Director general interino, GABRIEL ENRÍQUEZ.—Sr. D. Luis Casabona.



PORVENIR DE NUESTROS VINOS COMUNES,

ESPECIALMENTE LOS DE PASTO,

EN EL MERCADO DE INGLATERRA, FRANCIA

Y OTROS GRANDES CENTROS DE CONSUMO.

H.ermo. Señor:

Habiéndome cabido la inmerecida honra de ser nombrado por V. E., á propuesta del Claustro de Profesores, y apoyado por el Delegado Regio de dicho establecimiento, para estudiar este difícil problema de tanta transcendencia para el porvenir de la riqueza agrícola de España, creo necesario manifestar, ante todo, las grandes dificultades con que he tenido que luchar, algunas de ellas invencibles, y que me han impedido, por lo tanto, llenar cumplidamente mi misión.

Recorrer los principales países productores de vino en Europa, indagar los gastos de cultivo que ocasiona la vid y la elaboración de sus productos en las distintas localidades, y hacer luego la correspondiente comparación con nuestros vinos de pasto, para ver si pueden sostener la competencia con los

extranjeros, según expresa la Real orden que antecede, es tarea larga y difícil que requiere no unos días, ni unos meses, sino tal vez un año de tiempo muy aprovechado, y con relaciones bastantes para adquirir datos estadísticos, que en muchas ocasiones es casi imposible recoger porque no se encuentran coleccionados.

Pues bien, teniendo en cuenta que mi nombramiento lleva la fecha de 30 de Julio, habiendo emprendido mi viaje el 2 de Agosto, y que el día 18 de Septiembre estaba ya de regreso en esta Corte porque así lo exigían los deberes del cargo oficial que desempeño en el Instituto agrícola de Alfonso XII, se comprenderá fácilmente que no puedo estar satisfecho de mi trabajo, y mucho menos si se tienen en cuenta los siete días de cuarentena en el lazareto de Puerterrabia, y otros cuatro esperando turno en Hondaya, que con el tiempo perdido forzosamente en trasladarme de un punto á otro en utiligencia ó en ferro-carril, apenas me han quedado, hábiles para el trabajo, unas tres semanas: plazo brevísimo, dentro del cual era humanamente imposible llenar un programa tan vasto como difícil.

Previendo desde el primer día esta dificultad, creí lo más acertado reducir la extensión de mi programa, trazando el plan de viaje con arreglo á este pié forzado, es decir, sujetándome á estas circunstancias de tiempo que no me era dado modificar.

En su consecuencia, los únicos viñedos extranjeros estudiados, con algún detenimiento, durante mi rápida excursión, son los del departamento de la

Girona, tomando la ciudad de Burdeos como centro de mis operaciones; y luego en España los de algunos puntos de Navarra, Aragón y ambas Castillas.

El mercado francés y el holandés, pero muy particularmente el gran mercado de Londres, son también los únicos que he podido visitar. Y confieso ingenuamente que aun estos trabajos han sido hechos muy á la ligera, como es de suponer, atendida la premura del tiempo.

Con estas explicaciones creo que quedan ya determinados los límites y la extensión que ha de tener la presente Memoria.

Es de tal importancia, como veremos más adelante, la solución de este problema, ó sea el dar á conocer nuestros vinos comunes y especialmente, los de pasto, en los mercados del extranjero, entendiéndonos directamente, siempre que sea posible, con el consumidor sin intermediarios de ninguna clase, los cuales se llevan la ganancia y monopolizan el negocio; que considero de absoluta necesidad el hacer nuevos estudios más detallados y profundos que los que yo he podido realizar en tan rápido viaje. Creo que sería conveniente comisionar de nuevo á una ó varias personas más autorizadas, que consagrando á este penoso trabajo todo el tiempo que requiere, y disponiendo de cuantos medios sean necesarios, puedan resolver la cuestión con verdadero conocimiento de causa. Mientras tanto, en cumplimiento de un deber ineludible, y aunque con datos muy incompletos, yo intentaré resolverla hasta donde alcancen mis débiles fuerzas. No será más que un

modesto ensayo, para preparar el terreno á otros agrónomos más competentes y más afortunados.

En vez de hacer una relación prolija de mis viajes, á guisa de diario, como se acostumbra en algunos casos, creo que en el presente será más provechoso presentar desde luego el resultado de mis observaciones, indicando de una manera concreta la solución más conveniente que en mi juicio pueda darse á esto gran problema.

Divido mi Memoria en dos partes: la primera, propiamente técnica, se ocupa en la determinación de los principales tipos de vino común, más convenientes en España para dar satisfacción al mercado extranjero; y la segunda trata de probar que, con respecto á los precios, podemos hacer también la competencia á los vinos de otros países, y propongo los medios más eficaces para salir victoriosos de esta lucha entablada en el terreno económico. Termino la Memoria haciendo resaltar la importancia de estas cuestiones y la influencia que pueden ejercer en el porvenir de la riqueza pública y en los futuros destinos de nuestra patria.

PRIMERA PARTE.

Principales tipos de vino común que deben prevalecer en España para conseguir nuestro objeto.

Para saber si es posible que los vinos comunes de España compitan con los extranjeros, en el gran mercado de Londres, del Norte de Europa y aún de la misma Francia, conviene establecer antes, con claridad y exactitud, la diferencia entre los vinos ligeros, frescos, naturalmente ácidos, aromáticos y poco alcohólicos, cuyo tipo es el *burdeos*; y los que son algo más fuertes, de color más oscuro, ménos frescos, poco ácidos, con aroma peculiar aunque no tan marcado como el del anterior, vinos de mucho mérito y apreciados desde antiguos tiempos, cuyo tipo es el *borgoña*; y por último, los que son todavía más fuertes que los dos tipos anteriores, nada ácidos, de color por lo regular muy intenso y con poco aroma durante el primer año, pero con tendencia á enranciarse fácilmente perdiendo sus primitivos caracteres, tales como los llamados en España vinos de *taberna*, y en Francia de *coupage*.

La fuerza del primer tipo suele oscilar entre siete y 11 por 100 de alcohol natural.

La del segundo entre 11 y 14, y la del tercero entre 14 y 18 por 100.

Establezco esta división, completamente natural, basada en la fuerza alcohólica de los vinos, no sólo porque el alcohol es el elemento que más sensible se hace al paladar, sino porque con el grado alcohólico se modifican profundamente las otras cualidades características, la acidez, el *bouquet* y la coloración; y finalmente, porque cada uno de estos tres tipos está destinado á satisfacer en el mercado necesidades diferentes.

¿De estos tres tipos, perfectamente caracterizados, cuáles son preferidos por el consumidor en todos los mercados del mundo? ¿Podemos en España aspirar á los tres á la vez, para que la competencia tenga más probabilidades de buen éxito?

Hé aquí dos puntos importantísimos que conviene tratar separadamente.

Que los vinos más ó menos parecidos al burdeos y al borgoña son los que el consumidor prefiere generalmente en todas partes, es un hecho que no se puede negar. Por lo tanto, prescindiendo en este momento de las razones ó motivos más ó menos fundados que pueda haber, según veremos más adelante, para que el público de todos los países ricos y adelantados prefiera estos vinos á los fuertemente alcohólicos, yo acepto sencillamente el hecho, y á él me atengo, al dar un consejo á nuestros viticultores en los términos que lo formularé al final de esta Memoria.

Pero respecto al segundo punto, á la posibilidad

de que España pueda aspirar á los tres tipos á la vez, las opiniones varían; y siendo este el fundamento de todos mis trabajos y la base de mi dictamen, se hace preciso entrar en algunas consideraciones.

Mucho se ha discutido y escrito sobre el particular, especialmente en estos últimos tiempos; pero los que ménos parte han tomado en la contienda son los verdaderos agricultores, cuyo voto es, sin embargo, el más autorizado. Las dos escuelas económicas, la librecambista y la proteccionista han tomado cartas en el asunto, con motivo de los últimos tratados de comercio celebrados con Francia, con los Estados Unidos de América, y de las tentativas hechas para celebrar otro con Inglaterra; y á pesar de los nobles deseos que animan á los economistas de uno y otro bando, sería fácil demostrar que la mayor parte de ellos no han sido imparciales, y que lejos de defender los intereses de la clase labradora, como se proponían, y en cuyo nombre hablaban, se han inclinado más bien á la defensa de los principios económicos de sus respectivas escuelas.

