



**GONZÁLEZ INCHAURRAGA, Iñigo**  
**El Marqués que reflató el Rioja**

Madrid: LID Editorial Empresarial, 2006. – 239 p. : il. ;  
 24 cm. – ISBN: 84-8356-005-4.

Los caldos españoles han jugado un papel relevante en el crecimiento y desarrollo de la economía española. No obstante considerarse por cierto sector historiográfico a la agricultura responsable del atraso, cuando no del fracaso, de la revolución industrial en España, lo cierto es que el sector agrícola mal que bien alimentó a la población española y sobre todo proporcionó, junto con la exportación de minerales y metales, una parte considerable de las divisas que permitieron importar bienes de equipo y materias primas indispensables para el proceso industrializador.

El libro reseñado se inserta en un conjunto de trabajos que han ido analizando en los dos últimos decenios los cambios operados en la agricultura española durante los siglos XIX y XX, pero además es un libro sobre la historia de una empresa vitivinícola innovadora y de los empresarios que estuvieron detrás de ella, Vinos de los herederos del Marqués de Riscal S.A. y los Hurtado de Amézaga. Dada la considerable riqueza del texto, basado en documentación de archivo de primera mano y en una metodología que hunde sus raíces en la mejor historia empresarial estadounidense, me voy a limitar a señalar aquellos aspectos que ponen de relieve lo poco fácil que resulta no ya crecer sino desarrollarse, o con otras palabras alcanzar un cierto nivel de vida. Industrializarse o modernizarse, por utilizar una palabra más laxa, nunca ha sido fácil, incluso teniendo la “ventaja” de poder imitar.

Gracias al buen quehacer del autor y a la dirección de Rafael Uriarte el texto nos permite seguir los pasos, nada sencillos, de los cambios que se operaron en el sector agrícola y en el estrictamente vitivinícola. Levantar una empresa que produjera vinos de calidad no sólo exigía unas bodegas modernas, sino unos cambios en la viticultura. Implicaba muchos saberes, muchos conocimientos, y diversos. El fracaso del primer intento de producir vino de Rioja con el método bordelés, el de Manuel Quintano, en los años finales de los ochenta del siglo XVIII, evidencia que no resultaba suficiente informarse y trasladar los métodos aprendidos al otro lado de los Pirineos. Hay toda una serie de factores casi indispensables todos ellos para que técnicas que han tenido éxito en otros lugares se puedan aplicar y extenderse en otras tierras: recursos económicos, consumidores, apoyo de las instituciones, mano de obra cualificada, asunción de ciertos riesgos... Los cambios técnicos que fueron introduciendo los Hurtado de Amézaga fueron a veces pequeños, muy pequeños, pero cada uno de ellos importante para que el proyecto tuviera éxito. Como muy claramente expone el autor “el cambio técnico tuvo mucho que ver con innumerables ajustes menores y adaptaciones por parte de técnicos cualificados”. Estos técnicos cualificados, entre otros, fueron un francés, primero contratado por la Diputación de Álava y luego por Guillermo Hurtado de Amézaga, Jean Cadiche Pineau, y un ingeniero agrónomo y director de la Escuela Práctica de Agricultura de Álava, Eugenio Garagarza, formado en Francia. El talento empresarial lo aportó Camilo Hurtado de Amé-

zaga y Balmaseda y una parte nada despreciable del capital, en forma de herencia, fue recibido de Marceliana por Guillermo Hurtado de Amézaga en 1858. Pero para que la conjunción de técnica y capital dieran lugar a una empresa innovadora con éxito hicieron falta multitud de pequeños elementos aparentemente sin gran importancia: a veces hubo que importar cepas, las barricas bordeasas resultaban "imprescindibles", había que disponer no sólo de capital, sino asumir riesgos ya que la crianza de vino implicaba acumular tres o cuatro cosechas, es decir, en sus inicios, no disponer de un producto vendible hasta pasados cuatro o cinco años y sin tener la certeza de que el mercado iba a responder. El mercado, los consumidores. ¿Cómo acertar en una época en la que el marketing y la prospección de mercados no existían? Si la inmensa mayoría de los vitivinicultores siguieron fabricando vinos con viejas técnicas en parte se debía a que cambiar exigía, entre otros factores, mucho capital, un "determinado nivel de conocimiento" y un nuevo tipo de consumidor. El "inmovilismo" de los oferentes evidencia que los demandantes compraban, seguían comprando vinos elaborados de forma tradicional. Pero además estaban esos otros pequeños cambios en sectores que no eran el vinícola: el sistema de poda, la vinculación entre arados de vertedera y de desfonde y el tamaño de las parcelas o la distancia entre cepas, las disponibilidades de abonos inorgánicos, el acceso a herramientas de calidad que dieran un corte limpio, el acabar con la obligación de vendimiar hasta que el bando municipal lo autorizara... Muchos de estos microcambios no exigían mucho capital. Pasar de la hoz a las tijeras de podar no era un problema de costes. Así pues ya el simple hecho de disponer de una materia prima idónea, una uva recogida en el momento adecuado, implicaba toda una serie de simples pero necesarias modificaciones en la forma de hacer de los viñadores. Luego estaban las nuevas instalaciones de vinificación, la "fábrica", el paso de la cueva a la nueva bodega en 1866, paso que requirió el recurso a un ingeniero, el cual tuvo que efectuar tres visitas al Medoc francés, para tener dispuestos los nuevos edificios. Y poco después hubo que ampliarlos (1873) y de nuevo en 1883. La inmensa mayoría de los instrumentos utilizados fueron importados, excepto la prensa. Pero además la industria vinícola de productos de calidad tiene una considerable dependencia de la industria química (vidrios) y de la del corcho. Si éstas no existían o producían bienes de calidad no adecuada, como fue el caso de los taponos, era preciso, aquí también, recurrir a la importación. Muchas veces esa dependencia del exterior, que encarece ciertos costes, no siempre se ve compensada por mediocres salarios, máxime si la productividad es baja. Sin embargo, a pesar de esos obstáculos, los vinos de Riscal se exportaron en buena medida y no siempre aprovechando las dificultades bélicas de los franceses. Ahora bien, sus principales mercados estuvieron en América Latina, en donde aún las pautas de consumo tenían fuertes nexos con España, pero no lograron penetrar en los mercados de los países industrializados europeos.

Un buen libro, que desborda claramente los aspectos vitivinícolas y nos ayuda a comprender no pocos aspectos del rampante proceso de industrialización español. Una lección de historia económica y no sólo de historia económica empresarial.

*Emiliano Fernández de Pinedo*