Cuando á los proteccionistas les convenía atacar el tratado de comercio con Francia ó el proyecto de reforma de la escala alcohólica inglesa, aseguraban que casi todos los vinos españoles son de poca graduación, por lo cual no tenía interés para España la reforma de dicha escala, y que lo único que deben hacer nuestros viticultores es aprender á elaborar mejor sus vinos, si quieren competir con los franceses en el mercado de Londres; sin tener en cuenta que esta razón es un arma de dos filos que

se vuelve contra ellos mismos, pues es indudable que si los fabricantes perfeccionasen sus industrias elevándolas al nivel de las de Francia é Inglaterra, para nada necesitarían entonces la protección. Los fabricantes é industriales no tendrían entonces necesidad de ser proteccionistas.

Por otra parte, la escuela libre-cambista, que cuenta en su seno personas de gran talento, y oradores eminentes que figuran en primera línea entre los más afamados de Europa, ha rendido también su tributo á las preocupaciones propias de toda escuela, exagerando los hechos y los argumentos en el sentido que más convenía á sus principios económicos; y afectando algunas veces vivo interés por la clase labradora, por ejemplo, en la cuestión de los vinos, pero en realidad sacrificándola cruelmente cuando han tenido ocasión de llevar al terreno de la práctica sus teorías, como se ve claramente por el arancel de 1869, del cual resulta muy mal parada la agricultura.

Aun en la misma cuestión de los vinos, en lo que se refiere á la reforma de la escala alcohólica inglesa, han defendido á nuestros viticultores sólo hasta cierto punto, es decir, hasta el grado de la escala á que han creído llegarían los ingleses, á cambio de las grandes rebajas que el Gobierno español les había de conceder en un tratado más ó ménos libre-cambista, que era el blanco de sus aspiraciones. Uno de los jefes más caracterizados de dicha escuela, que tiene el don de presentar las cuestiones con mucha claridad y sencillez, y que

sea dicho de paso en honor de la verdad, es de los que se manifiestan ménos parciales, sostenía en unas brillantes conferencias que dió en el Círculo de la Unión Mercantil, que el convenio propuesto por Inglaterra, como preliminar de un tratado definitivo, venía á satisfacer, por hoy, todas las necesidades de nuestra industria vinícola subiendo á 30 grados Sykes en vez de los 26 que están vigentes. Para probarlo, empieza declarándose incompetente en el asunto, y apela luego al testimonio de todas aquellas personas que han emitido opinión favorable al objeto que persigue, entre las cuales figura un viticultor muy ilustrado de Castilla la Vieja, quien en una polémica que sostuvo en un periódico político de Madrid, aseguraba que no había en España vino alguno, seco, del año, que pasara de dichos 26 grados Sikes, ó que llegara á los 15 por 100 de alcohol natural; pero dicho economista citaba la opinión del viticultor porque era favorable á sus propósitos, y no hacía mención de la sustentada por el contrincante en la polémica, que era completamente contraria y apoyada en datos irrecusables. Este sistema de alegar todas las razones en pro y callarse las que pueda haber en contra, será muy cómodo para defender ideas preconcebidas, propias de una escuela determinada; pero no son una prueba de verdadera imparcialidad.

De todo esto resulta, que ni los proteccionistas ni los librecambistas, por sus exageraciones, pueden merecer la confianza de la clase agricultora, cuyos intereses han perjudicado gravemente en muchas

ocasiones, porque las grandes dotes personales de algunos de sus jefes y su gran talento, han ejercido verdadera presión en las altas regiones oficiales cuando se han sentado las bases para los tratados de comercio.

Es preciso, pues, abordar de frente esta importantísima cuestión de la fuerza alcohólica, propia de nuestros vinos tintos comunes, base de todos los tratados, sobre la cual creemos que la opinión pública ha sido algún tanto extraviada.

Siempre habíamos creído que nuestros vinos en general, aun prescindiendo de los de Jerez y otros análogos, tienen una fuerza alcohólica superior á lo que muchos aseguran; y esta opinión que hemos defendido varias veces de palabra y por escrito, la teníamos profundamente arraigada desde hace muchos años, no sólo por nuestra experiencia personal, sino por lo que habíamos oído de boca de muchos viticultores prácticos; pero ahora con ocasión de este viaje, nos hemos afirmado más todavía en nuestra antigua opinión, de modo que ya no nos puede caber duda de ningún género.

Habíamos obtenido, con frecuencia, vinos de 15, 16 y 17 por 100 de alcohol natural en un pueblo inmediato á Madrid, y aun dentro de la misma capital lo habíamos elaborado alguna vez que le faltaban muy pocas décimas para llegar á 18 por 100.

Los habíamos ensayado también procedentes de algunos puntos de Aragón y Cataluña con una fuerza superior á 15 grados; pero acabamos de oír ahora en este viaje al ilustrado viticultor, Presidente de la

Sociedad Vinícola del Norte de España, D. Isidro Corcuera, y á algunos otros distinguidos propietarios de la Rioja, asegurar que han obtenido y ensayado vinos naturales del año que pasan de 18 por 100 de alcohol natural.

No es posible sospechar siquiera que personas tan peritas en la materia como esos señores á quienes nos acabamos de referir, se hayan equivocado en sus ensayos; pero si hubiese todavía alguna sombra de duda citaríamos como última prueba los siguientes cuadros sinópticos de la fuerza alcohólica de los vinos procedentes de las principales variedades de vid cultivadas en la Estación vitícola y enológica de Zaragoza, documento oficial redactado por su ilustrado Director D. Julián Rivera y Casanova:

ANÁLISIS DE LOS VINOS ELABORADOS EN LA ESTACION VITÍCOLA Y ENOLÓGICA DE ZARAGOZA (COSECHA DE 1882).

NÚMERO de orden de los toneleros.	NOMBRES VITÍCOLAS DE LA UVA.	PROCEDENCIA.	MOSTOS.		DE CUSTACIÓN.	RIQUEZA ALCOHÓLICA.		Acidez total.....	Extracto seco por litro...	RIQUEZA COLORANTE (SALLERÓN.)		Bitartrato.	Tanino.
			Glucosa.....	Acidez total.		Mulligand..	Sallerón....			Color de la Gama.	Intensidad..		
1	Monastel.....	Peñafiel.....	21,0	0,58	Seco.....	15,3	15,5	0,56	25,0	2.º Rojo.	426		
2	Garnacha.....	Ricla.....	21,0	0,58	Abocado.....	17,00	16,2	0,52	45,5	Idem.....	311		
3	Idem.....	Alpartir.....	25,0	0,58	Seco.....	16,5	15,7	0,72	21,8	Idem.....	280		
4	Moscatel.....	Cogniada.....	20,0	0,49	Idem.....	12,7	11,9	0,70	24,0	Idem.....	Blanco.		
5	Caneivera.....	Ateca.....	00,0	0,00	Idem.....	15,5	14,7	0,49	30,1	Idem.....	207		
6	Garnacha.....	Villamayor.....	27,0	0,45	Idem.....	16,5	15,7	0,44	24,9	Idem.....	315		
7	Vidadico.....	Idem.....	18,4	0,55	Idem.....	12,00	11,2	0,90	26,0	Idem.....	222		
8	Miguel de Arcos..	Idem.....	20,0	0,31	Idem.....	16,5	15,7	0,41	23,9	Idem.....	286		
9	Crujilón.....	Idem.....	21,0	0,58	Seco fresco..	12,60	11,8	0,63	27,0	Idem.....	181		
10	Vidadico.....	M. Torrero.....	21,0	0,47	Seco bueno..	13,1	12,9	0,71	24,7	Idem.....	213		
11	Crujilón.....	Idem.....	22,0	0,45	Seco fres.....	15,7	14,9	0,61	30,0	Idem.....	134		

12	Garnacha.....	Idem.....	24,4	0,51	Seco.....	18,9	17,5	0,58	26,0	Idem....	201
13	Idem.....	Aiazón.....	25,6	0,75	Idem.....	17,2	16,4	0,62	24,0	Blanco..	177
14	Vitina.....	Garrapallos..	19,0	0,52	Idem.....	13,8	13,0	0,71	27,0	2.º Rojo. Blanco.	
15	Vidatico.....	Idem.....	20,6	0,56	Idem.....	13,2	12,4	0,53	24,7	Idem....	388
16	Garnacha.....	Idem.....	25,0	0,56	Idem.....	16,8	15,0	0,54	30,0	Idem....	286
17	Crujillón.....	Idem.....	21,0	0,57	Idem.....	14,00	13,2	0,61	31,1	Idem....	286
18	Ferrel.....	Idem.....	19,0	0,72	Idem.....	14,00	13,2	0,54	27,0	Idem....	357
19	Miguel de Arcos..	Cadrete.....	20,0	0,55	Idem.....	12,7	11,9	0,55	23,9	Idem....	466
20	Quisbra-tinaja...	Idem.....	26,6	0,50	Seco fresco..	10,6	9,8	0,63	22,5	Idem....	1.200
21	Garnacha.....	Atocha.....	21,8	0,90	Seco.....	14,5	13,7	0,84	23,9	Idem....	245
22	Cencivers.....	Miralbueno...	17,3	0,43	Idem.....	13,00	12,2	0,45	31,9	Idem....	448
Tino alemán..	Garnacha.....	Tarazona.....	24,0	0,63	Abocado....	14,4	13,6	0,68		2.º Rojo.	114
Tino italiano..	Miguel de Arcos..	Cadrete.....	21,0	0,96	Seco.....	14,00	13,2	0,41		Idem....	249
I. Ingertos..	Garnacha-Iaquez.	Estación.....	20,0	0,98		12,4	11,6	0,673			0,85
II. Idem.....	Crujillón-Riparis.	Idem.....	18,8	1,32		11,00	10,2	1,006			0,44
III. Idem.....	Garnacha-Riparis.	Idem.....	22,2	1,01		10,9	10,0	0,853			0,76

ANÁLISIS DE LOS VINOS ELABORADOS EN LA ESTACION DE ZARAGOZA (COSECHA DE 1881).

NÚMERO DE ORDEN DE LOS TONELES.....	NOMBRES DE LOS TÉRMINOS.	NOMBRES VULGARES DE LAS VIDES	SABOR.	RIQUEZA ALCOHÓLICA EN SALLERÓN.	RIQUEZA COLORANTE EN EL COLORÍMETRO DE SALLERÓN.	RESIDUO QUE DEJA EN LITRO EVAPORADO Á SEQUEDAZ.	OBSERVACIONES.
1	Gallego.....	Garnacha.....	Abocado.....	16,8	445	57,90	
2	Idem.....	Crujillon.....	Seco.....	12,9	472	24,95	
3	Idem.....	Vidalico.....	Idem.....	11,9	439	22,45	
4	Idem.....	Miguel de Arcos.....	Idem.....	16,5	519	24,40	
5	Huerta.....	Garnacha.....	Dulce.....	14,7	400		
6	Idem.....	Crujillon.....	Seco.....	15,6	511	31,61	
7	Idem.....	Vidalico.....	Idem.....	12,7	357	23,35	
8	Gallego.....	Moscatel.....	Particular.....	13,8		33,60	
9	Montetorreiro.....	Vidalico.....	Seco.....	14,7	368	22,30	
10	Idem.....	Crujillon.....	Abocado.....	15,9	257	36,30	
11	Idem.....	Garnacha.....	Muy dulce.....	14,7	317		
12	Garrapimillos.....	Perrel.....	Seco (mucho).....	16,8	362	35,75	
13	Idem.....	Viana.....	Seco.....	15,9		30,50	
14	Idem.....	Vidalico.....	Idem.....	13,5	691	23,40	
15	Idem.....	Crujillon.....	Seco (mucho).....	19,2	474	24,50	
16	Idem.....	Garnacha.....	Abocado.....	18,0	517	54,60	
17	Huerta.....	Miguel de Arcos.....	Seco.....	13,2	720	22,25	

El primero de estos dos cuadros se refiere á los vinos de la cosecha de 1882, y el segundo á la de 1881.

Teniendo en cuenta que la variedad llamada *garnacha* es la que predomina en todos aquellos viñedos, en la proporción de 70 á 80 por 100 sobre todas las demás variedades, según asegura el señor Rivero, Director de la Estación, y he podido comprobar durante mi viaje, y que es la variedad de mayor fuerza alcohólica, puesto que llega hasta 17,50 por 100 en el primer cuadro, y 18 por 100 en el segundo; bien podemos asegurar ahora, sin temor de ser desmentidos, que la graduación alcohólica de dichos vinos es mayor de lo que generalmente se ha dicho por los periódicos políticos con motivo de los tratados de comercio.

Posteriormente, el expresado Sr. Director, con una amabilidad que le agradezco cordialmente, me ha remitido el resultado de los ensayos alcohométricos de otras 50 muestras de vino procedentes del campo de Cariñena, cuyo término medio dice que es de 15 por 100.

La Estación vitícola de Tarragona, que no he tenido tiempo de visitar, me remite también algunos datos referentes al asunto, consignando su distinguido Sr. Director, D. Francisco María Domingo, que el vino seco del Priorato Alto tiene de 14 á 16 por 100 de alcohol, y que el dulce no suele pasar de 14, pero quedándole todavía azúcar para otros tres ó cuatro grados.

Por último, el ilustrado Ingeniero agrónomo de

la provincia de Alicante, D. Eduardo Carretero, que conoce la provincia y ha estudiado detenidamente el asunto, clasifica aquellos vinos por pueblos ó regiones en esta forma:

Aspe.....	}	De 15 á 16 por 100.
Pinoso.....		
La Romana.....		
Sax.....	}	De 14 á 15 por 100.
Villena.....		
Alcoy.....	}	De 13 á 14 por 100.
Muro.....		
Castalla.....		

Después de esto creo que huelga todo comentario; y que podemos dar por sentado, contra la opinión general de nuestros economistas, que en muchas localidades de España los vinos tintos comunes tienen una fuerza alcohólica muy subida, que alcanza del 14 al 18 por 100. Es decir, que pertenecen al tercer tipo llamado vinos de *taberna* ó de *coupage*.

La rectificación de este error, tan generalizado, es por sí sóla de gran transcendencia, puesto que el grado alcohólico de los vinos constituye la base de todos nuestros tratados de comercio en cuanto se relacionan con la agricultura.

Pero esto no es bastante. Conviene averiguar ahora si abundan mucho ó poco esta clase de vinos,

ó en qué proporción entran en la masa total de nuestra producción.

Confieso ingénuamente que este punto es difícil de resolver de una manera exacta y satisfactoria, porque desgraciadamente no tenemos estadística agrícola. Y aprovecho esta ocasión para manifestar la necesidad urgente de consignar en los presupuestos una pequeña partida como indemnización al Ingeniero agrónomo de cada provincia con destino á los viajes y escursiones al campo; pues es lástima que un personal tan idóneo y siempre dispuesto al trabajo, se vea en la imposibilidad, por falta de recursos, de llenar su importante misión: y que por este motivo los gobiernos no tengan una base segura de que partir al celebrar los tratados de comercio con las demás naciones.

Dos grandes certámenes han tenido lugar en nuestro país, que pueden ser considerados como verdadero arsenal de datos, á falta de estadística oficial: la Exposición agrícola de 1857 y la vinícola de 1877, que fué mucho más importante que aquélla, celebradas las dos en Madrid.

En la primera se presentaron considerable número de muestras de vino que, analizadas cuidadosamente por el Jurado, resultaron, en su mayor parte, de gran fuerza alcohólica pertenecientes á este último tipo de que acabamos de hablar; aunque no podemos atribuir á este dato toda la importancia que tendría si muchos de nuestros viticultores no tuviesen la costumbre de encabezar, con espíritu, dichos productos.

En la segunda Exposición fueron 2.959 las muestras ensayadas por el Jurado, resultando pertenecientes también á dicho tipo, con arreglo á su fuerza alcohólica, nada ménos que el 78 por 100; y esta vez podemos tener alguna más seguridad, porque se había encargado previamente á los vicultores que procurarar mandar sus vinos del año completamente puros y sin encabezar. Pero aún suponiendo, lo que no tenemos derecho á suponer, que muchos de ellos faltaran á lo prevenido, y admitiendo, por tal motivo, una rebaja considerable; y concediendo también que el número de muestras remitidas á la Exposición no correspondiera exactamente al término medio de las cosechas, que es la cifra que buscamos, siempre resultaría que la mayor parte, ó por lo ménos una parte importantísima de nuestra producción total, puede ser clasificada entre los vinos fuertemente alcohólicos del tercer grupo, que es lo que trato de probar.

Viene también en corroboración de este aserto una observación digna de tenerse en cuenta. Se sabe que existen en España extensas comarcas cuyos vinos salen generalmente embocados, sobre todo en años de sequía prolongada, en términos que constituye esto una verdadera calamidad, como sucede en muchos puntos de la región central de la Península, de Aragón, Cataluña, Alicante y Andalucía. Pues bién; según mi experiencia personal, todo vino tinto embocado llega por lo ménos al 14 por 100; y si su primera fermentación en vez de verificarse en malas condiciones, hubiese tenido lugar en envases de ma-

dera y en bodegas de temperatura uniforme y suficientemente elevada, entonces dichos vinos hubieran resultado más ó ménos secos con 15, 16, 17 y aún con 18 por 100 de alcohol natural, puesto que tenían ocultos dos ó cuatro grados más, bajo la forma de azúcar por descomponer.

Probado ya, de una manera evidente, no sólo que existen en España vinos tintos comunes con mucha fuerza alcohólica pudiendo ser comprendidos en el tercer grupo de mi clasificación, ó sea del 14 al 18 por 100 de alcohol natural, sino que existen en cantidades respetables, que no pueden reducirse á números por falta de estadística oficial; veamos ahora si se encuentran también algunos vinos bien caracterizados pertenecientes al primero y segundo tipo.

Desde luego puedo asegurar, por los datos adquiridos desde hace mucho tiempo, comprobados y ampliados ahora en este último viaje, que pertenecen al primer tipo, llamado de *burdeos*, de siete á 11 por 100 de alcohol natural, algunos vinos de Galicia, Asturias y las Provincias Vascongadas, la Rioja y ciertas comarcas montañosas de Gerona y Barcelona. Y se comprende, por lo que llevamos dicho, que entre esta zona larga y estrecha y la anterior propia de los vinos de *coupage*, se hallan comprendidos todos los restantes terrenos de España aptos para el cultivo de la vid, constituyendo una extensísima región, tal vez la mayor de todas que produce vinos del segundo tipo, del 11 al 14 por 100 de alcohol, parecidos al *borgoña*.

En resumen, produce nuestro país grandes can-

tidades de vino del tercer tipo, llamados de *coupage*, cuyas cualidades son superiores á todos los vinos similares de otras naciones, lo cual está reconocido y confesado por el comercio francés que los busca con preferencia y los paga á muy buen precio; y cosechamos también muchos vinos pertenecientes al segundo grupo llamado de *borgoña* y algunos, aunque en menor cantidad, del primer tipo, conocido con el nombre de *burdeos*. ¿Pero estos dos tipos últimos que constituyen propiamente los vinos de pasto, reúnen tan buenas cualidades como el anterior ó de *coupage*? ¿Pueden competir en calidad con los vinos franceses?

Para contestar á esta pregunta hay que distinguir ántes entre los vinos superiores de *burdeos* y de *borgoña*, llamados *vins classés* ó *grands crús*, como serían, por ejemplo, el *chateau margaux*, *chateau-Lafite*, *pommart*, y los vinos comunes ú ordinarios pertenecientes á dichos dos tipos.

No cabe duda alguna que podemos aspirar á tener vinos comunes ú ordinarios del primero y segundo tipo que puedan competir con los de Francia, porque las condiciones climatológicas de España, donde se encuentran reunidos todos los climas, nos permiten obtener directamente los tipos de vino ordinario que deseamos sin necesidad de apelar á medios artificiales como es el *coupage*, empleado forzosamente por los franceses. Con respecto á los vinos superiores el problema se presenta más difícil, y sería mucha pretensión la mía si dijera que estamos en disposición de poder comparar actualmente

nuestros vinos con los *grands crús* de Francia que seguramente no tienen rival y que han monopolizado desde remotos tiempos el mercado del mundo; pero teniendo tan buen clima como tenemos y por consiguiente pudiendo cultivar todas las mejores castas de la vid, y siendo las buenas cualidades del vino hijas también de una esmerada elaboración, ¿por qué hemos de renunciar á conseguir, con el tiempo, lo que á fuerza de trabajo, de inteligencia y de constancia han conseguido los franceses? ¿Es que estos tienen concedido por la Providencia privilegio exclusivo?

Por mi parte puedo citar ya algunos hechos concretos á favor de mi aserto. He probado vinos hace poco tiempo cosechados y elaborados en el norte de la provincia de Gerona que no se distinguen del legítimo *burdeos*, reuniendo todas sus buenas cualidades de color, frescura, *bouquet* y vinosidad; y durante este último viaje, al visitar una de las bodegas más importantes y acreditadas de la población de Burdeos, cuyo nombre no tengo inconveniente en revelar, la de Mr. Jonsthon, me ha dado á probar un vino procedente de la Rioja tan fino y tan bien elaborado, que el mismo dueño de la bodega aseguraba que podía muy bien sustituir al *chateau-Lafite*, con el cual lo habían confundido, varias veces, los mismos catadores de la localidad. Este descubrimiento, que tanto halagó mi orgullo nacional, constituye todo un mundo de risueñas esperanzas para el porvenir de nuestra riqueza vitícola.

Demostrada la posibilidad de elaborar en España los tres tipos de vino distintos, veamos ahora por cual de ellos han de decidirse nuestros viticultores; cual es la línea de conducta que deben seguir nuestros cosecheros; resultando como corolario las bases sobre que deben descansar los convenios y tratados de comercio que el Gobierno español haya de negociar con otras naciones.

Todas aquellas provincias y extensas comarcas donde hoy se producen naturalmente los vinos del tercer tipo llamados de *coupage*, con una fuerza alcohólica de 14 á 18 por 100, deben continuar obteniéndolos con preferencia; primero, porque no conviene violentar de una manera directa la grande y misteriosa ley de los climas, base fundamental de las leyes generales económica-agrícolas que se imponen de un modo fatal contra la voluntad del hombre; y segundo, porque los vinos de *coupage* constituyen por sí solos una inmensa riqueza en España y ejercen hoy, y continuarán ejerciendo por mucho tiempo, un verdadero monopolio en los principales mercados de Europa, como lo prueban los 7.231.259 hectólitros exportados durante el año de 1883, de los cuales la mayor parte pertenecía á dicho tipo, representando un valor de 253.092.176 de pesetas.

Para comprender toda la importancia que tiene este tipo de vino, basta considerar el poderoso impulso que ha dado, en estos últimos tiempos, á nuestro comercio y á las industrias todas relacionadas con la viticultura.

No somos de los que creen que el mucho aprecio en que son tenidos en Francia nuestros vinos de *coupage*, por efecto de los estragos considerables causados allí por la filoxera, y más especialmente por dos ó tres malas cosechas sucesivas, que hicieron bajar la producción de aquel país desde 83 millones de hectólitros en el año de 1867 á 25 millones en 1879, ha de decaer en tales términos que volvamos á nuestra primera situación económica, no; los negociantes y vinicultores franceses han descubierto nuevos horizontes, han visto que muchos de sus vinos excesivamente flojos y ácidos, sin color, ni vinosidad, valdrian muy poco ó nada, porque se alteran rápidamente y los rechaza el consumidor, mientras que mezclados con una pequeña cantidad de los nuestros, que son fuertemente alcohólicos y de una coloración intensa, no sólo se salvan y pueden conservarse perfectamente, sino que, criados con el esmero que ellos saben hacerlo, se venden á un precio mucho mayor que los nuestros; pues constituyen estas mezclas lo que llaman el *petit bordeaux*, ó sea la inmensa masa de vinos comunes que consume el pueblo francés, siendo también exportados á otras naciones una parte no insignificante con el nombre de *burdeos*.

Pero esto no quiere decir que podamos dormirnos sobre los laureles; al contrario, debemos tener muy presente en la memoria la baja que se ha iniciado ya en dicha exportación y que es probable continúe cada vez más acentuada, sobre todo si nosotros abandonamos el campo y no nos apresta-

mos á la lucha. Baja que es debida á varias causas: primera, los grandes trabajos de defensa contra la filoxera y de replantación de viñedos que se realizan en la república vecina, con un ardor y actividad verdaderamente asombrosos; segunda, la obtención, en grande escala, de los vinos llamados de orujo y agua azucarada y de los vinos elaborados con la pasa de Oriente, que si bien no son de superior calidad, mezclados con el vino natural constituyen una bebida muy aceptable por la mayoría del pueblo francés; tercera, la competencia entablada, de poco tiempo á esta parte, por los vinos italianos y aun por los de Austria-Hungría y Portugal; cuarta y última, las grandes plantaciones que se han hecho ya, y que continúan haciéndose en toda la Argelia, cuyos vinos son parecidos á los nuestros, como es natural, atendida la semejanza de los respectivos climas.

Estas dos últimas causas en particular deben llamar la atención de nuestros viticultores. Yo les doy la voz de alarma porque conozco todo su alcance. Debemos tener constantemente fija la vista en los vastos territorios de la Argelia, situada á las puertas de nuestro mercado, que se van cubriendo rápidamente, como por encanto, de frondosísimos viñedos, cuya enorme producción constituirá dentro de pocos años el peligro más inminente de cuantos nos amenazan, sino procuramos evitarlo con tiempo, emprendiendo con fe y entusiasmo el camino de las reformas.

Por otra parte, en los mercados de Burdeos y de

Londres he tenido ahora ocasión de probar vinos de Portugal y de Italia perfectamente elaborados; y, por más que me duela, debo confesar que algunos de ellos son superiores á los nuestros, no por sus cualidades naturales, sino por la inteligencia y el esmero con que se fabrican. La estadística mercantil correspondiente á estos últimos años nos acusa esta superioridad, puesto que va aumentando la importación en Francia de vinos italianos y portugueses á medida que disminuye la de los españoles. Imitemos, pues, á los agricultores de Italia que llenos del más puro patriotismo, y bajo la protección oficial de su paternal gobierno, estudian á fondo todas estas cuestiones técnicas con arreglo á los últimos adelantos de la ciencia, y constituyen una vastísima asociación con ramificaciones en toda aquella península para vencer más fácilmente cuantas dificultades puedan presentarse. Siguiendo tan buenos ejemplos, podemos estar seguros de que ni los vinos de Austria-Hungría, ni los de Portugal, ni los mismos de Italia, lucharán con ventaja contra los nuestros, cuyas cualidades naturales son superiores.

Otra circunstancia hay, digna también de tenerse en cuenta, á favor de los vinos muy alcohólicos ó de *coupage*, que debe animar á nuestros viticultores, cual es el tener un mercado seguro en toda España, donde hay la costumbre de beberlos como vinos de pasto; y las probabilidades de que este gusto se generalizará en otras naciones donde todavía son poco conocidos los vinos de *burdeos*, si

el Gobierno tuviese esto en cuenta al celebrar los tratados de comercio. Al redactar las cláusulas de estos tratados, debía procurar favorecer siempre los vinos de alta graduación que son los que abundan en España.

Dicho todo cuanto teníamos que decir acerca de lo que conviene hacer con los vinos naturalmente alcohólicos llamados de *taberna*, pasemos á estudiar ahora la importancia y desarrollo que conviene dar á los de pasto, tanto los correspondientes al primer tipo ó de *burdeos*, como á los del segundo ó de *borgoña*.

Prescindiendo de los caprichos de la moda, de la fuerza de la costumbre y de las condiciones económicas de cada país que tanto influyen para que adopte un tipo de vino determinado, inclinándose unas veces á los muy alcohólicos y otras á los ligeros; tan pronto á los de mucho color como á los pálidos; creo que los vinos fuertes son en general ménos higiénicos que los ligeros. Aquéllos, bebidos diariamente, por su exceso de alcohol y por su astringencia no son propios para apagar la sed, sino muy ocasionados á producir fuertes irritaciones, sobre todo á los que no hacen de la bebida un uso moderado; mientras que los vinos de pasto no sólo sirven para apagar la sed sino que entonan el organismo, al mismo tiempo que por los principios que los constituyen, especialmente por el cremor ó bitastrato de potasa, sirven de verdaderos refrescantes sin que pierdan por esto ninguna de sus cualidades nutritivas.

Por todas estas razones, á pesar de la importancia que hemos atribuído á los vinos de *taberna*, no creo que sea menor la de los vinos de *pasto*, sobre todo para un porvenir más ó ménos lejano.

Pocos hay, en verdad, del primer tipo en España, pues ya dijimos que sólo se cosechan dentro de una zona insignificante, sumamente estrecha, que corre por la parte septentrional de la Península, desde Galicia á la provincia de Gerona, donde algunos años por falta de calor y exceso de lluvia una parte de la cosecha no llega á madurar completamente, resultando unos vinos demasiado ácidos y flojos conocidos con el nombre de *chacott*.

Según noticias suministradas por el celoso y entendido ingeniero agrónomo Sr. D. José Vazquez Moreira, los vinos de este tipo cosechados anualmente en la provincia de Orense, suman un total de 390.355 hectólitros, de los cuales más de 100.000 se exportan á las demás provincias de Galicia y Asturias. Su fuerza alcohólica es de 10,5 á 11,4 por 100 en el distrito de Orense; de 9,3 á 10,5 por 100 en Rivero de Avia; de 12,4 á 13,1 por 100 en Verín, y de 12 á 13 por 100 en Valdehorras.

De modo que todos los vinos de los dos primeros distritos están perfectamente comprendidos en el tipo primero que he llamado de *burdeos*, y los de los otros dos distritos en el segundo llamado tipo de *borgoña*; sin que ninguno de ellos pertenezca al primero ó de *taberna*, sino que por el contrario todos son propiamente de *pasto*.

Fuera de la región indicada, propia de los vinos

ligeros y ácidos del tipo de *burdeos*, si bien existen algunas otras comarcas más meridionales, donde se cosechan de la misma graduación alcohólica, carecen generalmente del color, frescura y *bouquet* característicos; por lo tanto, nunca podrían los vinicultores de dichas comarcas conseguir á fuerza de artificio lo que consiguen con facilidad los de la zona anterior, quienes, según hemos dicho, obtienen vinos que elaborados por el mismo sistema de *burdeos*, llegan á competir algunas veces con el *chateau Lafite*. Sólo falta que estos propietarios tengan imitadores, y que lo que es hoy excepción rara y honrosa se convierta en regla general.

Con respecto al segundo tipo llamado de *borgoña*, que es el único que nos falta estudiar, seré algún tanto más extenso, porque lo considero de grandísima importancia para el porvenir.

Puede decirse que lo constituyen casi la mayoría de los vinos tintos españoles, los cuales oscilan de 11 á 14 por 100 de alcohol natural, sin que yo pretenda, ni mucho ménos, que todos los vinos de esta graduación, lleguen á reunir, por muchos cuidados que se les prodigue, todas las buenas cualidades del *borgoña*; pero en definitiva, solos ó mezclados con otros según las reglas de un buen *coupage*, pueden servir para vinos comunes de pasto, cuyo tipo es el preferido hoy en todas partes donde se va desarrollando el buen gusto.

No obstante, territorios hay en nuestra Península donde tal vez, ligeramente encabezados, sería más conveniente hacerlos pasar á la categoría de

vinos de *coupage*; y en algunas otras comarcas, por ejemplo en Tarragona, sería preferible encabezarlos fuertemente constituyendo un tipo particular que tiene mucha aceptación en la América del Sur, siendo objeto de un gran comercio desde hace largos años, aunque también empiezan á hacerles allí la competencia los vinos de pasto franceses.

He dicho que los vinos pertenecientes al segundo tipo serán de un gran porvenir para España el día que sepamos elaborarlos con perfección; ¿pero esta halagüeña esperanza es tan fácil de realizar para la mayoría de nuestros vinicultores? ¿Es este problema tan sencillo en la práctica como suponen algunos librecambistas y proteccionistas que echándoles en cara á nuestros vinicultores su ignorancia, les dicen que aprendan á elaborarlos mejor y entonces no tendrán que temer la competencia de los vinos franceses? Yo creo, por el contrario, que la solución de este difícil problema no se puede improvisar, sino que se ha de resolver forzosamente con mucha lentitud, no sólo porque nuestros cosecheros han de adquirir un caudal de conocimientos teóricos y prácticos de que carecen, salvo honrosas excepciones, sino porque se necesita aquí más inteligencia que en Francia donde el clima mismo les traza el camino que deben seguir fijándoles la época de la vendimia y favoreciéndoles por otra parte la baja temperatura del otoño, con la cual puede realizarse la fermentación tumultuosa sin grandes riesgos; mientras que en muchas localidades de España es difícil escoger el momento preciso de la recolección,

para lo cual hay que hacer repetidos ensayos con el mostímetro, corriendo el vino, sin embargo, grave riesgo de picarse, á causa de la elevada temperatura que suele reinar aquí durante dicha estación.

Para mayor abundamiento yo quiero suponer que ninguno de estos inconvenientes existe, y que los vinicultores españoles poseen más práctica que los mismos franceses en las manipulaciones propias del vino de pasto; ¿pero es acaso bastante todo esto para verificar un cambio radical como se les pide? ¿No necesitan para ello disponer de un capital mucho mayor del que posee la generalidad?

No olvidemos la triste y precaria situación económica en que se halla generalmente el labrador, que en muchas ocasiones se ve obligado á vender sus vinos apenas terminada la primera fermentación, si es que antes no ha tenido que vender la uva ó pedir dinero á préstamo para verificar la vendimia. En situación tan apurada, es claro que difícilmente puede comprar el material de bodega necesario, para variar radicalmente el sistema de elaboración y crianza de sus vinos; no podrá adquirir los conos de madera, ni las pipas que han de sustituir á las antiguas tinajas, ni las prensas pisadoras y demás máquinas y aparatos, ni mucho menos variar sus bodegas y sus cuevas construídas con otro objeto completamente distinto. Y aunque esto pudiera hacer, á costa de grandes economías y de verdaderos sacrificios, ¿podrá esperar tres años seguidos á vender su primera cosecha que es el menur

tiempo que exige, generalmente hablando, la crianza de los vinos de pasto, con destino al consumidor, reproduciéndose cada año los mismos gastos ordinarios y extraordinarios y teniendo así completamente muerto ese enorme capital, mientras sus cosechas se van acumulando una tras otra en la bodega sin realizar ni un céntimo?

Me parece que la contestación no es dudosa, y por esto, aunque reconozco todas las ventajas de dedicarse á la obtención de los vinos de pasto con destino al consumo directo, sería insigne torpeza ó solemne injusticia no reconocer también estas grandes dificultades casi invencibles. Por esto aconsejo á nuestros vinicultores que no obren con precipitación; que tengan entendido que el porvenir de nuestros vinos de pasto es completamente seguro aunque lejano; pero que sin perderlo nunca de vista, hay que andar despacio procurando dedicarse simultáneamente, siempre que las condiciones de la localidad lo permitan, á la obtención de los vinos del tercer grupo fuertemente alcohólicos, que tienen mercado seguro, que exigen ménos sacrificios pecuniarios y permiten recurrir inmediatamente al capital; cuyas circunstancias no tienen en cuenta los que acusan de ignorante al labrador español porque no fabrica vinos de pasto en competencia con el *burdeos*.

Hé aquí por qué al terminar la primera parte de mi Memoria me atrevo á dirigir una súplica al gobierno; que tenga muy en cuenta las consideraciones que acabo de exponer para cuando llegue

el caso de negociar un tratado de comercio, en el cual se fije la fuerza alcohólica ó grados de nuestros vinos como punto de partida de los derechos de arancel, pues un error cometido al resolver esta cuestión, propiamente facultativa, podría acarrear inmensos perjuicios al país.

Determinados ya los principales tipos de vino tinto que, en mi opinión, deben prevalecer en España para que puedan hacer la competencia á los vinos extranjeros; puestas de manifiesto las ventajas y los inconvenientes principales de cada uno de ellos; las dificultades con que ha de tropezar el viticultor y el auxilio que á éste deben prestarle los gobiernos, pasemos á la segunda parte de la Memoria.

SEGUNDA PARTE.

Los vinos tintos españoles pueden venderse tanto ó más baratos que los extranjeros.

He demostrado que en España se pueden producir no sólo los vinos de *coupage* ó de *taberna* fuertemente alcohólicos, sino todas las clases de vino de pasto, desde el *chacoli* hasta el tipo del *borgoña*; y que sus cualidades naturales no ceden ante ninguno de los vinos extranjeros, con los cuales pueden luchar indudablemente siempre que el arte acompañe á la naturaleza. Falta probar ahora que esta competencia es también posible en el terreno económico.

Aunque he recogido algunos datos estadísticos muy importantes relativos á los gastos de producción de los vinos en Francia y en algunas comarcas de España, no constituyen una estadística completa que pueda servir de base sólida para establecer los precios medios generales de la producción francesa, y hacer la debida comparación con los precios de los nuestros. Ya dije en la introducción á la presente Memoria, que esto requería mucho tiempo y mejores medios que los de que he podido disponer

durante tan corto viaje; pero realmente no hace falta descender á tanto detalle para formarse una idea aproximada de la cuestión, según voy á demostrar.

Siguiendo el mismo orden adoptado en la primera parte, empecemos por los vinos de *coupage* ó de *taberna*.

Si consultamos la estadística mercantil, veremos que nuestros vinos tintos fuertemente alcohólicos dominan, en absoluto, sobre los similares de todas procedencias en los mercados del extranjero, especialmente en el de Francia, que es hoy el principal para esta clase de vinos, donde son empleados para las mezclas; llegando á importar el producto de su venta, en los tres años de 1881-82 y 83, la enorme suma de 600 millones y medio de pesetas, é incluyendo el valor del *jerez* y demás clases, subió su importe á 835 millones. Por otra parte, la cantidad total de vinos de España de todas clases, exportados á diferentes naciones ascendió, en el año 1882, á 7.670.712 hectólitros, mientras que Francia, que produce más vinos que ninguna otra nación del mundo, sólo exportó, en aquel mismo año, 2.618.000 hectólitros, es decir, cinco millones de hectólitros ménos que nosotros; con la particularidad de que en su propio mercado colocamos más de seis millones ó sea casi la totalidad de nuestra exportación. Italia, Portugal y Austria Hungría que son los otros países productores de alguna importancia, los tres juntos no han llegado á exportar lo que nosotros. Estos datos son la mejor prue-

ha de que los vinos de España, especialmente los tintos comunes, pueden competir en baratura con los de las demás naciones.

Sin embargo, no olvidemos que desde 1882 ha empezado á decrecer nuestra exportación, mientras aumenta proporcionalmente la de Italia y Portugal, cuyos vinos, por su buena elaboración, son preferidos á los nuestros para determinadas mezclas. De modo que si nuestros vinicultores no aguzan el ingenio trabajando con verdadero afán y estando constantemente en la brecha, ayudados también como es justo por todos los gobiernos que se suceden en el poder sin distinción de partidos llegará bien pronto el día en que seremos vencidos en la lucha económica, y perderemos vergonzosamente el primer puesto que teníamos conquistado, y que nos corresponde por naturaleza. Este descalabro sería el principio de la total ruína de nuestra riqueza vinícola, única esperanza de nuestro porvenir.

Sería esta derrota tanto más denigrante cuanto que todas las ventajas están de nuestra parte en la lucha. Primero, porque ya hemos dicho que nuestros vinos fuertes son por naturaleza superiores, y segundo, porque poseemos vastos territorios completamente estériles para los cultivos ordinarios, donde vegeta la vid con una frondosidad asombrosa. He visto en Aragón grandes extensiones de terreno, con estas condiciones, que se venden á 100 y 150 pesetas la hectárea; y á las puertas de Madrid pudo haberse constituido, hace pocos años, una Sociedad

para hacer grandes plantaciones de viñedo sobre unos excelentes terrenos que ofrecían vender á la mitad de este último precio: y no dudo que con las mismas condiciones se habían de encontrar en muchas localidades de España, donde podrian ventajosamente establecerse las colonias agrícolas, si nuestros Gobiernos con leyes sábias y previsoras supiesen cortar esas corrientes de emigración que se llevan hacia Argelia, América y otros países lejanos la flor de nuestro pueblo.

Teniendo, pues, en cuenta esta circunstancia, de poscer vastas llanuras de terrenos fértiles para la vid y á bajo precio, que se prestan admirablemente al cultivo por el moderno arado de vapor que tantas ventajas presenta, especialmente el sistema llamado Oliver que hemos visto funcionar en la Colonia de San Juan y otras fincas de la provincia de Huesca, por medio del cual se reducen á la mitad los gastos de plantación y cultivo en grande escala, dando doble y triple cosecha que por el sistema ordinario; se comprenderá la inmensa importancia que tiene en nuestro país la producción de vinos de *coupage*, que por sus condiciones económicas nos permitirá monopolizar, en absoluto, el mercado de Europa. Dicho sistema Oliver consiste en el empleo de un poderoso arado movido por dos locomóviles mediante un cable de alambres de acero, profundizando el surco hasta 80 y 90 centímetros, y quedando después una capa de tierra removida que pasa de un metro de espesor, en la cual se desarrollan las raíces tan rápidamente, que las vides están en plena producción al tercer

año, resistiendo muy bien las largas sequías del verano, tan frecuentes en nuestra región central y meridional.

En épocas de grandes apuros en que es necesario aprovechar el tiempo, se aplica la luz eléctrica para trabajar también durante la noche; y una vez preparado así el terreno, planta el Sr. Oliver, sin grande esfuerzo, la cantidad de 10.000 sarmientos en diez horas de trabajo útil, teniendo á sus ordenes 25 hombres.

Otros propietarios vecinos del Sr. Oliver han imitado su ejemplo obteniendo iguales resultados; y es lástima que no cunda con rapidez este sistema por otras regiones, hoy poco ménos que improductivas. De esta manera al desviar los capitales de las especulaciones bursátiles, daríamos rápido impulso á la agricultura, que es la base más sólida de nuestro futuro engrandecimiento.

Tan baratos podriamos vender estos vinos, que tengo casi la seguridad de que competirían con algunas de las cervezas inglesas en el mercado de Londres, siempre que aquel gobierno no las protegiera en los términos que hoy lo hace. No hablo de la cerveza inferior que se vende á dos peniques la copa de grandes dimensiones en las tabernas ó establecimientos de bebidas, y á un chelín el galón al por mayor, sino de otra clase superior que consumen también al por mayor, y á domicilio, las familias algo acomodadas pagándola á razón de 25 chelines los 18 galones. Siendo el galón de 4,54 litros, y valiendo el chelín unos cinco reales, resulta á

24 y medio reales la arroba de cerveza próximamente, precio que nos permitiría hacerles la competencia con nuestros vinos, pues aunque no llegaran á igualarse completamente los precios de la cerveza con los del vino, es indudable que siendo poca la diferencia, como lo sería si quitaran ó rebajaran notablemente los derechos de aduana, el vino sería siempre preferido por el consumidor.

Si esto se consiguiera, el consumo sería inmenso tratándose de una población que cuenta hoy con cinco millones de habitantes, el mayor mercado del mundo.

Pero el *modus vivendi* en el que se consignan los 30 grados Sykes como límite para el derecho mínimo, no servirá más que para hacer la competencia á los vinos franceses; y debía haberse exigido por el Gobierno español siquiera hasta los 34 grados para que comprendiera los vinos de *jerez* que oscilan del 29 al 34, según confesión de los cosecheros de la localidad.

Mejor que todo esto lo que deberíamos pedir á Inglaterra es una rebaja general considerable para todos los vinos, cualquiera que sea su graduación, porque entonces podríamos hacer la competencia á las cervezas. Dicen algunos que esta reforma no la concederá el gobierno de Inglaterra, porque sería la ruina de su Hacienda; pero la sustitución de la cerveza por el vino no podría causar grandes trastornos, pues sería gradual y obra de largo tiempo, como lo es siempre toda modificación en las costumbres de un pueblo, y mucho más tratándose del

pueblo inglés. Por otra parte, el uso del vino no excluye el de la cerveza; y aunque fuera muy reducido el derecho que pagara, siendo tan grande el consumo, se recaudarian enormes cantidades en las aduanas de aquel país. Este debe ser el blanco de las aspiraciones de todos nuestros gobiernos cuando llegue la hora de celebrar un tratado definitivo con Inglaterra.

Si nuestros vinos fuertes ó muy alcohólicos, que son los únicos que hoy destinamos á la exportación, compiten en baratura con sus similares del extranjero, creo que lo mismo podrían competir los propiamente llamados de *pasto* ó sea los vinos ligeros, el día que supiésemos elaborarlos á la perfección como los elaboran ya algunos particulares, aunque muy contados, cuyos productos hemos dicho que se venden por legitimo *burdeos*.

Para demostrarlo, basta examinar la situación económica del vinicultor de esas comarcas privilegiadas de Francia, y compararla con la que tendrían los de nuestro país, si se llegara á realizar esa feliz transformación en los viñedos españoles.

Parece, á primera vista, que están nadando en oro los viticultores franceses con sus célebres vinos de *burdeos*, *sauterne* y *borgoña*, los cuales se venden á precios fabulosos, oscilando de 10 á 143 y 178 francos la arroba de 16 litros, y habiéndose llegado á pagar en 1859 por el Gran Duque Constantino, hermano del Emperador de Rusia, hasta la caprichosa suma de 357 francos la arroba de *chateau Iquem*. Pero su situación no es tan próspera

como pudiera creerse, ni están libres de la competencia, pues hay que tener en cuenta que allí todo es relativo.

He estudiado con algún detenimiento, durante mi viaje, los gastos y productos de diferentes viñedos del Medoc, especialmente los que se refieren á la clase de vino llamado *bourgeois* superior de Margaux, cuyos datos me han sido suministrados por los mismos cosecheros, entre ellos Mr. Bernet, y he visto que comprueban con bastante aproximación los cálculos que traen los autores, de los cuales resulta que si bien es verdad que una hectárea de viña de dicha clase produce la respetable suma anual de 1.497 francos, y la clase llamada *grand cru* 4.278 francos, en cambio sus gastos anuales no bajan de 1.267 y 1.365 francos respectivamente, teniendo en cuenta los riesgos é interés del capital gastado anualmente, de cuyas partidas se olvidan dichos autores lo mismo que los propietarios. De modo que el producto líquido por hectárea queda reducido á 230 francos para el tipo de viña *bourgeois* y á 2.913 para el *grand cru*; pero ¿qué significan estas sumas por grandes que parezcan si las comparamos con el capital que representa la viña? ¿El que compra una hectárea de viña *bourgeois* que le cuesta 5.000 francos, ó bien una hectárea de *grand cru* que puede subir á 60.000, puede decir que realiza un negocio tan fabuloso, como á primera vista parece, vendiendo el vino á tales precios, atendidos los tipos del producto líquido que acabamos de citar? Creo que no, puesto que los 5.000

francos de capital territorial, en este caso, dan sólo un interés de 4,60 por 100; y los 60.000 francos un interés de 4,85 por 100.

Las viñas plantadas en tierras llamadas allí palúdicas, que son muy fértiles, dan mucho vino aunque de inferior calidad, llegando su importe á 1.372 francos por hectárea, teniendo de gastos 903, ó sea un producto líquido de 469 francos anuales; pero como la hectárea cuesta de compra 10.000 francos, resulta sólo un interés de 4,69 por 100.

A esto queda reducida la verdadera situación económica de los dueños de los mejores viñedos del mundo, cuya fama nos deslumbra.

Podríamos ahora presentar la cuenta de gastos y productos de una hectárea de viña en la Rioja; en Aragón y otras comarcas que he visitado durante mi viaje, y de ella resultaría un producto bruto muy inferior al que corresponde a las viñas francesas, pero también los gastos quedan reducidos en la misma proporción ó poco menos. Para abreviar, nos contentaremos con un sólo ejemplo que es de los menos favorables. Tomemos como punto de comparación una hectárea de viña tinta de segunda clase en el término de Arganda, provincia de Madrid, cuyos terrenos son de secano y muy esquilmadados, porque esta planta se cultiva allí, sin abono, desde tiempo inmemorial.

Pasando por alto los detalles de la cuenta que obran en mis libros, consigno tan sólo el total de 286,91 pesetas de gastos anuales y 337,50 de pre-

ductos, resultando una renta de 50,59 pesetas por hectárea.

Vendiéndose por término medio esta clase de viñas á 1.500 pesetas la hectárea, tendremos $1.500 : 50,59 :: 100 : x = 3,37$ por 100 del capital empleado en dicha propiedad, mientras que los *grands crú* de Francia como el *chateau Lafite* cuyo producto bruto se aproxima á 3.000 pesetas anuales das el 4,85 por 100 de interés, según hemos visto hace poco, cuya diferencia es relativamente insignificante.

Hay que tener en cuenta que las viñas de Arganda, con las cuales he comparado las mejores del extranjero, dan poco fruto no sólo porque están esquilgadas sino porque no se las abona; pero desde el momento que nuestros vinos se vendieran, no digo á 143 francos la arroba como el *burdeos* superior, sino á 8 ó 12 pesetas siquiera, es decir, á doble ó triple precio que hoy se venden, las abonarían abundantemente, multiplicándose así su producto y la renta de los vinicultores de una manera asombrosa que apenas concebiría nuestra imaginación sino tuviéramos ya algunos ejemplos en la Rioja y otros puntos cuyos vinos empiezan á ser conocidos, mientras que las viñas francesas poco pueden aumentar de valor porque han llegado á su máximo.

Todo esto nos indica claramente que España, país pobre y relativamente atrasado, con un clima que no tiene rival, se encuentra en condiciones análogas á la Argelia y algunos territorios de América

que la emigración de Europa hace prosperar rápidamente.

Estoy plenamente convencido y quisiera persuadir á los demás, que con algunos años de paz y tranquilidad, con gobiernos previsores y estables que sepan difundir la enseñanza agrícola por todas las provincias, y celebrar oportunos tratados de comercio con las principales naciones estudiándolos con maduro juicio, sobre todo, en cuanto se relacionan con las cuestiones facultativas, podría la viticultura, por sí sola, ser la base principal de nuestra futura regeneración.

Creo que, á falta de estadística oficial, las consideraciones generales que llevo hechas y los datos aducidos hasta aquí son suficientes para probar que nuestros vinos tintos, tanto los de *coupage* ó de taberna como los de pasto, pueden competir en los mercados del extranjero con los vinos similares de todas procedencias, siempre que proenremos elaborarlos con arreglo á los modernos adelantos.

Sin embargo, al terminar mi tarea, y como complemento, transcribo á continuación algunos gastos ocasionados por el transporte de vinos desde Sevilla ú otros puertos análogos del Mediterráneo á Londres, según noticias que, con las facturas á la vista, me suministró el entendido negociante español establecido hace largos años en aquella capital, Sr. Montís Miller, uno de los primeros que han dado á conocer en aquel mercado nuestra famosa manzanilla de Sanlúcar.

	CHELINES.	PENIQUES.
Portes de una bota de vino de 32 arrobas, de Sevilla á Londres.....	19	•
Seguro marítimo.....	1	•
Derechos de herfandad (orphan dues).....	2	2
Seguro de incendios en los Doks de Londres.....	1	•
Carga y descarga.....	•	6
DERECHOS DE PUERTAS ó DE ADUANA AL ENTRAR EN LONDRES:		
Por la primera muestra de vino no se exige derechos.		
Por la segunda muestra.....	} Término medio.....	1
tra 6 peniques.....		
Por la tercera muestra		
9 idem.....		8
Cada muestra no puede pasar de una pinta real (un cuartillo próximamente).		
Almacenaje en los Doks. — Durante los quince primeros días no paga nada.....	•	•
Transcurridos los quince primeros días, paga cada semana 5 peniques. — Supongo que se vende á los ocho días.....	•	5
Derechos de todo el vino de la pipa si llega á los 28 grados.....	232	•
SUMA	307	4

Resulta, pues, que una pipa de vino tinto fuerte que sale de Sevilla, cuesta en todos conceptos, puesta dentro de la capital de Inglaterra, 307 chelines y cuatro peniques, equivalentes á 1.536,65 reales, ó sea 48 rs. la arroba. Puesto en vigor el *modus vivendi*, entonces sólo costaría 22 reales.

Del mismo modo calcularíamos los gastos suponiendo que salía del puerto de Bilbao, en cuyo caso habría que disminuir algunas partidas, tal como los portes que quedarían reducidos á unos 11 chelines la pipa en vez de los 19 que costaba desde Sevilla.

Todos estos precios se entiende que son aplicables al transporte en grande escala por toneladas, teniendo en cuenta que dos botas jerezanas constituyen próximamente una tonelada de peso.

Para más detalles véanse las Memorias anuales escritas por nuestro activo é inteligente Consul en dicha capital, D. Urbano Montejo, que convendría vieran la luz pública, pues contienen todos los datos necesarios para formar juicio cabal sobre el asunto. Y aprovecho también gustoso esta ocasión para rendirle un tributo de agradecimiento por la amabilidad con que me ha recibido, presentándome y acompañándome á todas partes donde podía yo encontrar noticias que me interesaran.

Así mismo debo agradecer la cooperación que me ha prestado, para conseguir mis propósitos, el entendido cosechero de la Rioja, D. Baldomero Sáez, actualmente empleado en la Comisión permanente de la Hacienda española en Londres.

Basta echar una ojeada al cuadro anterior de

gastos para comprender que todos ellos son insignificantes comparados con los derechos de entrada, que por sí sólos importan el 300 por 100 del valor del vino, lo cual no se concibe tratándose de Inglaterra, que pasa por la nación más librecambista.

Por esto creo que todos los gobiernos de España deben tener constantemente fijos sus ojos en la reforma de la escala alcohólica inglesa, que tanto nos perjudica, y deben llevar sus pretensiones hasta conseguir que nuestros vinos puedan hacer la competencia á las corvezas de aquel país.

Entonces no sólo monopolizaríamos aquel mercado tratándose de los vinos fuertes, sino que podríamos hacer mayor competencia á los vinos de pasto franceses, por más que algunos creen que esto es imposible.

Yo opino todo lo contrario, pues no hay cálculo ni razón que valga ante la lógica inflexible de los hechos. ¿Porqué otros vinicultores españoles no habían de conseguir lo que la Sociedad vinícola del Norte de España bajo la presidencia del ilustrado Sr. D. Isidro Coreuera; lo que el infatigable Sr. Lecanda; lo que el distinguido é inteligente Sr. Marqués del Riscal, cuyos vinos tintos de pasto compiten, en el mercado extranjero, con los mejores de *burdeos*; y lo que D. Adolfo Bayo con sus vinos blancos tan esquisitos?

La fortuna no es tan ciega como nos la representan, sino que suele ser patrimonio de la inteligencia y de la laboriosidad. Las mismas causas han producido y producirán siempre los mismos efectos.

Así se enriqueció en otros tiempos con los famosos vinos de *jerez*, el pueblo y la comarca entera que les da el nombre. Así ha crecido, como la espuma, el importante pueblo de Reus y algunos otros de la provincia de Tarragona, que mandan sus vinos á la América del Sur, y así vemos á la Rioja y algunas otras comarcas de España, inteligentes y activas, prosperar rápidamente dándonos el ejemplo.

Comprendo que, generalizándose los modernos procedimientos de vinicultura en nuestro país, que tanto vino puede producir, y aumentando naturalmente la exportación en cantidades considerables, resultaría de esta competencia con los vinos de *burdeos* una baja general considerable en los precios; pero es cierto también que, por efecto de esa misma ley económica, se abrirían cada día nuevos mercados, extendiéndose el uso del vino ligero á otras muchas naciones donde apenas conocen hoy otra bebida que el alcohol ó la cerveza.

Emprendamos, pues, con fé y entusiasmo el camino de las reformas. Instrúyase nuestra clase agricultora y acuda á la poderosa palanca de los tiempos modernos, la asociación. Establézcanse agencias españolas en las principales naciones para que puedan nuestros vinicultores dar á conocer allí sus productos, y especialmente en el gran mercado de Londres capaz de consumir todos nuestros vinos de exportación.

Procuren, á su vez, los gobiernos, sin distinción de partidos, favorecer é impulsar este providencial movimiento iniciado de algún tiempo á esta

parte, á favor de la riqueza vinícola, organizando estaciones vitícolas, enológicas y antifloxéricas, dotadas con todo el material necesario para que sus directores los ingenieros agrónomos puedan llenar debidamente su importante misión; rebajando los impuestos directos é indirectos, ó por lo ménos reformando su organización, para que no veamos el triste espectáculo de que un viticultor completamente arruinado, cuyas viñas han sido devoradas por la terrible plaga filoxérica, tenga que pagar la contribución por una riqueza que ha perdido; ó lo que todavía es mil veces peor, que si trae el fruto de sus viñas al mercado de Madrid, por ejemplo, y tiene la desgracia de no poderlo vender como fruta, porque hay poca demanda, vengan los agentes del municipio y se lo arrojen á la alcantarilla ántes que consentir que lo aproveche para vino, aguardiente ó vinagre, so pretexto de que no ha pagado los derechos de puertas, lo cual es ya imposible porque importarían más que el valor de la uva, habiéndose arrojado este mismo año á la alcantarilla centenares de banastas, á ciencia y paciencia de los infelices propietarios, siendo esta indudablemente una de las muchas causas de la carestía de comestibles dentro de la Corte; abaratando los transportes en ferrocarril, cuyas tarifas son muchas veces absurdas; y sobre todo celebrando tratados de comercio con las principales naciones, después de haber estudiado las difíciles é importantes cuestiones facultativas que les sirven de base, y estando á la mira constantemente para que no se repita otra sorpresa como la

de 1860, en cuya época contemplaron indiferentes nuestros Gobiernos como la reina Victoria y Napoleón III estipulaban tranquilamente la mejor manera de cerrar, para siempre, á nuestros vinos las puertas de aquel inmenso mercado.

Si todos aunamos nuestros esfuerzos inspirándonos en el bien común, no dudo que nuestra querida patria, con tales elementos de riqueza, se levantará de su postración, siendo bien pronto digna de su larga y gloriosa historia, y volviendo á figurar, por derecho propio, entre las naciones de primer orden para cumplir mejor los altos destinos que la Providencia le tiene reservados.

Madrid 26 de Diciembre de 1884.

Luis Casabona.